

PROGRAMAS WORKSHOPS ACADEMIA PME – Norte

Gestão para a Competitividade das PME

1. Metodologia de Diagnóstico e Oportunidades de Mudança para a Competitividade das PME

Alexandre Monteiro e André Santos – 9 e 10/Março/2017

Programa:

- Metodologia de intervenção de diagnóstico
 - * Partilha/recolha de informação conduzida de forma colaborativa entre os intervenientes no processo
 - * Utilização de modelos de sistematização de informação e seleção de prioridades que assentam nas “Cinco Forças” de Porter, “Análise SWOT” de Humphrey e “Matriz de GUT” de Petrocchi.
 - * Esquematização das necessidades sentidas na Empresa e apresentação de soluções
 - * Definição de um Plano estratégico de Mudança da empresa
- Mudar a mentalidade/mudança de atitude para melhor perceção do Diagnóstico e Plano de Ação
- Sensibilização do empresário para a mudança/mudança de mentalidade
- Mudança de mentalidade/mudança de comportamento para uma melhor preparação da mudança na empresa
- Poder da Antecipação
- Os Fatores fundamentais

2. Planeamento Estratégico e Inovação

Jorge Soares Pinto – 5 e 6/ Maio/2017

Programa

- Estratégia – marketing: missão, visão e valores.
- Inovação, desenvolvimento de produtos / serviços, expansão p/ novos mercados, diversificação e internacionalização.
- Segmentação e posicionamento.
- Marcas, gama (sortido), nível de serviço e capacidade entrega (logística).
- Análise Estratégica
- Formulação Estratégica
- Implementação da estratégia (organigrama e política de gestão)

3. Eneagrama na Gestão de Recursos Humanos nas Organizações

João Vidal – 9 e 10/ Junho/2017

- Introdução ao Eneagrama



APCMC

- Para quê o Eneagrama na empresa
- Tipos de personalidade e suas características no desenvolvimento da atividade empresarial/comercial
- Estimular as melhores ações com o Eneagrama
- Como superar conflitos e solucionar desafios da equipa de colaboradores
- Coaching e Eneagrama: técnicas para aplicar na gestão de recursos humanos

4. Marketing – Novas Tendências

Hélder Oliveira – 7 e 8 / julho/2017

Programa

- Introdução ao Marketing
- Processo STP (Segmentação, Targeting e Posicionamento)
- Comportamento do consumidor
- Processo de decisão de compra
- Estrutura base para um plano de Marketing
- Impacto do Marketing Digital nas organizações
- Estratégia no ambiente digital
- Ferramentas de Marketing Digital
- Novos desafios e tendências
- Inbound Marketing e Leads de negócio

5. Fatores do perfil de comportamento na Administração e Gestão das PME

Nuno Ricardo – 8 e 9/Setembro/2017

Programa

- O que é o DISC?
- Diagnóstico e análise de perfis de comportamento DISC: os 4 perfis de comportamento
- Técnicas de adaptação aos diferentes perfis.
 - Como comunicar com os diferentes perfis
 - Como organizar as equipas de trabalho em função dos perfis de comportamento.
- O mapa comportamental da minha equipa de trabalho.
- Perfis DISC: como liderar e motivar colaboradores?
- Recrutamento, seleção e avaliação de desempenho com DISC
- Exemplo de Ferramenta de Avaliação - DISC

6. Instrumentos de Intelligence e Pesquisa de Mercado

Miguel Corais – 13 e 14/ Outubro/2017

Programa

- Business Intelligence;
- Intelligence e estabelecimento da estratégia empresarial;
- Seleção de mercados;



APCMC

- Ferramentas de intelligence aplicadas à análise do mercado e da concorrência;
- Mercados e Intelligence: roadmap e conclusões

7. Neuro Influência: Vendas com Valor

Nuno Ricardo – 17 e 18/ Novembro/2017

Programa

- Enquadramento incorporação de experiências dos participantes;
- Contexto atual e desafios do “departamento de Vendas”
- Processo de venda versus Processo de influência;
- Processo de Influência e ferramentas de ativação;
- Os Princípios de Influência de Robert Cialdini

8. Gestão Financeira para reforço da Competitividade das PME

Pedro Matos – 5 e 6/ Janeiro/2018

- Análises de demonstrações financeiras
- Avaliação de indicadores económico-financeiros
- Produtos financeiros
- Riscos associados aos produtos financeiros
- Análise de custos/produção/vendas/rentabilidade
- Sistemas de Incentivos ao Investimento
- Proteção de fraude

9. Avaliação de Resultados

2/ Fevereiro/2018