



Curso: 02.06.01 – CEPN

Como Elaborar um Plano de Negócio

Máximo de Participantes: 09/12

Horas de Formação: 15/18

Data:

Horário:

Formador: João Carlos Martins Leitão Marques

CURRÍCULO SUCINTO DO FORMADOR:

Formação académica:

- Mestrado em Gestão de Sistemas de Informação pelo Instituto Superior das Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE).
- Pós-graduação em Sistemas de Informação pelo Instituto Superior das Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE).
- Pós-graduação em Estudos da Paz e da Guerra nas Novas Relações Internacionais pela Universidade Autónoma de Lisboa (UAL).
- Licenciatura em Informática de Gestão pela Universidade Moderna de Lisboa (UML).

Certificações:

- Project Management Professional (PMP) (PMP n.º 2004420) pelo Project Management Institute (PMI) em 11JAN17 e válido até 11JAN29 (membro n.º 4424218).
- Scrum Master Certified (SMC) (Certificate ID 1022964) pelo SCRUMstudy em 08ABR24 e válido até 08ABR27.
- Scrum Fundamentals Certified (SFC) (Certificate ID 1025440) pelo SCRUMstudy em 09ABR24 e válido *ad eternum*.
- Prince2® 7 Practitioner in Project Management (Certificate Number GR467002961JM) pelo PeopleCert/Axelos em 26ABR24 e válido até 26ABR27.

Experiência profissional:

- Coordenador do Gabinete de Gestão de Projectos (*Project Management Office* (PMO)) da Empresa de Gestão Partilhada de Recursos na Administração Pública, EPE (GeRAP). Esta actividade, de coordenação dos Directores de Programas/Gestores de Projectos, visa a normalização de procedimentos e a disponibilização da informação de acompanhamento e controlo dos programas/projectos para o Conselho de Administração. Foi o responsável pela criação do referido gabinete e do respectivo desenho e implementação do processo de Acompanhamento e Controlo de projectos na empresa.
- Militar da Força Aérea Portuguesa com o posto de Major, tendo sido na sua carreira responsável na área da manutenção de material electrotécnico de aeronaves, formador na área da electrotecnia e gestor da formação responsável pelo programa de Formação de Apoio à Gestão e Modernização Administrativa da FAP.
- Formador/Consultor Sénior (CAP n.º EDF 5349/98 DCR, E-FOR 188/2020) nas áreas de conhecimento Gestão de Projectos (PMBOK), Gestão Ágil de Projectos (Scrum), Gestão por Objectivos, Gestão da Mudança (numa perspectiva estruturada), Empreendedorismo, Inovação e Criatividade no Desenvolvimento de Produtos/Serviços, CANVAS (Modelos de Negócio / Gestão de Projectos), Análise de Negócios (Business Analysis (BA)), Gestão de Processos de Negócio (Business Process Management (BPM)), Modelo e Notação de Processos de Negócio (BPMN), Elaboração de Planos de Negócio e Elaboração de Planos de Continuidade de Negócios (PCN/BCM).
- Como docente Universitário (Professor Assistente Convidado), exerceu docência durante nove anos lectivos nas áreas científicas da Informática e Gestão, na Universidade Moderna de Lisboa.

APRESENTAÇÃO:

- “Como Elaborar um Plano de Negócio”, é um curso teórico-prático que visa dotar os empreendedores/dirigentes/chefes/líderes de Projecto com os conhecimentos que lhes permitam elaborar um Plano de Negócio, por forma a que o mesmo que seja avaliado e aprovado por terceiros.
- Posteriormente, baseados no Plano de Negócio concebido e aprovado, os responsáveis nomeados poderão conceber, planear, executar, controlar, encerrar e avaliar o Projecto de implementação do negócio criado.

OBJECTIVOS:

No final deste curso os participantes saberão:

- Organizar um Plano de Negócio nas suas diversas vertentes.
- Contruir o Modelo de Negócio a implementar através da ferramenta/modelagem CANVAS.
- Construir, fundamentando as escolhas e as respectivas linhas de orientação, o documento que suportará o Plano de Negócios.
- Aprofundar conhecimentos na definição da estratégia comercial.
- Determinar os riscos do negócio e a definição de estratégias de actuação face a possíveis constrangimentos.
- Compreender os fluxos económicos e financeiros característicos de um estudo de viabilidade.
- Compreender a importância de um Plano de Negócios na captação de financiamento e estruturação das ideias de negócio.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- O Que É um Plano de Negócio.
- Criação do Modelo de Negócio (CANVAS).
- A Organização e o Novo Negócio a Criar e/ou Implementar.
- Análise de Mercado.
- Estudo de Viabilidade Económico-financeira.
- Riscos do Negócio.
- Componentes de um Plano de Negócio.
- Estudo de Caso/Trabalho Final.
- Revisão/Reflexão.

DOCUMENTAÇÃO DE APOIO:

- Manual de enquadramento do formando.
- Colectânea de slides do formador.
- Documentos de trabalho.
- Enunciados com exercícios.

DESTINATÁRIOS:

- Empresários.
- Dirigentes.
- Quadros Superiores.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (em detalhe):

O Que É um Plano de Negócio.

- O Que É um Plano de Negócio?
- Questões de Enquadramento: Conceito, Mercado, Marketing, Equipa, Financeira, Produção/Operações.
- Como Fazer um Plano de Negócios Eficaz; Estrutura de Enquadramento (Exemplo).

Criação do Modelo de Negócio (CANVAS):

- Compreensão do Cérebro - Modelos Mentais.
- Facilite o seu Cérebro; O Cérebro, o Modelo de Negócio e o Quadro CANVAS.
- O Que é o Quadro do Modelo de Negócio (CANVAS)?
- Construção do Modelo; O Quadro do Modelo de Negócios (CANVAS).
- Modelo de Negócios (CANVAS); Modelo de Negócios (CANVAS) - Lógica na Construção.
- As Quatro Etapas de Construção; Para Que se Usa o Quadro (Exemplos).
- Questões Fundamentais (Centradas em Si Com Vista à Proposta de Valor).

A Organização e o Novo Negócio a Criar e/ou Implementar:

- A Avaliação de Desempenho Tradicional.
- Modelo de Sistematização *Top-Down* da Formulação da Estratégia.
- As Dificuldades na Execução da Estratégia.
- Falta um Processo para Gerir a Estratégia → Como Solucionar?
- Solução → Transformar a Estratégia em Processo Contínuo.
- As Perspectivas do *Balanced Scorecard*; Quadro-geral; Agregação; Painel de Desempenho / Mapa Estratégico.

Análise de Mercado:

- O Negócio – Mercado e Concorrência (*Core Business*).
- Estratégias de Segmentação.
- Bases e Princípios da Segmentação.
- Não Segmentação.
- Segmentação Única.
- “Multisegmentação”.
- Principais Factores de Sucesso para Garantir a Competitividade.
- Vantagem competitiva: Como Surgiu? O Que É?
- Identificar as Vantagens dos Outros (5 forças de Porter).
- Custo vs Diferenciação.
- Diferentes Contextos vs Diferentes Mercados.
- Responder a Mudanças: Internas e Externas.
- O Papel da Inovação.
- Manter a Vantagem Competitiva.
- Mercado.
- Marketing Mix - “4 P’s” e “8 P’s”.
- Princípios da Análise SWOT

Estudo de Viabilidade Económico-financeira:

- Plano de Negócio – Enquadramento.
- Etapas de Desenvolvimento dum Projecto (Investimento); Tipos de Projectos de Investimento.
- Erros Frequentemente Cometidos.
- Cash Flow (Fluxo de Caixa).
- Conceito de Amortização.
- Métricas Financeiras para Avaliação de Projectos: VAL, TIR, IR, ROI, PRI, Rácio Benefício-custo.
- Análise de Cenários.
- Ópticas de Avaliação dos Projectos.
- *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (EBITDA).
- Demonstração de Resultados.

Riscos do Negócio:

- *Risk Breakdown Structure*.
- Matriz de Classificação de Riscos - 5 Níveis Classificativos.
- Plano de Gestão do Risco - 5 Níveis Classificativos.

Componentes de um Plano de Negócio:

- Plano de Negócios – Enquadramento.
- Sumário Executivo.
- 1. Enquadramento.
- 2. A Empresa – Apresentação.
- 3. A Empresa – Core Business.
- 4. A Empresa – Organização, Recursos Humanos, Modelo de Gestão e SI.
- 5. A Empresa – Produtos e/ou Serviços.
- 6. Mercado e Concorrência (*core business*).
- 7. Análise Financeira.
- 8. Avaliação dos Riscos.
- 9. Macro-plano de Acção/Operacional.
- Conclusão/Considerações Finais.
- Anexos.

Estudo de Caso / Trabalho Final.

Revisão/Reflexão.

Tlm: +351 933564622

Email: jcmlm@outlook.pt

Skype: jcmlm@hotmail.com | JOAO1960

Site: <https://jcmlm9.wixsite.com/joaomarques>