

Executive Management - Gestão de Topo

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendem obter conhecimentos de gestão em áreas como estratégia, finanças, marketing e negociação, permitindo que o participante se torne mais eficaz e ativo na liderança da sua organização.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Tomar decisões financeiras, tais como a estrutura de capital e política de dividendos afetam avaliação do negócio;
- Compreender e valorizar as decisões financeiras das empresas;
- Abordar casos reais de negócios oriundos de várias indústrias, que apresentam uma série de decisões financeiras.

Destinatários

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar estes conhecimentos: Gestores em rápida evolução que pretendem aprofundarem o seu conhecimento dos drivers fundamentais de criação de valor; Gestores que desenvolveram conhecimentos em áreas verticais e precisam de alargar os seus conhecimentos a outras áreas de gestão e a estratégias empresariais mais amplas.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

40 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Qual é o valor e como a sua organização, sabe medir este fator?

- Métodos e processos de avaliação;
- Caso práticos.

Módulo II - Entender como as decisões de impacto influenciam o valor fundamental e a cadeia em sua organização:

- Decisões de Investimento;
- Os limites da sua organização.

Módulo III - Estratégia - Como construir e entender o que torna a sua organização única

- Elaboração de Preços;
- Dinâmica e Competências;
- Casos práticos.

Módulo IV - Estratégia - o seu papel na negociação com os desafios

- Vantagens de Competição;
- Gestão de relação com clientes e fornecedores.

Módulo V - Construção de uma visão integrada da estratégia e valor

- Gestão Financeira;
- Gestão de Riscos;
- Organização;
- Gestão de Valor.

Módulo VI - Alinhamento entre o desempenho, valor e estratégia

- Gestão de Desempenho;
- Avaliação da Organização.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.

