

# Business Skills

## Gestão



Ciclo Completo

Cabo Verde



ANGOLA | CABO-VERDE | MOÇAMBIQUE | PORTUGAL | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

# Business Skills

## Gestão

Ciclo Completo  
Cabo Verde

Gestão Financeira

Princípios Básicos de Logística

Compras & Stocks

Exportação para a União Europeia

Venda Internacional

Este é um conjunto de 5 formações de curta duração, com o objetivo de melhorar as suas competências de negócio na área da Gestão.

Poderá escolher a(s) formação(ões) que pretender!

Consulte-nos para mais informações!



# Gestão Financeira – Noções gerais

## Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos gerais no domínio do planeamento e gestão financeira.

## Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- ✓ Situar a situação financeira de uma empresa;
- ✓ Elaborar planos de tesouraria;
- ✓ Utilizar métodos e técnicas de planeamento e controlo financeiro;

## Destinatários

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar metodologias e boas práticas na área financeira.

## Carga Horária: 6 horas

## Conteúdo Programático

Módulo I – O que é a Gestão Financeira

- ✓ As principais funções da gestão financeira.

Módulo II – Rácios Financeiros

- ✓ Tipos de rácios financeiros.

Módulo III – Plano de Tesouraria

Módulo IV – Plano de Investimentos

Módulo V – Manter e acompanhar a gestão financeira

# Princípios Básicos de Logística

## Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos e competências na área da Logística, assim como, dar a conhecer as boas práticas dessa área.

## Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- ✓ Conhecer a origem e conceitos associados à Logística;
- ✓ Perceber o conceito de Cadeia Logística;
- ✓ Reconhecer os benefícios do planeamento logístico;
- ✓ Aplicar boas práticas na sua atividade.

## Destinatários:

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar metodologias e boas práticas na área da logística.

## Conteúdo Programático

**Carga Horária:** 6 horas

Módulo I – Origem e Conceitos

Módulo II – Missão da Logística

- ✓ Objetivos Principais.
- ✓ Atividades Primárias da Logística.
- ✓ Atividades de apoio da Logística.
- ✓ A Logística e suas Inter-relações com o setor de Compras e Armazenagem.
- ✓ A Logística e suas Inter-relações com o setor de Movimentação, Planeamento e Programação.

Módulo III – Cadeia Logística

- ✓ Estrutura da Cadeia Logística.
- ✓ Vantagens na utilização de Canais de Distribuição.
- ✓ Falhas da Cadeia Logística.

Módulo IV – Planeamento Logístico

- ✓ Estrutura de Custos.
- ✓ Principais áreas de decisão/planeamento.

Módulo V – Boas práticas

# Gestão de Compras & Stocks

## Objetivos Gerais

Este Curso pretende sensibilizar os participantes para a importância que uma boa gestão de compras e stocks tem na defesa da rentabilidade da Organização.

## Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- ✓ Identificar boas práticas na gestão de compras e gestão de stocks;
- ✓ Classificar e qualificar fornecedores;
- ✓ Utilizar boas práticas na gestão de stocks;
- ✓ Identificar e classificar produtos numa lógica de armazenamento eficiente.

## Destinatários

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar metodologias e boas práticas nas áreas de compras, aprovisionamento e logística.

**Carga Horária:** 6 horas

## Conteúdo Programático

### Módulo I – Gestão de Compras

- ✓ Gestão de fornecedores.
- ✓ Planos de ação.
- ✓ Controlo rígido de stocks.
- ✓ Encomendas e cotações.
- ✓ Planos de contingência.

### Módulo II – Gestão de fornecedores e Negociação

- ✓ Tipo de fornecedores.
- ✓ Estratégias para gestão de fornecedores.
- ✓ Negociação.

### Módulo III – Gestão de stocks

- ✓ Princípios.
- ✓ Tipos de stock.

- ✓ Categorias de stock.
- ✓ Custos associados à Gestão de Stocks.
- ✓ Quantidades económicas de encomenda.
- ✓ Classificação de Stocks.
- ✓ Indicadores de Gestão.
- ✓ Stocks de Segurança.
- ✓ Métodos de reaprovisionamento.

### Módulo IV – Princípios gerais do Armazenamento

- ✓ Dimensionamento.
- ✓ Tipologias de Armazenamento.
- ✓ Operações básicas de Armazenagem.

# Exportação para a União Europeia

## Objetivos Gerais

Este Curso pretende sensibilizar os participantes para das regras, procedimentos e incentivos à exportação dos seus produtos para a União Europeia.

## Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- ✓ Classificar aduaneiramente o(s) seu(s) produto(s);
- ✓ Identificar regras, normas e impostos referentes ao(s) seu(s) produto(s);
- ✓ Identificar a existência de regimes preferenciais;
- ✓ Obter informações de como classificar a origem “país” do seu produto;
- ✓ Consultar estatísticas sobre fluxos comerciais;
- ✓ Localizar entidades parceiras no(s) país(es) alvo.

## Destinatários:

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar regras, procedimentos e incentivos à exportação dos seus produtos para a União Europeia.

## Conteúdo Programático

**Carga Horária:** 6 horas

### Módulo I – Avaliação do mercado-alvo

- ✓ Objetivos/vantagens em estabelecer uma Estratégia de Marketing.
- ✓ O que é a Estratégia de Marketing.
- ✓ Como implementar o processo.

### Módulo II – Qual o meu número de código do produto na classificação europeia de mercadorias?

### Módulo III – Quais os requisitos que devo cumprir para o meu produto entrar na UE? Quais os impostos aplicáveis ao meu produto?

- ✓ Normalização e controlo de produtos agroalimentares.
- ✓ Objetivos da Normalização.
- ✓ Benefícios da Normalização.

- ✓ Organismos da Normalização.
- ✓ Vantagens da Normalização.
- ✓ Desvantagens da Normalização.

### Módulo IV – Qual o direito aplicável ao meu produto? Existe um acordo comercial preferencial aplicável ao meu país e ao meu produto?

### Módulo V – Quais os regimes preferenciais de que posso beneficiar? Como posso certificar a origem do meu produto?

### Módulo VI – Como posso obter estatísticas detalhadas sobre fluxos comerciais?

### Módulo VII – Como posso encontrar parceiros da UE?

# Venda Internacional

## Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos e competências na área de Venda Internacional.

## Destinatários

A todos os profissionais que necessitem de conhecimentos na área de venda internacional.

**Carga Horária:** 6 horas

## Conteúdo Programático

Módulo I – Técnicas de Vendas

Módulo II – Formas de Vendas

Módulo III – Tipos de Venda de Produtos e Serviços

## **Condições**

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

### **High Skills – Formação e Consultoria, LDA**

Avenida de Berna, nº 8 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 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 inicio do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do inicio do curso.

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.

[www.highskills.pt](http://www.highskills.pt)    [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)    Portugal 00351 217 931 365

Angola 00244 94 112 60 90 | Moçambique 00258 821 099 522 | Cabo Verde 00238 924 20 25 | São Tomé e Príncipe 00239 999 25 15

## Ficha de Inscrição:

<b>CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)</b>	
Entidade:	
Responsável:	
Morada:	
Código Postal:	
Nº Contribuinte / Fiscal:	
Telefone:	
E-mail:	
Fax:	
<b>DADOS FORMANDO(S)</b>	
Nome:	
E-mail:	
Naturalidade:	
Workshop:	
Data Nascimento:	
Passaporte / BI:	
Nacionalidade:	
Data de Validade:	

### **Contactos para mais informações**

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

Telefones:

Portugal +351 217 931 365

Cabo-Verde +238 924 20 25

Avenida de Berna, nº11, 8º,  
1050-040 Lisboa – Portugal



**Juntos,  
com os nossos Clientes e Parceiros,  
Evoluímos e Marcamos a Diferença!**

**HIGH SKILLS - Formação e Consultoria, Lda**

**Portugal 00351 217 931 365**

**Cabo-Verde 00238 924 20 25**

**E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)**

