

PROGRAMA PREVISTO DAS UNIDADES CURRICULARES

MÓDULOS INTRODUTÓRIOS

INTRODUÇÃO À CONTABILIDADE (FACULTATIVO)

- Sistemas de informação contabilística.
- Métodos e processos contabilísticos.
- Demonstrações financeiras e respectiva articulação.
- Normalização/harmonização contabilística.

PESQUISA E ANÁLISE DE DADOS – PARTE I

- Funções em R
- Números Índices
- Medidas de estatística descritiva
- Noções elementares de inferência estatística
- Métodos de previsão

1º CICLO

FINANCIAL REPORTING

- Introdução
- Conceitos contabilísticos fundamentais
- O sistema de informação contabilístico
 - A contabilidade geral (ou financeira)
 - A contabilidade analítica (ou de gestão)
- A contabilidade como sistema de processamento das operações
 - A constituição das empresas
 - Ciclos das operações de exploração, das operações financeiras e das operações de investimento técnico
 - A elaboração das demonstrações financeiras e a prestação de contas
- Análise económica, financeira e monetária
 - Os objectivos da análise
 - Preparação dos documentos contabilísticos para a análise
 - Indicadores económicos, financeiros e monetários

MARKETING

- O Marketing e a gestão: o papel na empresa de hoje e na empresa do futuro;
- Marketing estratégico, as principais decisões: posicionamento, mercado-alvo e segmentação;
- Marketing operacional: as principais variáveis;
- O marketing nos meios electrónicos: as características próprias dos meios e a comunicação interactiva;
- Planeamento de programas e elaboração de estratégias de marketing.

2º CICLO

CORPORATE FINANCE

- As dimensões da rentabilidade: nominal, o impacto da estrutura financeira e a introdução do conceito de valor e custo de capital (EVA)
- A gestão financeira de curto prazo: enquadramento monetário áreas de actuação e instrumentos de financiamento
- A análise e avaliação de investimentos: a valorização do cash flow, os critérios de análise e a dimensão de financiamento
- Financiamento de longo prazo: a estrutura de capital, as fontes e gestão do financiamento
- Política de dividendos: sinalização a investidores, eficiência fiscal e articulação com a política financeira
- Produtos derivados: gestão de riscos e sistemas de compensação

PESQUISA E ANÁLISE DE DADOS – PARTE II

- Medidas de Estatística Descritiva
- Introdução à Teoria das Probabilidades
- Distribuições Teóricas mais Importantes
- Ensaio de Hipóteses
- Modelos de Correlação e Regressão Linear

3º CICLO

NEGOCIAÇÃO

- Gestão de Conflitos e Negociação: enquadramento no contexto da gestão empresarial;
- Estilos de Negociação - identificação dos principais estilos e análise da sua adequabilidade a diferentes situações negociais;
- Principal dilema negocial: a gestão do dilema negocial de conquista de valor versus criação de valor;
- Técnicas e táticas de negociação: breve introdução a exemplos de abordagens, técnicas e táticas negociais;
- Principais Erros negociais: identificação dos erros negociais mais habituais.

OPERAÇÕES E LOGÍSTICA

- Racional das Operações
- Operações Logísticas e de Gestão da Cadeia de Abastecimento
- Qualificação de Fornecedores
- Operações de Transporte e de Armazenagem; Prestadores de Serviços Logísticos
- Gestão de Stocks
- Casos de Estudo: Discussão e Apresentação

4º CICLO

ANÁLISE DE PERFORMANCE E CONTROLO DE GESTÃO

- Ideias-Chave dos Sistemas de Controlo de Gestão
- Informação Financeira para o Controlo de Gestão
 - Os objectivos da informação financeira para a gestão
 - Os sistemas de segmentação de custos e margens: a absorção e contribuição
 - O EVA® (Economic Value Added) e a gestão de valor pelos resultado residual.
 - Custos e tomada de decisão: CBA (Custeio Baseado nas Actividades)
- Instrumentos de Orientação do Comportamento
- Monitorização da performance da gestão
 - Sistemas de medição, acompanhamento e gestão da performance: “Tableau de bord” e Balanced Scorecard

GESTÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS

- Os papéis da GERH: de administrador de pessoal a parceiro estratégico
- Determinantes da interacção em contexto organizacional:
- A estratégia e as práticas de GERH: uma questão de escolha
- Gestão de Recursos Humanos
- A Gestão Integrada de Recursos Humanos: a articulação entre a estratégia empresarial e as práticas de recursos humanos
- Estudo de Caso

5º CICLO

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

- Evolução do conceito de Estratégia na Gestão, a sua importância e enquadramento em diversos tipos de organizações
- O Planeamento Estratégico e os conceitos de criação e captura de valor para o accionista
- Enquadramento da responsabilidade social da empresa na estratégia empresarial
- Identificação dos principais elementos da envolvente externa e seus impactos na Estratégia, num contexto de maior globalização e competitividade empresarial
- Análise da Empresa e seus recursos, utilizando ferramentas como a análise SWOT, e análise da sustentabilidade das vantagens competitivas
- Definição de um Plano Estratégico e seu enquadramento em diferentes organizações e grupos empresariais
- Implementação da Estratégia, tendo em conta o seu impacto na estrutura organizacional e a existência de flexibilidade estratégica

LIDERANÇA E MOTIVAÇÃO

- O conceito de líder e de liderança.
- A liderança em contexto organizacional.
- Características pessoais e competências de liderança.
- Os estilos de liderança.
- Abordagens contingenciais e Modelos prescritivos.
- Os conceitos de grupo e equipa.
- Modelos de desempenho e eficácia dos grupos e equipas.
- A liderança nas equipas e o modelo da liderança funcional.
- O conceito de motivação e modelos de motivação em contexto organizacional.
- A comunicação.
- A abordagem carismática e transformacional.
- Treino de liderança (preparação do fim de semana).

6º CICLO - OPTATIVAS

AVALIAÇÃO DE EMPRESAS

- Básicos de avaliação de empresas: métodos e ópticas
- Estimação de cash flows, taxa de crescimento e taxa de desconto
- Métodos do Discounted Cash Flow (DCF) e do Economic Value Added (EVA)
- Método dos comparáveis
- Casos particulares de avaliação
- Opções reais
- Fusões, aquisições e reestruturação de empresas

MASTERING BUSINESS NEEDS THRU IT

- You are a Marketing and Commercial Director. How should you use IT to excel as Manager ?
 - Marketing strategy, CRM, Segmentation, Channel strategy, channel interaction and its IT challenges.
 - Sales force, Incentives, Sales statistics, “Tableau de Bord”. How to ask for the right IT development ?
- You are a COO. Which IT should you use to help your day to day life ?
 - ERP's and its importance.
 - HR IT systems and how they help you motivating your workforce and enhancing their capabilities.
 - Risk management and IT fundamental role in reducing operational risk.
- You are an IT based services provider. How should you manage your services company correctly ?
 - Value creation.
 - Operating your business.
 - Managing your human resources.
- You are a CIO. What are your challenges ?
 - How to align the IT area with the company's strategy.
 - How to ensure that you are responding correctly to your client needs.
 - How to organize your IT department.
 - Outsource, Insource? Which one to choose and when?
 - Internet, new channels, social networks? How to make them work for the benefit of your company.

6º CICLO – OPTATIVAS (CONT.)

ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS MANAGEMENT

- Pequenos negócios e empreendedorismo na Europa, EUA e Resto do Mundo
- Factores de sucesso e de fracasso
- O modelo de negócio
- Tipos de empresas de um ponto de vista estratégico
- Preparação do Plano de Negócios
- Análise financeira e financiamento de pequenos negócios
- Crescer o negócio: estratégia, *staffing* e aquisições

GESTÃO DE REDE DE VENDAS

- Enquadramento organizacional da função vendas
- Gestão comercial e marketing
 - Interdependência
 - Componente estratégica e operacional
- A força de vendas
 - Funções da força de vendas
 - Organização da força de vendas
 - Gestão da força de vendas
- Gestão de vendas
 - Teorias e técnicas de venda e sua aplicação
 - Processo de venda
 - Métodos de previsão de vendas
 - Planeamento de vendas
 - Avaliação e performance de vendas

CICLO FINAL

GESTÃO DA INOVAÇÃO

- Enquadramento Teórico
- Políticas Comunitária e Nacional de Inovação
- Apresentação da Norma NP 4457 – Sistemas de Gestão de IDI
- *Innovation Scoring*
- Desenvolvimento de um Modelo de Inovação
- Estudo de Caso

ECONOMIA

- Ciclos económicos
- Inflação
- Inflação
- Desemprego
- Flutuação cambial

DIRECÇÃO EMPRESARIAL

Sessões sobre diversos temas avançados de Gestão, a definir pela Direcção de acordo com as necessidades dos Participantes, incluindo jogo de simulação da realidade empresarial e sessões de *debriefing*.

SOFT SKILLS DEVELOPMENT

- Personalidade e *Teamwork*
- Técnicas de apresentação
- Comunicação
- *Teamspirit* e Motivação
- Gestão de tempo
- Gestão de reuniões
- *Coaching*