

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



COORDENADOR: ENG. CARLOS NEVES

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
ReMini-MBA de Especializações Didáticos.....	6
Equipa de Formação.....	7
Condições	8

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

Duração Total:

50 Horas

Destinatários:

Este Mini-MBA de Especialização 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 Mini-MBA de Especialização. 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 Mini-MBA de Especialização escolhido pelo participante.

Pré-Requisitos:

Não se aplica.

Objetivo Geral:

Este Mini-MBA de Especialização 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 Mini-MBA de Especialização 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 V – Aferir e avaliar os conhecimentos adquiridos

- Aferir e avaliar os conhecimentos adquiridos.

Módulo VI – Encerramento

- Avaliação do Mini-MBA de Especialização: formadores e formandos.

Metodologia:

Este Mini-MBA de Especialização 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	

Recurso Didáticos:

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

Equipa de Formação:

Eng. Carlos Neves

Licenciado em Geologia (1971-1974)

Mestrado em Geologia do Petróleo (1985-1987)

Geólogo Sénior de Petróleo

20 anos na Petróleo Brasileiro S.A. (Brasil)

20 anos na Partex Services Corporation (Portugal)

Empresa ligada à Fundação Calouste Gulbenkian

Curso de Formação de Formadores (2017)



Geólogo de campo durante oito anos no Brasil e Kazaquistão, Gerente de exploração e produção de óleo e gás no Brasil e Médio Oriente, Geólogo de Operações no Brasil e Kazaquistão, Consultor e Formador em empresas de grande dimensão em Portugal.

Possui experiência internacional em diferentes ambientes multidisciplinares em projetos ligados à pesquisa, exploração e produção dos hidrocarbonetos.

Orador em conferências sobre temas da área do petróleo e meio ambiente, com artigos publicados sobre temas de pesquisa de petróleo e gás.

Percurso Profissional:

De Junho a Dezembro de 2019, Formador na Key Training and Consulting, nas áreas do Procurement do O&G e Produtos Minerais.

A partir de Agosto de 2020, Formador na High Skills Lda. – Formação e Consultoria Lda. Nomeadamente no Mini-MBA na área do petróleo e gás.

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 início do Mini-MBA de Especialização.

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 Mini-MBA de Especialização.

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