

HS

HIGH SKILLS

Formação e Consultoria



www.highskills.pt

MASTER A DISTÂNCIA

Plano de Negócios e Criação de Micronegócios

PORTUGAL | ANGOLA | MOÇAMBIQUE | CABO VERDE | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

Duração Total

30 Horas

Das 09h00 às 12h00

10 dias

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar técnicas para a criação de um negócio próprio.

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos para a criação de um negócio.

Objetivos Específicos

No final do curso, os formandos estarão aptos a :

- Identificar os principais métodos e técnicas de gestão do tempo e do trabalho;
- Identificar fatores de êxito e de falência, pontos fortes e fracos de um negócio;
- Elaborar um plano de ação para a apresentação do projeto de negócio a desenvolver;
- Elaborar um orçamento para apoio à apresentação de um projeto com viabilidade económica/financeira;
- Elaborar um plano de negócio;

Perfil de saída

Todos os formandos têm direito a um certificado de participação no Curso reconhecido pelas devidas entidades.

Pré-Requisitos

- Alguma experiência comprovada enquanto Gestores de Projetos e / ou conhecimentos sólidos na área ou Conhecimentos técnicos no acompanhamento e planeamento de equipas, atividades, projetos.
- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Apresentação da Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Planeamento e Organização do Trabalho

- Organização pessoal do trabalho e gestão do tempo;
- Atitude, trabalho e orientação para os resultados;

Módulo II – Conceito de Plano de Ação e de Negócio

- Tópicos e subtópicos;
- Principais fatores de êxito e de risco nos negócios;
- Análise de experiências de negócio:
 - Negócios de sucesso;
 - Insucesso nos negócios;
- Análise SWOT do negócio:
 - Pontos fortes e fracos
 - Oportunidades e ameaças
- Segmentação do mercado:
 - Abordagem e estudo do mercado
 - Mercado concorrencial
 - Estratégias de penetração no mercado
 - Perspetivas futuras de mercado

Módulo III – Plano de Ação

- Elaboração do plano individual de ação:
 - Atividades necessárias à operacionalização do plano de negócio
 - Processo de angariação de clientes e negociação contratual

Módulo IV – Estratégia Empresarial

- Análise, formulação e posicionamento estratégico
- Formulação estratégica
- Planeamento, implementação e controlo de estratégias
- Negócios de base tecnológica – Start up
- Políticas de gestão de parcerias – Alianças e joint ventures
- Estratégias de internacionalização
- Qualidade e inovação na empresa

Conteúdos programáticos (Cont.)

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva..

Módulo V – Plano de Negócio

- Principais características de um plano de negócio:
 - Objetivos;
 - Mercado, interno e externo, e política comercial;
 - Modelo de negócio e/ou constituição legal da empresa;
 - Etapas e atividades;
 - Recursos humanos;
 - Recursos financeiros;
- Formas de análise do próprio negócio de médio e longo prazo
 - Elaboração do plano de ação;
 - Elaboração do plano de marketing;
 - Desvios ao plano;
- Avaliação do potencial de rendimento do negócio.
- Elaboração do plano de aquisições e orçamento.
- Definição da necessidade de empréstimo financeiro.
- Acompanhamento do plano de negócio.

Módulo VI – Negociação com os Financiadores

Equipa de Formação

Dr. António Raúl Lopes dos Santos

Graduado em Direção Hoteleira pelo INFT/EHL

Licenciatura em Gestão Hoteleira (2º Ano) - ISPI

Bacharel em Geografia - UL

Diretor Geral de Hotéis (4 e 5 Estrelas) – Registado na DGT

Diretor Geral de Operações (Grupo Hoteleiro Internacional)

Participação em Feiras Nacionais e Internacionais

Curso de Formação de Formadores



Resumo das suas competências

Diretor Hoteleiro com mais de 40 anos de experiência na direção geral de várias unidades, assegurando a gestão de todas as vertentes; Acolhimento, F&B, Comercial, Técnica, RH, Procurement.

Delegado Norte e Centro da ADHP

Vogal na JUNTA DE TURISMO LUSO-BUSSACO

Membro da Comissão da Qualidade da SOC. ÁGUA DE LUSO, SA

Vogal na UNIHSNOR/APHORT

Vice-Presidente da ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DA MEALHADA – ACIM

Cofundador do PPC (Plano de Promoção Conjunta) do Centro

Vogal da C.C.R.C. (Comissão de Coordenação da Região Centro)

Percurso Profissional

Desde 2018: Formador na High Skills Lda. – Formação e Consultoria Lda;

De 2016 a 2017: Diretor Operacional Espaço Gourmet;

De 2013 a 2016: Diretor Geral de Operação para Moçambique – Grupo VIP Internacional;

De 2010 a 2013: Diretor Geral Residente Hotel VIP Grand Maputo;

De 2008 a 2010: Diretor Geral Residente Hotel Turismo Braga;

De 1997 a 2007: Diretor Geral Residente Grande Hotek de Luso & SPA;

1995 a 1997: Diretor Geral Residente Hotel Malhoa;

1992 a 1995: Gestor Operacional Sul Gertal, S.A – Catering, Restauração, Banqueting;

1989 a 1992: Diretor Geral Residente Hotel Turismo de Braga.

HS

HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

High Skills

Formação e Consultoria, LDA

Avenida de Berna, nº 11, 8º

1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

Condições

- Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!
- A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.
- O pagamento da fatura terá que ser realizado por transferência Bancária até 3 semanas antes do início do curso de forma a garantir a sua inscrição.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 8 dias úteis antes da data de início do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do início do curso.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Nome do curso: Master a Distância Plano de Negócios e Criação de Micronegócios

Carga Horária: 30 Horas

Horário: das 09h00 às 12h00

Duração: 10 dias

As nossas formações incluem:

- ✓ Orador Reconhecido
- ✓ Material Pedagógico
- ✓ Certificado de Formação reconhecido

Valor Total - 620,00€

Nota: todos os pagamentos são realizados em euros por transferência bancária pois a High Skills é uma entidade Portuguesa.

DADOS DE TRANSFERÊNCIA BANCÁRIA

Banco: CGD - Caixa Geral de Depósitos

Nº Conta: 011361-530

NIB: 0035 0259 00011361530 70

IBAN: PT50 0035 0259 0001 1361 5307 0

SWIFT: CGDIPTPL

Contatos para obter mais informações ou se inscrever:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefones:

PT +351 217 931 365

AO +244 941 126 090

MZ +258 841 099 522

CV +238 924 20 25

STP +239 999 25 15

Site: www.highskills.pt

Contactos para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefones:

PT +351 217 931 365

AO +244 941 126 090

MZ +258 841 099 522

CV +238 924 20 25

STP +239 999 25 15

Site: www.highskills.pt

DISMAS039

PORTUGAL | ANGOLA | MOÇAMBIQUE | CABO VERDE | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

