

## 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**

**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
- Metodologia de intervenção de diagnóstico
- 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**

**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)



APCMC

### **3. Eneagrama na Gestão de Recursos Humanos nas Organizações**

**João Vidal**

- Introdução ao Eneagrama
- 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**

**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**

**Programa**

- As 4 Dimensões das Pessoas Normais
- Os Perfis Situacionais de Comportamento – características gerais
- Reconhecer, Entender e Aplicar: reconhece esta Pessoa?
- Estratégia Pessoal e Estratégia Relacional
- Leitura do Gráfico Simplificado
- Combinação de Perfis
- Perfis Sintomáticos e perfis invulgares
- Mapa de comportamentos
- Processo de Modificação de comportamentos nas equipas
- Quadro de Interação



APCMC

## **6. Instrumentos de Intelligence e Pesquisa de Mercado**

**Miguel Corais**

### **Programa**

- Business Intelligence e internacionalização;
- Intelligence e estabelecimento da estratégia internacional;
- Seleção de mercados internacionais;
- 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**

### **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 e Sistema de Incentivos para reforço da Competitividade**

**Pedro Matos**

- Análises e demonstrações financeiras
- Avaliação de indicadores económico-financeiros (Rácios)
- Relação com a Banca
- Controlo de custos, produção e vendas
- Rentabilidade de produtos, serviços e clientes
- SI Inovação Produtiva
- SI Qualificação
- SI Internacionalização

## **9. Avaliação de Resultados**