



Curso: 02.06.02 – CDBC

## Construção e Desenvolvimento de Business Cases

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:

- Business Case é uma ferramenta que pode ser utilizada para projectar e entender impactos e consequências financeiras de um negócio ou iniciativa organizacional. As Organizações podem perder oportunidades valiosas e tomarem decisões menos boas porque tiveram por base Business Cases mal construídos e mal comunicados.
- Este Curso tem como objectivo dotar os participantes dos conhecimentos e competências que lhes permitam construir e analisar cuidadosamente Business Cases que suportem de forma adequada as tomadas de decisão.

### OBJECTIVOS:

No final deste curso os participantes saberão:

- Analisar, criar e comunicar Business Cases de sucesso que vá de encontro aos objectivos da Organização.
- Construir o Modelo de Negócio a implementar através da ferramenta/modelagem CANVAS.
- Traduzir um conceito ou uma iniciativa para uma série de opções viáveis que permitam atingir as metas organizacionais.
- Identificar e comparar os custos e benefícios das soluções alternativas.
- Aplicar técnicas de avaliação de riscos para prever e mitigar possíveis problemas.
- Priorizar as soluções alternativas de acordo com critérios de decisão.
- Apresentar o plano de negócios eficaz aos interessados críticos para ganhar a aceitação.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Introdução/Conceitos Gerais.
- Criação do Modelo de Negócio (Canvas).
- Definir o Caso de Negócio (Business Case).
- Definir o Âmbito do Caso de Negócio (Business Case).
- Detalhar a Iniciativa.
- Analisar as Várias Opções Possíveis & Avaliação Financeira.
- A Gestão dos Riscos no Caso de Negócio (Business Case).
- Priorização das Soluções Alternativas.
- O Caso de Negócio (Business Case).
- A Apresentação do Caso de Negócio (Business Case).
- 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/Conceitos Gerais.

- Introdução aos Business Cases.
- O Business Case na Estratégia do Serviço a Prestar.
- O Business Case e o Ciclo de Vida do Projecto.
- Saber Identificar os “Decision Makers”.
- Actividades dos “Decision Makers”.
- O Business Case Visto Como um “Organization Process Asset (OPA)”.
- Business Case vs Business Plan.
- International Institute of Business Analysis (IIBA®).
- Business Analysis - Nível de Maturidade das Organizações.
- Business Analysis Body of Knowledge (BABOK®) - Enquadramento.
- BABOK® - Relacionamentos Entre as Áreas de Conhecimento.
- BABOK® - Business Analysis Core Concept Model (BACCM).

### Criação do Modelo de Negócio (CANVAS):

- Compreensão do Cérebro - Modelos Mentais.
- Modelos Mentais - Exemplo.
- Concepção de Modelos Visuais.
- O Que É Mais Explícito Quando se Utiliza Modelos Visuais.
- 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 (*Streaming*).
- 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).
- Lógica na Construção.
- As Quatro Etapas de Construção.
- Para Que se Usa o Quadro (Exemplos).
- Proposta de Valor Canvas → Modelo de Negócio Canvas.
- Modelo de Negócios Canvas:
  - *Template* - Questões Fundamentais (Centradas em Si Com Vista à Proposta de Valor);
  - Exemplo;
  - Desafio (*Streaming*).

### Definir o Caso de Negócio (Business Case):

- Definição de Objectivos (SMART).
- As Várias Etapas Para a Criação do Modelo de Processo.
- Os Business Drivers / Princípios Orientadores.
- Ter a Certeza que os Benefícios São Entendidos e Comunicados.
- Riscos do Processo - Erros Frequentemente Cometidos.

### Definir o Âmbito do Caso de Negócio (Business Case):

- Os Stakeholders (Partes Interessadas) num Projecto.
- Mapa de Registo e Avaliação.
- Matriz de Poder/Influência e Interesse.
- Processo de Levantamento e Análise de Requisitos.
- Tipos de Requisitos.
- Classificação de Requisitos.
- Documentação de Requisitos - Levantamento e Análise.
- Análise de Requisitos - Técnicas.
- Priorização de Requisitos - Business Analysis Body of Knowledge (BABOK).
- Documentação de Requisitos - Exemplo de Template.
- Priorização de Requisitos - Técnica MoSCoW.
- Matriz de Rastreabilidade de Requisitos.
- Documentação de Requisitos.
  - *Template*;
  - Exemplo;
  - Desafio (*Streaming*).

### Detalhar a Iniciativa:

- Realizar a Análise das Partes Interessadas.
- O Comprometimento dos Stakeholders.
- Matriz de Nível de Comprometimento.
- Matriz de Actuação.
- Construir os Possíveis Cenários:
  - Esquema Bloco.

- Processo Simples.
- Processo Completo.
- Fases
- Questões de Enquadramento.
- Características.
- Análise PESTEL (Pt → “PESTAL”).
- Princípios da Análise SWOT.
- As Cinco Forças de Porter (Mercado e Concorrência).
- Análise Contextual.

**Analisar as Várias Opções Possíveis & Avaliação Financeira:**

- Tipos de Modelos de Negócios.
- Tipos de Alternativas.
- Benefícios Tangíveis e Intangíveis.
- Ópticas de Avaliação dos Projectos.
- Fluxo de Caixa (Cash Flow).
- O Fluxo de Caixa no Ciclo de Vida do Produto.
- Diagrama Simplificado de Cálculo do Cash Flow.
- Cálculo do Cash Flow.
- Conceito de Amortização.
- Métricas Financeiras para Avaliação de Projectos.
- Avaliação Financeira & Análise de Cenários.
- Criação de um Modelo de Custos.

**A Gestão dos Riscos no Caso de Negócio (Business Case):**

- Princípios da Gestão de Riscos.
- Estratégias Para a Gestão do Risco.
- Categorias de Risco.
- Avaliação dos Riscos.
- Matriz de Riscos - 5 Níveis Classificativos.
- Respostas aos Riscos.
- Estratégias de Resposta Para Riscos Negativos.
- Nível (Apetite) aos Riscos.
- Tolerância aos Riscos.
- Gestão dos Riscos - Processo.
- Plano de Gestão dos Riscos.
- Ferramentas de Apoio à Gestão dos Riscos em Contexto de Análise Negócios.

**Priorização das Soluções Alternativas:**

- Modelos de Tomada de Decisão.
- Os Modelos de Decisão mais Comuns.
- Selecção das Alternativas Baseadas em Critérios Objectivos.

**O Caso de Negócio (Business Case):**

- Estruturas - Exemplos 01/02/03.
- Estrutura-base - Exemplo.
- Sumário Executivo - Formato e Conteúdo.
- Erros Mais Comuns.
- Caso de Negócio (Business Case):
  - *Template*;
  - Exemplo;
  - Desafio (*Streaming*).

**A Apresentação do Caso de Negócio (Business Case):**

- Dicas Para Apresentação.
- Comunicar - Objectivos e Consequências.
- Comunicar - Alvos a Atingir.
- Plano de Comunicação.
- Comunicação Oral (Estratégia).

**Revisão/Reflexão.**

- Pontos-Chave para Reter.