

MINI-MBA DE ESPECIALIZAÇÃO DE COMÉRCIO DE PRODUTOS REFINADOS E GÁS NATURAL



COORDENADORA – ENG^a SUSANA LOPES

Índice

Duração Total	2
Destinatários	2
Perfil de saída	2
Pré-Requisitos	2
Objetivo Geral	2
Objetivos Específicos.....	3
Estrutura modular e respetiva carga horária	3
Conteúdos programáticos.....	4
Metodologia	5
Avaliação dos Formandos	6
Recursos Didáticos	6
Equipa de Formação.....	7
Condições	7

Plano do MINI-MBA de Especialização de Comércio de Produtos Refinados e Gás Natural

Duração Total:

50 Horas – 08:30 às 14:30

Destinatários:

Este Curso destina-se a todos os profissionais que necessitem de aprofundar os seus conhecimentos no âmbito do comércio internacional de produtos petrolíferos, com foco nos produtos refinados e Gás natural, incluindo profissionais do marketing e gestores de topo.

Perfil de saída:

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no MINI-MBA.

Adicionalmente e sem qualquer custo acrescido, podem submeter-se a um exame de avaliação no final do curso. Esta opção é facultativa e após aprovação, os participantes recebem um certificado de "Aprovado no Exame de Avaliação". **Este certificado proporciona acesso a equivalências académicas de cadeiras a nível superior de uma Licenciatura ou Mestrado de acordo com a universidade escolhida pelo aluno.**

A High Skills não pode assegurar o nível de créditos obtidos porque os mesmos são somente da responsabilidade da universidade e curso escolhido pelo participante.

Pré-Requisitos:

Não se aplica.

Objetivo Geral:

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos e competências que lhes permitam compreender e atuar no comércio internacional de petróleo, produtos petrolíferos refinados e Gás Natural, incluindo a Logística e a Gestão de Stocks.

Objetivos Específicos:

No final deste Curso os participantes saberão:

- Como funcionam e se interligam os diferentes ramos da atividade assim como riscos técnicos e financeiros da atividade comercial;
- Quais as várias características da Distribuição;
- Como fazer o Atendimento e Venda de Combustível;
- Garantir a fidelização dos seus clientes;
- Como aumentar o sucesso das operações focando-se na função da qualidade e da satisfação do Cliente;
- Compreender a visão e o papel da distribuição de produtos;
- Organizar e melhorar os fluxos de produtos petrolíferos;
- Como atuar no mercado internacional de produtos petrolíferos e gás natural;
- Analisar preços de referência e perceber o mercado de futuros;
- Perceber os riscos e a exposição dos preços.

Estrutura modular e respetiva carga horária:

Módulo	Duração
<i>Módulo 0 – Abertura</i>	
<i>Módulo I – Introdução ao Trading</i>	3h
<i>Módulo II – O Mercado Internacional de Petróleo e Gás Natural</i>	3h
<i>Módulo III – O Transporte Marítimo – Logística do Petróleo</i>	6h
<i>Módulo IV – Compra e Venda (Trading) de Petróleo e Refinados</i>	6h
<i>Módulo V – Compra e Venda (Trading) de Gás Natural</i>	6h
<i>Módulo VI – Mercados Futuros</i>	6h
<i>Módulo VII – Riscos e Exposição</i>	6h
<i>Módulo VIII – Informação Complementar – Especificações de Produtos Refinados</i>	6h
<i>Módulo IX – Facultativo – Preparação e Exame</i>	8h
<i>Módulo X – Encerramento</i>	
Total	50h

Conteúdos Programáticos:

Módulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos;
- Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento de ação de formação.

Módulo I – Introdução ao Trading

- Mercado Mundial da Energia em 2013 perspetiva para 2030;
- Petróleo como fonte de energia;
- Importância da comercialização Breve resumo histórico.

Módulo II – O Mercado Internacional de Petróleo e Gás Natural

- Fundamentos do mercado: oferta, procura, stocks e preços;
- Principais atores: IOCs (Majors), NOCs, refinadores, blenders, traders, brokers e outros Principais Mercados;
- Estatísticas sobre Consumo e Produção (incl. Refinação).

Módulo III – O Transporte Marítimo

- Introdução ao Transporte marítimo;
- Características dos navios, Frete e Worldscale;
- Fontes de consulta de fretes;
- Contractos de Afretamentos (por viagem e por tempo): cláusulas típicas Estadias e sobre-estadias.

Módulo IV – Compra e Venda (Trading) de Petróleo e Refinados

- Contractos na indústria petrolífera;
- Modalidades de compra e venda - INCOTERMS (International Commercial Terms);
- Preços de referência e arbitragem nos principais mercados Preços, fórmulas e cláusulas típicas de formação de preços.

Módulo V – Compra e Venda (Trading) de Gás Natural

- Funcionamento do Mercado – Preços de referência;
- Fundamentos do Abastecimento;
- Fundamentos da Procura;
- O transporte – Transações físicas.

Módulo VI – Mercados Futuros

- Mercados futuros e mecanismo de Hedging e Derivativos Ferramentas de fixação de preços e proteção de margens Funcionalidade: NYMEX e ICE - plataformas eletrónicas e OTC Comportamento do mercado: Contango e Backwardation.

Módulo VII – Riscos e Exposição

- Riscos do Trading Exposição do Preço.

Módulo VIII – Informação Complementar – Especificações de Produtos Refinados

- Especificações de Produtos Refinados: propriedades e testes na indústria de petróleo;
- Importância da qualidade no trading;
- Qualidade da gasolina Qualidade do diesel.

Módulo IX – Facultativo – Preparação e Exame

Módulo X – Encerramento

Metodologia:

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Do Módulos I ao VIII	Expositivo Demonstrativo Ativo
Do Módulos I ao VIII	Análise de casos reais
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

Avaliação dos Formandos:

As técnicas de avaliação indicadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objetivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos
Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Avaliação	Teste	

Recursos Didáticos:

- Sala de formação;
- Projetor de vídeo;
- Documentação Teórica;
- Kit de Formando.

Equipa de Formação:

Eng^a Susana Lopes

- Licenciada em Química Industrial;
- Gestora Executiva Transportes Matérias Perigosas e Sistemas de Gestão;
- Assessora de Administração;
- Consultora de Gestão nas áreas da Qualidade, Ambiente e Segurança;
- Gestora de Projetos e Estratégia em empresas multinacionais;
- Diretora de Auditoria Interna em empresas multinacionais;
- Técnica Superior de Higiene e Segurança no Trabalho;
- Auditora de Sistemas de Gestão da Qualidade;
- Auditora de Sistemas de Gestão da Segurança e Saúde no Trabalho;
- Curso de Formação de Formadores.



Manager com mais de 15 anos de experiência tendo assumido funções de liderança na área da Gestão em ambiente internacional, como Diretora Executiva, Diretora de Sistemas de Gestão Qualidade, Ambiente e Segurança e Gestora de Projetos Estratégicos. Diretora de Auditoria, Consultora e Formadora em empresas de grande dimensão quer nacionais quer multinacionais. Possui experiência internacional em diferentes ambientes multiculturais e geografias com projetos desenvolvidos ligados à Gestão para a Competitividade, Desempenho Organizacional e Organização e Gestão de Empresas. Oradora em conferências sobre temas da área da Gestão e Transportes.

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 úteis antes da data de início 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 início 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.

Ficha de Inscrição

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		Telefone:	
Responsável:		E-mail:	
Morada:			
Código Postal:		Fax:	
Nº Contribuinte / Fiscal:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA:	MINI-MBA de Especialização de Comércio de Produtos Refinados e Gás Natural		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Passaporte / BI:		Data de Validade:	

Contatos possíveis para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

