

Lançamos pontes para o seu **futuro**

Curso de Empreendedorismo - Como criar um negócio



Conteúdo Programático

Módulo 1

Vamos criar um negócio! – 10 horas

1. Conceitos base (1 hora)
 - 1.1. Uma ideia – um negócio
 - 1.2. Empreendedor vs gestor
 - 1.3. Competências de gestão

1. O projeto (7 horas)
 - 1.1. A oportunidade do negócio
 - 1.2. Delineação do projeto
 - 1.3. O know how do promotor sobre a área de negócio escolhida
 - 1.4. Estratégia empresarial
 - 1.5. Variáveis estratégicas
 - 1.6. Análise SWOT
 - 1.7. Análise do mercado

1. Enquadramento jurídico da empresa (2 horas)
 - 1.1. Noções de direito comercial
 - 1.2. Formas jurídicas das empresas
 - 1.3. Processo burocrático e administrativo de constituição e início de atividade
 - 1.4. O Portal do Empreendedor e outros portais públicos de apoio ao empresário
 - 1.5. Custo do processo e custos fixos iniciais
 - 1.6. A exigência de contabilidade organizada – o TOC
 - 1.7. Outras exigências legais
 - 1.7.1. Levantamento de eventuais exigências legais da atividade selecionada

Módulo 2

Vamos vender!

Função Marketing e Comercial – 12 horas

1. A área comercial (4 horas)
 - 2.2. Gestão de produto (bens ou serviços)
 - 2.3. O processo de venda
 - 2.3.1. Definição do processo de venda
 - 2.3.2. Estruturação dos canais de venda
 - 2.4. Concorrência
 - 2.5. Comunicação empresarial

2. O marketing (8 horas)
 - 2.1. Noções de marketing
 - 2.2. Marketing mix
 - 2.3. Web marketing
 - 2.4. O plano de marketing
 - 2.5. O budget (orçamento de marketing)

Módulo 3

Vamos fazer contas ao dinheiro?

Função Financeira – 10 horas

1. Informação financeira (6 horas)
 - 1.1. Noções de informação contabilística e financeira
 - 1.2. Custos fixos e variáveis
 - 1.3. Ativos corpóreos e incorpóreos
 - 1.4. Receitas e despesas de exploração

- 1.5. Gestão financeira
- 1.6. Gestão de tesouraria
- 1.7. Mapas contabilísticos e de gestão
- 1.8. Rácios e indicadores de gestão
- 1.9. Determinação do break even point
- 2. Investimento (4 horas)
 - 2.1. Angariação de meios de investimento
 - 2.1.1. Capitais próprios
 - 2.1.2. Apoios públicos / comunitários (Portugal 2020 e outros)
 - 2.1.3. Apoios à contratação
 - 2.1.4. Financiamento bancário
 - 2.1.5. Leasing e renting
 - 2.1.6. Factoring
 - 2.1.7. Crowdfunding
 - 2.1.8. Business angels, capital de risco, e opções similares
 - 2.2. Cálculo do ROI
 - 2.3. A eventual necessidade de elaboração de um projeto de investimento para apresentação a investidores

Módulo 4

Pois, também vamos pagar impostos...

Função Fiscal – 2 horas

- 1. Breves noções do sistema fiscal português (2 horas)
 - 1.1. IVA
 - 1.2. IRC
 - 1.3. IRS
 - 1.4. TSU
 - 1.5. Outros impostos e encargos fiscais
 - 1.6. Limites da responsabilidade dos gerentes perante as Finanças e a Segurança Social

Módulo 5

A empresa são as pessoas!

Recursos Humanos – 8 horas

- 1. O fator recursos humanos na empresa (2 horas)
 - 1.1. Elementos chave: comunicação, liderança, motivação, gestão de equipas
- 2. Recursos humanos (2 horas)
 - 2.1. Definição de funções
 - 2.2. Organigrama
 - 2.3. Recrutamento e seleção
 - 2.4. Política remuneratória
 - 2.5. Outros custos com pessoal
- 3. Obrigações legais (2 horas)
 - 3.1. Seguros de trabalho
 - 3.2. Higiene e segurança no trabalho
 - 3.3. Medicina do trabalho
 - 3.4. Formação profissional
- 4. Noções fundamentais do contrato de trabalho (2 horas)
 - 4.1. A formação do contrato de trabalho
 - 4.2. Tipos de contratos
 - 4.3. Rescisão de contratos
 - 4.4. Férias, faltas justificadas, faltas injustificadas
 - 4.5. O poder disciplinar do empregador: âmbito, limites e procedimentos

Ciclo 6

Mãos à obra!

Plano de negócios – 12 horas

1. Como fazer um plano de negócios (6 horas)
 - 1.1. Informação chave
 - 1.2. Estruturação do plano
 - 1.3. Alocação de recursos ao plano
 - 1.3.1. Recursos físicos
 - 1.3.2. Recursos financeiros
 - 1.3.3. Recursos humanos
 - 1.3.4. Recursos técnicos
2. Elaboração do plano de negócios (trabalho prático)
 - 2.1. Modelo do negócio
 - 2.2. Alocação de recursos
 - 2.3. Previsão de custos de investimento
 - 2.4. Previsão de custos operacionais
 - 2.5. Previsão de receita
 - 2.6. Cálculo do break even point
 - 2.7. Cálculo do ROI
3. Análise, discussão e correção dos planos de negócios apresentados pelo grupo (6 horas)