



# Seminário

## O Business Plan como ferramenta de planeamento estratégico, avaliação e reorganização de empresas



# O Business Plan como ferramenta de planeamento estratégico, avaliação e reorganização de empresas

A criação ou reestruturação de uma empresa deve ser antecedida por uma reflexão crítica sobre todas as suas envolventes. Neste contexto, o business plan surge como uma ferramenta dinâmica para a definição de objetivos, políticas e estratégias dos procedimentos de uma organização, tornando-se assim imprescindível antes de se avançar com qualquer tipo de negócio.

O Business Plan é um roteiro para o negócio e pode ser um precioso instrumento quer na gestão interna do mesmo quer na procura de alternativas de financiamento.

Este seminário visa dotar os participantes com os conceitos e ferramentas fundamentais do business plan, seja no contexto de empresas já existentes seja no contexto de empresas novas, de forma a possibilitar uma correta estruturação do negócio.

**Este seminário tem como objetivos que os participantes fiquem aptos a:**

- Conhecer a estrutura de um business plan;
- Utilizar as várias técnicas de marketing necessárias à elaboração de um business plan;
- Efetuar a validação económica-financeira de um business plan.

**Data:** 17-04-2019 | Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa

**Duração:** 7 horas

**Horário:** 09h00 às 17h00

**Preço:** 200,00€+IVA

**Este seminário inclui:**

- ✓ Kit de participação
- ✓ Coffee-break
- ✓ Certificado de Formação

## Temas do Seminário

### **Módulo I – O Conteúdo de um Business Plan**

### **Módulo II – Estratégia**

- Noção;
- Operacionalização;
- Seleção.

### **Módulo III – Marketing**

- Análise de Mercado;
- Análise Interna;
- Análise Competitiva;
- Estratégia de Desenvolvimento;
- Definição das Políticas de Implementação.

### **Módulo IV – A Dimensão Financeira do Business Plan**

- O Financiamento do Business Plan;
- A Avaliação Económica do Business Plan.

## **Condições**

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt) | Telefone: +351 217 931 365

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na última página).

Se tem mais do que uma inscrição, consulte-nos pois tem desconto de grupo associado!

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

Avenida de Berna, nº 11, 8º, 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura final e o pagamento da mesma.

## **Cancelamentos e não comparências**

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do seminário.

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.

## **Orador: Miguel Rodrigues**

### **Sinopse**

Miguel Rodrigues é Licenciado em Administração e Gestão de Empresas pela Universidade Católica Portuguesa e MBA pelo ISCTE. Detém o título de Especialista em Ciências Empresariais outorgado por um consórcio formado pelo IPAM, Instituto Politécnico do Porto e Instituto Politécnico de Coimbra.



Exerce atividade docente no IPAM nas disciplinas de Gestão Financeira e Contabilidade de Gestão da Licenciatura em Gestão de Marketing e de Gestão de Projetos de Investimento no Mestrado em Gestão de Marketing. É ainda docente da Pós Graduação em Marketing Management e da Pós Graduação em Direção Comercial e Vendas. Coordenou a Pós Graduação de Finanças Empresariais, em e-learning, do IPAM, nas suas três primeiras edições.

Professor Convidado do INDEG - IUL Executive Education onde leciona na Pós Graduação em Sales Management, na Pós Graduação em Hospitality and Tourism, no Mestrado Executivo em Gestão Geral e no EMBA - Executive EMBA. É ainda orientador de inúmeros projetos de Mestrado.

É formador desde 1988, com milhares de horas em sala e em colaboração com algumas das empresas de referência nacional e internacional em Portugal.

Desde 1991 que exerce a sua atividade como consultor de empresas, em particular nas áreas de apoio ao empreendedorismo, estudos de viabilidade económica e financeira, avaliação de empresas, elaboração de planos de negócio e candidaturas a sistemas de incentivos comunitários.

### **Formação Académica**

- Licenciatura Gestão de Empresas pela Universidade Católica Portuguesa - 1991
- Mestrado Ciências de Gestão (parte curricular) pelo ISCTE - 1998
- Especialista Ciências Empresariais pelo IPAM, Instituto Politécnico do Porto e Instituto Politécnico de Coimbra - 2011

### **Percurso Profissional**

- Desde 1988, Formador
- Desde 1991, Consultor de empresas
- Desde 1994, Professor no Ensino Superior

## Contactos para mais informações

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt) | Telefone: +351 217 931 365

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

## Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)	
Entidade:	
Responsável:	
Morada:	
Código Postal:	
Nº Contribuinte /	
Telefone:	
E-mail:	
2. DADOS FORMANDO(S)	
Nome:	
E-mail:	
Naturalidade:	
Curso:	
Data Nascimento:	Nacionalidade:
Nº de Doc de Identificação	Data de Validade: