



Formação Financiada

Formação Modular Gratuita

2018



EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS

Perfil e potencial do empreendedor: diagnóstico e desenvolvimento(25h)
Ideias e oportunidades de negócio (50h)

ALMADA - SOBREDA

JUNHO | JULHO

Para quem

- **Empregados(as)**, com idade igual ou superior a 18 anos e detentores(as) do 3º Ciclo do Ensino Básico (9º ano de escolaridade), pelo menos;
- **Desempregados(as)**, com idade igual ou superior a 18 anos e detentores(as) do Ensino Secundário (12º ano de escolaridade), pelo menos.

Porquê

- Porque é uma oportunidade de, sem quaisquer custos, **umentar as suas qualificações e/ou as qualificações dos(as) colaboradores(as)** da sua empresa;
- Porque, enquanto entidade formadora experiente, oferecemos **formação certificada de qualidade**;
- Porque a **formação é válida para o cumprimento da obrigatoriedade legal das 35 horas anuais de formação** por trabalhador(a) ao abrigo do **Código de Trabalho**.

Cofinanciado por:



PERFIL E POTENCIAL DO EMPREENDEDOR: DIAGNÓSTICO E DESENVOLVIMENTO

Susana Amaral

25
Horas

Objetivos

- Explicar o conceito de empreendedorismo;
- Identificar as vantagens e os riscos de ser empreendedor(a);
- Aplicar instrumentos de diagnóstico e de autodiagnóstico de competências empreendedoras;
- Analisar o perfil pessoal e o potencial como empreendedor(a);
- Identificar as necessidades de desenvolvimento técnico e comportamental, de forma a favorecer o potencial empreendedor(a).

Conteúdos

Empreendedorismo

Conceito de empreendedorismo
Vantagens de ser empreendedor(a)
Espírito empreendedor versus espírito empresarial

Autodiagnóstico de competências empreendedoras

Diagnóstico da experiência de vida
Diagnóstico de conhecimento das "realidades profissionais"
Determinação do "perfil próprio" e autoconhecimento
Autodiagnóstico das motivações pessoais para se tornar empreendedor(a)

Características e competências-chave do perfil empreendedor(a)

Pessoais

- Autoconfiança e automotivação
- Capacidade de decisão e de assumir riscos
- Persistência e resiliência
- Persuasão
- Concretização

Cofinanciado por:



PERFIL E POTENCIAL DO EMPREENDEDOR: DIAGNÓSTICO E DESENVOLVIMENTO

Susana Amaral

25
Horas

Técnicas

- Área de negócio e de orientação para o(a) cliente
- Planeamento, organização e domínio das TIC
- Liderança e trabalho em equipa

Fatores que inibem o empreendedorismo

Diagnóstico de necessidades do(a) empreendedor(a)

- Necessidades de carácter pessoal
- Necessidades de carácter técnico

Empreendedor(a) - autoavaliação

Questionário de autoavaliação e respetiva verificação da sua adequação ao perfil comportamental do(a) empreendedor(a)

Cofinanciado por:



IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Susana Amaral

50
Horas

Objetivos

- Identificar os desafios e problemas como oportunidades;
- Identificar ideias de criação de pequenos negócios, reconhecendo as necessidades do público-alvo e do mercado;
- Descrever, analisar e avaliar uma ideia de negócio capaz de satisfazer necessidades;
- Identificar e aplicar as diferentes formas de recolha de informação necessária à criação e orientação de um negócio;
- Reconhecer a viabilidade de uma proposta de negócio, identificando os diferentes fatores de sucesso e insucesso;
- Reconhecer as características de um negócio e as atividades inerentes à sua prossecução;
- Identificar os financiamentos, apoios e incentivos ao desenvolvimento de um negócio, em função da sua natureza e plano operacional.

Conteúdos

Criação e desenvolvimento de ideias/opportunidades de negócio

Noção de negócio sustentável

Identificação e satisfação das necessidades

- Formas de identificação de necessidades de produtos/serviços para potenciais clientes/consumidores(as)
- Formas de satisfação de necessidades de potenciais clientes/consumidores(as), tendo presente as normas de qualidade, ambiente e inovação

Sistematização, análise e avaliação de ideias de negócio

Conceito básico de negócio

- Como dar resposta às necessidades da sociedade

Das oportunidades às ideias de negócio

- Estudo e análise de bancos/bolsas de ideias
- Análise de uma ideia de negócio - potenciais clientes e mercado (target)
- Descrição de uma ideia de negócio

Noção de oportunidade relacionada com o serviço a clientes

Cofinanciado por:



IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Susana Amaral

50
Horas

Recolha de informação sobre ideias e oportunidades de negócio/mercado

Formas de recolha de informação

- Direta: junto de clientes, da concorrência, de eventuais parceiros ou promotores
- Indireta: através de associações ou serviços especializados - públicos ou privados, com recurso a estudos de mercado/viabilidade e informação disponível on-line ou noutros suportes

Tipo de informação a recolher

- O negócio, o mercado (nacional, europeu e internacional) e a concorrência
- Os produtos ou serviços
- O local, as instalações e os equipamentos
- A logística – transporte, armazenamento e gestão de stocks
- Os meios de promoção e os(as) clientes
- O financiamento, os custos, as vendas, os lucros e os impostos

Análise de experiências de criação de negócios

Contacto com diferentes experiências de empreendedorismo

- Por setor de atividade/mercado
- Por negócio

Modelos de negócio

- Benchmarking
- Criação/diferenciação de produto/serviço, conceito, marca e segmentação de clientes
- Parceria de outsourcing
- Franchising
- Estruturação de raiz
- Outras modalidades

Definição do negócio e do target

Definição sumária do negócio

Descrição sumária das atividades

Target a atingir

Cofinanciado por:



IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Susana Amaral

50
Horas

Financiamento, apoios e incentivos à criação de negócios

Meios e recursos de apoio à criação de negócios
Serviços e apoios públicos – programas e medidas
Banca, apoios privados e capitais próprios
Parcerias

Desenvolvimento e validação da ideia de negócio

Análise do negócio a criar e sua validação prévia

Análise crítica do mercado

- Estudos de mercado
- Segmentação de mercado

Análise crítica do negócio e/ou produto

- Vantagens e desvantagens
- Mercado e concorrência
- Potencial de desenvolvimento
- Instalação de arranque

Economia de mercado e economia social – empreendedorismo comercial e empreendedorismo social

Tipos de negócio

Natureza e constituição jurídica do negócio

- Atividade liberal
- Empresário em nome individual
- Sociedade por quotas

Contacto com entidades e recolha de informação no terreno

Contactos com diferentes tipologias de entidades (municípios, entidades financiadoras, assessorias técnicas, parceiros)

Documentos a recolher (faturas pró-forma, plantas de localização e de instalações, catálogos técnicos, material de promoção de empresas ou de negócios)

Cofinanciado por:



EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS

Perfil e potencial do empreendedor: diagnóstico e desenvolvimento (25h)
Ideias e oportunidades de negócio (50h)

ALMADA - SOBREDA

JUNHO | JULHO

Cronograma

Perfil e potencial do empreendedor – diagnóstico e desenvolvimento (25h)

28 junho: 09h-13h
29 junho: 09h-13h/14h-17h
03 julho: 09h-13h/14h-17h
05 julho: 09h-13h/14h-17h

Ideias e oportunidades de negócio (50h)

09 julho: 09h-13h/14h-17h
10 julho: 09h-13h/14h-17h
11 julho: 14h-17h
12 julho: 14h-17h
16 julho: 14h-17h
18 julho: 11h-13h/14h-17h
20 julho: 09h-13h/14h-17h
23 julho: 14h-17h
24 julho: 14h-17h
25 julho: 09h-13h/14h-17h

Apoio a Formandos(as)

- Subsídio de alimentação, no valor de 4,77€/dia (nos dias em que a frequência da formação seja igual ou superior a três horas);
- Apoio exclusivo a participantes em situação de desemprego.

Formadora

Susana Amaral

Mestre em Gestão de Empresas. Larga experiência como Formadora, incluindo Marketing, Comunicação, Empreendedorismo e Gestão, Psicologia Positiva e Coaching. Consultora no âmbito de Marketing e Comunicação. Experiência enquanto Diretora de Marketing, Comunicação e Formação.

Local

Sobreda - GIP

Rua Jaime Ferreira Dias (em frente ao nº 15)
2815-776 Sobreda (Almada)

Cofinanciado por:



EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS

Perfil e potencial do empreendedor: diagnóstico e desenvolvimento(25h)
Ideias e oportunidades de negócio (50h)

ALMADA - SOBREDA

JUNHO | JULHO

Certificação

Certificado de Formação Profissional, emitido através do SIGO, de acordo com a legislação em vigor.

Inscrição

As candidaturas poderão ser formalizadas:

- **Via presencial**, em qualquer uma das Delegações Synergie ou através do GIP - Sobreda;
- **Via email**, para o endereço adm@synergie.pt.

As candidaturas serão consideradas válidas após entrega e/ou envio dos seguintes elementos:

- Ficha de Inscrição, mediante respetivo preenchimento integral;
- Cópia do(s) Documento(s) de Identificação (Cartão do Cidadão ou BI e NIF);
- Cópia do(s) Certificado(s) de Habilitações;
- Currículo;
- Documento comprovativo da situação perante o emprego:
 - Declaração da entidade patronal ou recibo de vencimento, no caso de empregados(as);
 - Declaração de Inscrição no Centro de Emprego (IEFP), no caso de desempregados(as).
- NIB, no caso de desempregados(as).

Contactos

93 652 75 14
22 605 21 22
adm@synergie.pt
synergie.pt
facebook.com/synergieportugal
linkedin.com/company/synergie-portugal

SYNERGIE Formação
Road to
EXCELLENCE

Cofinanciado por:

