



Curso: 03.02.01 – CPScMNC

Criação de Produtos/Serviços Com o Modelo de Negócio Canvas

Máximo de Participantes: 09/12

Horas de Formação: 12/16

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*.

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:

- A criação de Negócios não se compadece com amadorismo e reclama crescentemente a utilização de técnicas de gestão com base científica e de responsáveis/profissionais dotados de um leque variado de conhecimentos nesta área empreendedora.
- Adaptado de Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, “Criação de Produtos/Serviços Com o Modelo de Negócio Canvas”, baseado na metodologia CANVAS, é um curso teórico-prático que visa dotar os diversos os Dirigentes/Empreendedores com os conhecimentos que lhes permitam conceber a base de um Negócio, com o apoio da geração de ideias em “Mapas Visuais em Equipa”.
- A presente metodologia poderá, dentro dum dado Negócio, ser aplicada a um Produto/Serviço específico a criar/inovar.

OBJECTIVOS:

No final deste curso os participantes saberão:

- Conceber produtos/serviços utilizando o Modelo de Negócios Canvas.
- Conceber o Modelo de Negócios Canvas através do mapa mental criado em Equipa.
- Integrar, resolver (bloqueios) e comunicar o Negócio.
- Desdobrar o Negócio em Modelo Canvas para o Projecto de Implementação, Plano de Negócios, etc.
- Avaliar financeiramente o Negócio a criar.
- Criar Modelos de Negócios Canvas através da resolução de exercícios (consolidação de conceitos).

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Introdução (Concepção de Produtos/Serviços).
- Geração de Ideias.
- O Uso dos Modelos Visuais.
- Entender as Dores/Necessidades do Cliente/Utilizador com o Value Proposition Canvas.
- Transformar a Ideia/Necessidade em Modelo de Negócio com o Business Model Canvas.
- Análise de Viabilidade.
- Validação do Modelo de Negócio.
- 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):

Introdução (Concepção de Produtos/Serviços):

- Princípios da Análise da Cadeia de Valor de Porter.
- Definição da Cadeia de Valor.
- Processo de Desenvolvimento do Produto/Serviço.
- Macroprocessos da Metodologia Agile Think® Canvas.
- Foco da Concepção do Produto/Serviço.

Geração de Ideias:

- Conceito de Geração de Ideias.
- Objectos para o Mapeamento do Conhecimento e Geração de Ideias.
- Avaliação e Selecção de Ideias.
- Sessões de Design.
- “Checklist Base”.

O Uso dos Modelos Visuais:

- Compreensão do Cérebro – Modelos Mentais.
- Modelos Mentais - Exemplo.
- O Nosso Cérebro nos Modelos Visuais.
- Concepção de Modelos Visuais.
- Modelos Visuais.

Entender as Dores/Necessidades do Cliente/Utilizador com o Value Proposition Canvas:

- O que É o Canvas da Proposta de Valor (Value Proposition Canvas)?
- Dicas Para o Preenchimento do Perfil do Cliente (Persona).
- Mapeamento do Cliente.
- Mapeamento da Proposta de Valor.
- Value Proposition Canvas:
 - *Template*.
 - Exemplo.
 - Desafio.

Transformar a Ideia/Necessidade em Modelo de Negócio com o Business Model Canvas:

- O Cérebro, o Modelo de Negócio e o Quadro Canvas.
- O Que É o Quadro do Modelo de Negócio Canvas?
- Construção do Modelo.
- Lógica na Construção.
- As Quatro Etapas de Construção.
- Para Que se Usa o Quadro.
- Proposta de Valor Canvas → Modelo de Negócio Canvas.
- Modelo de Negócios Canvas:
 - Questões Fundamentais.
 - *Template*.
 - Exemplo.
 - Desafio.
- “Checklist Base”.

Análise de Viabilidade:

- Ópticas de Avaliação dos Projectos.
- Erros Frequentemente Cometidos.
- Cash Flow (Fluxo de Caixa).
- Cálculo do Cash Flow.
- Conceito de Amortização.
- Métricas Financeiras para Avaliação de Projectos.
- Análise de Cenários.

Validação do Modelo de Negócio:

- Mínimo Produto Viável / Minimum Viable Product (MVP).
- Dicas Para Criar um Mínimo Produto Viável.
- Validação - Questões a Colocar na Proposta de Valor.
- Processo de Desenvolvimento de Clientes.
- Dicas Para Validação.
- Validar o Cliente - Iteração 01.
- Validar o Cliente - Iteração 02.
- “Checklist Base” de Validação.

Trabalho Final.

Revisão/Reflexão.

Tlm: +351 933564622

Email: jcmlm@outlook.pt

Skype: jcmlm@hotmail.com | JOAO1960

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