MINI-MBA de Especialização em Empreendedorismo Digital: Da Ideia ao Negócio Online

a Distância

Dr. Ricardo Fardilha

DISMBA089

Índice

Duração Total: 2
Destinatários: 2
Perfil de saída: 2
Pré-Requisitos: 2
Objetivo Geral: 2
Objetivos Específicos: 2
Conteúdos programáticos: 3
Metodologia: 6
Avaliação dos Formandos: 6
Recursos Didáticos: 6
Equipa de Formação: 7
Coordenador: 7
Condições 8
Cancelamentos e Não Comparências 8
Contatos possíveis para mais informações: 8

Plano do MINI-MBA de Especialização em Empreendedorismo Digital

Da Ideia ao Negócio- a Distância

Duração Total:

50 Horas

Destinatários:

A todos os profissionais que pretendem iniciar um negócio digital do zero; Empreendedores que desejam estruturar, profissionalizar e ampliar a sua atuação no digital; Empreendedores, freelancers e criadores de conteúdo; Profissionais em transição de carreira ou com espírito empreendedor.

Perfil de saída:

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no MINI-MBA.

Adicionalmente e sem qualquer custo acrescido, podem submeter-se a um exame de avaliação no final do curso. Esta opção é facultativa e após aprovação, os participantes recebem um certificado de "Aprovado no Exame de Avaliação". **Este certificado proporciona acesso a equivalências académicas de cadeiras a nível superior de uma Licenciatura ou Mestrado de acordo com a universidade escolhida pelo aluno.**

A High Skills não pode assegurar o nível de créditos obtidos porque os mesmos são somente da responsabilidade da universidade e curso escolhido pelo participante.

Pré-Requisitos:

Os pré-requisitos necessários para frequentar este Mini- MBA de Especialização 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 Mini- MBA de Especialização a partir de qualquer computador (por exemplo, emcasa e no escritório), tablet ou smartphone.

Objetivo Geral:

Este Mini- MBA de Especialização é dirigido a todos os profissionais que pretendam criar, lançar e gerir um negócio digital, desde a geração da ideia até à implementação de estratégias de marketing, vendas, operação e finanças, usando ferramentas práticas e acessíveis ao contexto do empreendedor digital.

Objetivos Específicos:

No final do MINI-MBA os formandos ficarão aptos a:

- Compreender os conceitos de empreendedorismo social, ambiental e de impacto;
- Compreender o conceito de empreendedorismo digital e suas oportunidades;
- Identificar e validar ideias com potencial de mercado;

- Definir um público-alvo claro e construir uma proposta de valor convincente;
- Criar um plano de negócio digital com ferramentas simples;
- Desenvolver canais de venda e presença digital eficaz;
- Aplicar fundamentos de marketing digital acessível;
- Gerir preços, custos e finanças básicas de um negócio online;
- Organizar um plano de ação para lançar e manter o negócio digital.

Estrutura modular e respetiva carga horária

Módulo	Duração
Módulo 0 – Abertura	
Módulo I – Introdução ao Empreendedorismo Digital	**3h**
Módulo II – Geração e Validação de Ideias	**4h**
Módulo III – Conhecer o Cliente e Mercado	**4h**
Módulo IV – Proposta de Valor	**4h**
Módulo V – Planeamento e Modelo de Negócio	**4h**
Módulo VI – Construção da Presença Digital	**4h**
Módulo VII - Canais de Venda Online	**4h**
Módulo VIII - Produção de Conteúdo e Comunicação	**3h**
Módulo IX - Finanças Básicas para Negócios Digitais	**4h**
Módulo X - Elaboração do Plano de Ação	**8h**
Módulo XII – Encerramento	
Total	**50 h**

<u>Conteúdos programáticos:</u>

Módulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos;
- Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento de ação de formação.

Módulo I – Introdução ao Empreendedorismo Digital

- O que é empreendedorismo digital;
- Modelos mais comuns de negócios digitais;
- Oportunidades, riscos e tendências;
- Perfis de empreendedor digital e habilidades-chave.

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Módulo II – Geração e Validação de Ideias

- Onde encontrar ideias de negócio?
- Como identificar problemas reais e transformá-los em oportunidades;
- Métodos de validação: testes rápidos, escuta ativa, landing pages, protótipos;
- MVP – Produto Mínimo Viável: conceito e exemplos práticos.

Módulo III – Conhecer o Cliente e Mercado

- Identificar o público-alvo e criação de persona;
- Ferramenta: mapa de empatia + jornada do cliente;
- Estudo do mercado e análise de concorrência (benchmarking digital) ;
- Estudos de tendências de consumo online.

Módulo IV – Proposta de Valor

- O que torna a ideia relevante e diferente?
- Ferramenta: Value Proposition Canvas;
- Adequação da proposta à dor/desejo do cliente;
- Casos de propostas de valor fortes em negócios digitais reai.

Módulo V – Planeamento e Modelo de Negócio

- Ferramenta: Lean Canvas adaptado ao digital;
- Segmentos de cliente, canais, receitas, estrutura de custos;
- Plano de ação básico: cronograma, metas, marcos;
- Estudo de caso de negócios locais e internacionais.

Módulo VI – Construção da Presença Digital

- Nome, domínio e identidade visual;
- Plataformas: redes sociais, sites simples, WhatsApp Business;
- Ferramentas acessíveis: Canva, Linktree, Wix, Notion, Google Sites;
- Como iniciar uma presença digital profissional com poucos recursos.

Módulo VII – Canais de Venda Online

- Como escolher canais de venda: redes sociais, e-commerce, marketplaces;
- Estratégias para atrair os primeiros clientes;
- Construção de funis simples de venda e relacionamento;
- Dicas práticas para vender via Instagram, WhatsApp, landing pages.

Módulo VIII – Comunicação e Storytelling para o Impacto

- Como comunicar com propósito;
- Técnicas de storytelling e narrativas de transformação;
- Construir autoridade e mobilizar pessoas através da causa;
- Preparar o Pitch de Impacto.

Módulo IX – Medir e Demonstrar Impacto

- Como calcular preço de venda e margem de lucro;
- Custos fixos e variáveis: como planear;
- Ferramentas simples para controlo financeiro (Excel, Google Sheets);
- Simulação de fluxo de caixa e metas financeiras realistas.

Módulo X – Elaboração do Plano de Ação

Módulo – Encerramento

- Avaliação do curso: formadores e formandos.

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Metodologia:

Este MINI-MBA tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Nos módulos I ao X	Expositivo Demonstrativo Ativo
Módulo V ao VI	Análise de casos reais
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

Avaliação dos Formandos:

As técnicas de avaliação indicadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objetivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos
Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Avaliação	Teste	

Recursos Didáticos:

- ✓ Sala de formação;

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Equipa de Formação:

Coordenador:

Nome: Dr. Ricardo Fardilha

Licenciatura em Gestão — ISEG (Lisbon School of Economics and Management), Universidade de Lisboa
Especialização/Concentração na área do Marketing
Formação complementar contínua em Marketing Digital, Estratégia Digital e Performance
Formação especializada em Automação de Marketing e Ferramentas Digitais
Certificações em Inteligência Artificial aplicada ao negócio e IA generativa
Certificado de Competências Pedagógicas (EDF 49597/2004 DN).
Certificado de E-formador

Resumo da Competência:

Profissional com experiência consolidada em formação e consultoria nas áreas de marketing digital, estratégia digital e transformação digital, com intervenção em projetos de capacitação e desenvolvimento organizacional em diversos setores de atividade. Competências sólidas na definição de estratégias digitais, implementação de planos de ação, automação de processos e aplicação de Inteligência Artificial ao contexto empresarial.
Especializado na criação e dinamização de programas de formação orientados para resultados práticos, desenvolvimento de competências digitais e apoio à adoção de novas tecnologias por empresas e profissionais. Combina visão estratégica com forte capacidade de execução, focando-se na otimização de processos, crescimento sustentável e melhoria de performance digital.

Percurso Profissional

Desde 2004 – Formador – Independente - Planeamento e dinamização de formação em marketing digital, ferramentas digitais e inovação tecnológica, apoiando profissionais e empresas na aquisição de competências e transformação digital.
Desde 2020 – Consultor – Independente - Apoio estratégico em marketing digital, automação, criação de conteúdos, publicidade online e aplicação prática de Inteligência Artificial em processos de negócio.
De 2018 a 2020 - Consultor em Programas de Ação - Diagnóstico e implementação de estratégias de marketing digital, acompanhamento da execução e apoio à modernização da presença online de empresas.
De 2014 a 2019 - Sócio-Gerente — Produção Agrícola - Gestão operacional e financeira, planeamento de produção e desenvolvimento comercial.
De 2011 a 2012 - Projeto para Associação Comercial - Desenvolvimento de plataforma digital para fidelização de clientes e dinamização do comércio tradicional.
De 2000 a 2004 - Telecomunicações (TV Cabo / ONO) Coordenação de equipas comerciais e gestão de desempenho em vendas.

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| geral@highskills.pt | www.highskills.pt

Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais

High Skills – Formação e Consultoria LDA
Av. Conde Valbom, 6- 2º andar
N.º Fiscal de Contribuinte: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias uteis antes da data de início do Mini- MBA de Especialização.

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 Mini- MBA de Especialização.

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.

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		**Telefone:**	
Responsável:		**E-mail:**	
Morada:			
Código Postal:		**Fax:**	
Nº Contribuinte / Fiscal:			

2. DADOS FORMANDO(s)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA:	MINI-MBA de Especialização em Empreendedorismo Digital: Da Ideia ao Negócio Online a Distância		
Data Nascimento:		**Nacionalidade:**	
Passaporte / BI:		**Data de Validade:**	

Contatos possíveis para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt