

Gestão de Restaurante

Objetivos Gerais

Dotar os participantes de competências apropriadas para a criação e/ou gestão de uma PME, tanto ao nível dos recursos físicos, humanos e financeiros, como ao nível da administração e organização da empresa.

Objetivos Específicos

No final do curso o formando estará apto a:

- Identificar o perfil e funções do empreendedor e do gestor; definir e caracterizar o mercado onde o negócio se implanta;
- Definir processos e procedimentos de operacionalização do negócio; definir metodologias de avaliação da qualidade e de melhoria contínua;
- Elaborar estratégias de comunicação, promoção e distribuição; definir a política de vendas;
- Diferenciar os custos fixos dos custos variáveis;
- Planear a execução do investimento; elaborar e interpretar mapas económicos e financeiros; gerir a tesouraria da empresa; identificar e cumprir as obrigações fiscais da empresa;
- Gerir equipas e relacionamentos organizacionais;
- Determinar as necessidades e as políticas de recursos humanos;
- Elaborar um plano de negócios; identificar soluções de financiamento e os apoios ao empreendedorismo;
- Identificar as formalidades processuais de constituição de uma empresa.

Destinatários

Ativos interessados em iniciar uma atividade empresarial e profissionais que, pela inerência das suas funções, necessitem de competências ao nível de gestão.

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

20 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Do Empreendedorismo à Gestão

- Ser empresário
- Ser empreendedor
- Características de comportamento empreendedor
- Identificar a Oportunidade de Negócio

Módulo II – Marketing

- Conceitos de Marketing
- Segmentação de mercado
- Seleção de Mercados-alvo e Posicionamento Módulo
- Satisfação, Valor e Fidelidade do Cliente
- Comportamento do Consumidor e Decisões de Compra

Módulo III – Operacionalização do Negócio

- A empresa como um processo
- O processo do produto
- Processos gerais

Módulo IV – Estratégia Empresarial

- Pensamento Estratégico e Análise SWOT
- A Formulação da Estratégia
- Elaboração de Planos de Ação

Módulo V – Finanças da Empresa e Contabilidade

- Noções Fundamentais de Contabilidade
- Principais Mapas Financeiros
- Noções Fundamentais de Gestão Financeira
- Gestão da Tesouraria

Módulo VI – Fiscalidade das Empresas

- Noções Fundamentais de Fiscalidade
- Os impostos aplicáveis

Módulo VII – Recursos Humanos

- Gestão e Planeamento dos Recursos Humanos
- Gestão Administrativa de Recursos Humanos

Módulo VIII – Plano de Negócios

- Conceito de plano de negócios
- Objetivos – Por que preparar um plano de negócios?
- Estrutura de um plano de negócios
- Como manter um plano de negócios atualizado?
- A importância de um plano de negócios na administração de uma empresa
- Apresentando um plano de negócios

Módulo IX – Financiamento

- Financiamento do negócio
- Capitais Próprios
- Capitais Alheios – A banca e os incentivos existentes

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.