

## Técnicas de Negociação e Vendas

### Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir técnicas de negociação e vendas para a criação de um negócio.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar ideias de criação de pequenos negócios, reconhecendo as necessidades do público-alvo e do mercado;
- Descrever, analisar e avaliar uma ideia de negócio capaz de satisfazer necessidades;
- Identificar e aplicar as diferentes formas de recolha de informação necessária à criação e orientação de um negócio;
- Reconhecer a viabilidade de uma proposta de negócio, identificando os diferentes fatores de sucesso e insucesso;
- Reconhecer as características de um negócio e as atividades inerentes à sua prossecução.

### Destinatários

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

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- 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.

### Carga Horária

30 Horas

### Conteúdo Programático

#### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

#### Módulo I - Criação e Desenvolvimento de Ideias/Oportunidades de Negócio

- Noção de negócio sustentável;

- Identificação e satisfação das necessidades:
  - Formas de identificação de necessidades de produtos/serviços para potenciais clientes/consumidores.
  - Formas de satisfação de necessidades de potenciais clientes/consumidores, tendo presente as normas de qualidade, ambiente e inovação.

### **Módulo II - Sistematização, Análise e Avaliação de Ideias de Negócio**

- Conceito básico de negócio:
  - Como resposta às necessidades da sociedade;
- Das oportunidades às ideias e negócio:
  - Estudo e análise de bancos/bolsas de ideias;
  - Análise de uma ideia de negócio – potenciais clientes e mercado - target;
  - Descrição de uma ideia de negócio;
- Noção de oportunidade relacionada com o serviço a clientes.

### **Módulo III - Recolha de Informação sobre Ideias e Oportunidades de Negócio/Mercado**

- Formas de recolha de informação:
  - Direta;
  - Indireta.
- Tipos de informação a recolher:
  - O negócio e o mercado;
  - Os produtos ou serviços;
  - O local, as instalações e os equipamentos;
  - A logística;
  - Os meios de promoção;
  - O financiamento, os custos, as vendas, os lucros e os impostos.

### **Módulo IV - Análise de e Experiências de Criação de Negócios**

- Contato com diferentes experiências de empreendedorismo:
  - Por setor de atividade/mercado;
  - Por negócio;
- Modelos de negócio:
  - Benchmarking;
  - Criação/diferenciação de produto/serviço, conceito, marca e segmentação de clientes;
  - Parceria de outsourcing;
  - Franchising;
  - Estruturas de raiz;
  - Outras modalidades.

### Módulo V - Definição do Negócio e do Target

- Definição sumária do negócio;
- Descrição sumária das atividades;
- Target a atingir.

### Módulo VI - Financiamento, Apoios e Incentivos à Criação de Negócios

- Receção/Portaria;
- Meios e recursos de apoio à criação de negócios;
- Serviços e apoios públicos – programas e medidas;
- Banca, apoios privados e capitais próprios;
- Parcerias.

### Módulo VII - Desenvolvimento e Validação da Ideia de Negócio

- Análise de negócio a criar e sua validação prévia;
- Análise crítica do mercado:
  - Estudos de mercado;
  - Segmentação de mercado;
- Economia de mercado e economia social – empreendedorismo comercial e social;

### Módulo VIII - Tipos de Negócio

- Natureza e constituição jurídica do negócio:
  - Atividade liberal;
  - Empresário em nome individual;
  - Sociedade por quotas;

### Módulo IX - Contato com Entidades e Recolha de Informação no Terreno

- Contato com diferentes tipologias e entidades – municípios, financiadores, assessorias técnicas, parceiros;
- Documentos a recolher – faturas pró-forma, plantas e localização e de instalações, catálogos técnicos, material de promoção de empresas ou de negócios;

### 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.

Esta formação é certificada e reconhecida.