

Curso Prático

Luanda, 28, 29 e 30 de Outubro de 2020 - Hotel\*\*\*\*

Técnicas, Métodos e Ferramentas para a

# ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

**Business Plan - com foco no resultado**

**3 dias de Formação Intensiva e Prática dominar:**

- **Variáveis internas e externas** que condicionam a actividade
- Analisar **o poder da informação** para a Tomada de Decisões
- Superar as **condicionantes do processo** de decisão
- Introduzir a **criatividade no processo** de decisão
- Dominar todos os factores da Tomada de **Decisão individual e grupal**
- **Comunicar com eficácia** a decisão
- Saber como **avaliar a decisão tomada**

## **Inclui**

- Simulações
- Resolução de casos práticos
- Apresentação de casos e resoluções reais em Angola

1. **Preços Especiais para Equipas** da mesma Empresa

2. Disponível em formato à Medida

**Inscreva-se já em**

[www.sapientzia.com](http://www.sapientzia.com)

[contacto@sapientzia.com](mailto:contacto@sapientzia.com)

**Telf.: 921018466**

Estimado/a Profissional,

Com certeza que alguma vez pensou em **montar o seu próprio negócio**, ou, simplesmente, deseja **aumentar os benefícios** da sua actual empresa ou propor um **novo projecto ou área de negócio** à direcção da organização.

Independentemente das suas metas e objectivos, o que realmente necessita para consegui-lo é um **PLANO DE NEGÓCIO**.

Alguma vez quis ir a um sítio e não tinha as indicações para chegar? É frustrante, não é?

Podemos dizer que **o Plano de Negócio é o GPS do seu negócio**: é ele que marca as directrizes para poder chegar ao destino, os passos que devem ser dados para conseguir os seus objectivos.

Quando surge uma ideia de negócio, elaborar o Plano de Negócio é absolutamente fundamental, não só para poder **apresentar o projecto a potenciais investidores**, como também para enfocar e fazer um estudo muito exaustivo da ideia e o caminho para converter essa ideia num negócio.

É neste contexto que a S-Training lhe propõe, por primeira vez, o Seminário que lhe servirá de guia para a:

## **ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**

Luanda, 28, 29 e 30 de Outubro de 2020

Elaborar um Plano de Negócio não é tão complicado, basta seguir as pautas que lhe proporcionamos em 3 dias de **Formação Intensiva e prática** onde irá aprofundar, analisar e trabalhar os **aspectos-chave** que contribuem para o **sucesso** do negócio.

Com a confiança de trazer até si um tema pertinente, despedimo-nos com expectativas de @ poder cumprimentar pessoalmente,

A Direcção

**P.S. - Lute pela sua ideia e converta-a num negócio real! Inscreva-se já!**

## Plano de Negócio: contextualização

---

- Plano de Negócio: o que é e porque elaborá-lo
- Plano de Negócio interno e externo
- Tipos de negócio: produzir, comercializar, prestar serviços

## Componentes de um Plano de Negócios

---

- Sumário Executivo
- Descrição do projecto/negócio
- Análise sectorial e de mercado
- Plano de Produção
- Plano de Organização e gestão
- Plano de Recursos Humanos
- Plano de Marketing
- Plano económico-financeiro
- Os riscos do negócio
- Plano de implementação
- Viabilidade económico-financeira
- O financiamento

## O contexto e o mercado

---

- Estratégia comercial
- Plano comercial
- Marketing Mix: de 4P a 7P

## Os riscos do Negócio/ projecto

---

- Ferramentas de análise:
- Análise SWOT
- Forças de Porter
- Cadeia de Valor
- Segmentação
- Matriz GE/ McKinsey

## Previsões de Investimento e avaliação da rentabilidade

---

- Análise do investimento vs ganhos futuro
- Demonstração de resultados
- Orçamento de tesouraria e o fundo de maneo
- Cash flows
- O ponto de equilíbrio

# PROGRAMA

- Análise do Projecto:
  - VAL, TIR, IR, Pay-back, IR
  - o Análise de Sensibilidade

## Apresentação do Plano de Negócio

---

- Como estrutura um Plano de Negócio
- Como apresentar um Plano de Negócio
- Questões a ter em conta

## Horário

---

- Os Assistentes são recebidos no 1º dia às 8h00
- Seminário tem início às 8h30, terminando às 17h00.
- Almoço servido das 13h00 às 14h00.
- Coffee breaks servidos às 10h30 e às 16:00

## As bases da Formação S-Training

Os Seminários de S-Training brindam-lhe uma oportunidade única para o desenvolvimento das competências necessárias para a rentabilização máxima do seu trabalho diário. Por esse motivo baseamo-nos nos seguintes princípios:

### **Temas Pertinentes e de Aplicação Prática e Imediata**

Todos os conteúdos desenvolvidos por S-Training têm como base uma completa investigação das necessidades reais e quotidianas das organizações e pretendem fornecer-lhe as ferramentas necessárias para tornar mais produtivo e eficiente o seu trabalho diário. Todos os conhecimentos adquiridos podem ser de imediato postos em prática porque se passa do plano conceptual ao plano prático e operacional através dos exercícios, análises de caso, simulações.

### **Participação e Interactividade**

É imprescindível que todos os assistentes participem de forma activa e positiva, criando a base da interactividade.

### **Networking**

É importante conhecer profissionais com as mesmas necessidades e com experiências diferentes. Os Seminários S-Training são uma excelente oportunidade.

### **Recursos Pedagógicos de alto Impacto**

As sessões de S-Training minimizam o método expositivo de conhecimento em detrimento do método vivencial, da aprendizagem através da experiência própria e partilhada. Por esse motivo muitas das sessões se baseiam em autoscopias, role-plays, simulações, análise de casos reais e trabalhos de grupo.

### **Continuidade**

Acreditamos que a Formação não pode ser uma coisa isolada e por isso propomos e Elaboração de Planos de Acção Individuais, onde se traçam e definem atitudes e compromissos a assumir.

### **Formadores de Referência**

Entendemos que a melhor formação só pode ser ministrada pelos melhores Formadores em cada área e por esse motivo seleccionamos os melhores Especialistas seguindo rigorosos critérios de Qualidade. Todos os Colaboradores de S-Training têm sólidos conhecimentos sobre os temas a tratar e uma experiência mínima de 15 anos que lhes permite abordar com exactidão qualquer tema relacionado com o plan de negocio

## Reserve a sua Participação

[www.sapientzia.com](http://www.sapientzia.com)

[contacto@sapientzia.com](mailto:contacto@sapientzia.com)

921018466

## Inscrição

Preço

379.900 AKZ

O valor da inscrição inclui a documentação almoços e os coffee breaks indicados no programa.



### Data e lugar de celebração

**Luanda, 28, 29 e 30 de Outubro de 2020**

Hotel \*\*\*\*

### Facturação

Belas-Benfica Rua 6 Travessa 4 Luanda S-Training oferece descontos especiais a empresas que inscrevam 2 ou mais pessoas no mesmo evento.

Para mais informação contactar 921018466

### Certificado de Assistência

Será entregue no último dia do Seminário um certificado de assistência a todos os Participantes que o solicitem.

### Cancelamento de Inscrições

O cancelamento de uma inscrição deve ser comunicado por escrito até 5 dias úteis antes do início do evento e ser-lhe-á restituído o valor da inscrição excepto 20%, referente a gastos administrativos. Depois deste período não será possível a devolução do valor pago. No entanto, S- Training admite uma substituição à presença da pessoa inscrita. Qualquer substituição deve ser notificada por escrito até 48 horas antes do início do Seminário.

A entrada no Seminário só é garantida se o pagamento da inscrição for efectuado antes da data de início do evento.