

Lançamos pontes para o seu **futuro**

## Curso de Empreendedorismo - Como criar um negócio



## Nome do Curso

### Empreendedorismo – Como criar um negócio

## Objetivos do Curso

Este curso é especialmente vocacionado para os empreendedores, para todos aqueles que pretendem iniciar o seu próprio negócio, porque têm uma boa ideia, têm força de vontade e iniciativa, mas sentem que a falta de conhecimento da realidade empresarial pode contribuir para que se cometam erros básicos que podem deitar por terra um bom projeto.

Com esta formação, o empreendedor é familiarizado com algumas questões básicas – mas fundamentais – de como constituir uma empresa e iniciar um negócio, e também como geri-lo.

Por isso, este é um curso essencialmente prático, baseado na perspetiva real do dia a dia, por forma a que os formandos possam aplicar diretamente os conhecimentos adquiridos na sua atividade.

O curso tem ainda como trabalho final a criação de um caso prático, simulando uma atividade empresarial real, como se se tratasse do lançamento de uma verdadeira empresa nova.

## Destinatários

O curso destina-se a todos os que pretendem criar o seu próprio negócio, ou que, tendo já uma atividade empresarial de pequena dimensão, pretendam aprofundar conhecimentos essenciais a uma boa gestão do negócio.

## Pré-requisitos

Para a frequência desta formação não são exigidos pré-requisitos especiais.

## Perfil dos Formadores

Como é norma nos cursos do INEPI, os formadores conjugam uma relevante formação académica com uma experiência profissional prática e efectiva, sendo profissionais deste sector de actividade, com um conhecimento muito directo e prático das necessidades efectivas com que os formandos se confrontarão num contexto real de trabalho.

## Estruturação Pedagógica do Curso

O curso tem uma estrutura modular, com um total de 6 ciclos, culminando com a realização de um trabalho de criação de uma empresa.

A estrutura do curso é a seguinte:

**Módulo 1 - Vamos criar um negócio!** (10 horas)

**Módulo 2 - Vamos vender!** A função marketing e comercial (12 horas)

**Módulo 3 - Vamos fazer contas ao dinheiro?** A função financeira (10 horas)

**Módulo 4 - Pois, também vamos pagar impostos...** A função fiscal (2 horas)

**Módulo 5 - A empresa são as pessoas!** A função de recursos humanos (8 horas)

**Módulo 6 - Mãos à obra!** Elaborar um plano de negócio (12 horas)

## Perfil de Competências

No final do curso os formandos terão adquirido conhecimentos que lhes permitirão lançar-se na aventura e desafio que é constituir um novo negócio, conhecendo os riscos e as oportunidades.

Estarão aptos a criar a sua própria empresa, ou a melhorar e ampliar um negócio já existente, e conhecerão bem as principais realidades – requisitos legais, oportunidades, desafios – de um projeto empresarial.

## Saídas Profissionais

Este curso tem obviamente como saída profissional a criação da própria empresa, o lançamento de um negócio, ou ainda a ampliação ou melhoramento, ao nível da gestão, de um negócio já existente.

## Certificações

No final do curso o formando terá direito a um certificado de formação profissional, nos termos da legislação em vigor.

O curso não confere grau académico.

## Metodologia Pedagógica

O curso adopta um modelo de essencialmente prático, uma metodologia fundamentalmente assente nas questões concretas que se depararão ao empreendedor, culminando com a elaboração de um plano de negócios, que pode bem ser o seu projeto real de negócio.

## Meios e Recursos Didáticos

O curso decorrerá em sala, com recurso a suportes audiovisuais, e meios informáticos.

Os materiais consumíveis são, em qualquer curso, da responsabilidade dos formandos. No entanto, neste curso não se prevê a necessidade de consumíveis.

A bibliografia eventualmente recomendada, ou meios técnicos que o formando possa utilizar na sua vida profissional pós-curso, não são considerados como consumíveis.

Por norma, qualquer documentação fornecida pelo INEPI, para apoio à formação, é disponibilizada em formato digital.

## CrITÉrios de Avaliação

A avaliação tem por base por base 5 vectores referenciais que são:

- Assiduidade
- Participação
- Exercícios realizados
- Testes
- Trabalhos práticos

A escala de avaliação utilizada é de 0 a 20.

## Condições do Curso

A duração do curso é de 54 horas.

As condições quanto a horários disponíveis, preços e condições de pagamento são as que, à data, constarem da tabela de condições dos cursos, do INEPI. Esta informação é fornecida directamente pela Secretaria.

As condições contratuais são as constantes no Regulamento Interno do INEPI (disponível na Secretaria do INEPI e no site [www.inepi.pt](http://www.inepi.pt)).

**Versão do Referencial:** V.1

## Porquê estudar no INEPI?

O INEPI – Instituto de Ensino Profissional Intensivo é uma instituição privada criada em 1981, dedicada exclusivamente à formação profissional.

Ao longo destas décadas, o INEPI tem-se afirmado como uma instituição de referência neste setor, tanto em Portugal, como nos mercados internacionais de língua portuguesa, em particular nos PALOP.

O INEPI teve também desde sempre uma forte presença no chamado mercado *corporate*, que são os serviços de formação contratados directamente pelas empresas, organizações e organismos públicos, o que nos tem possibilitado uma forte ligação ao mercado empresarial e à realidade do mercado de trabalho.

A principal característica diferenciadora do INEPI é a forte incidência prática das suas formações. De facto, o INEPI não concorre com instituições académicas, pois não é esse o seu objetivo, mas antes complementa a formação académica com a formação prática, num sentido muito direccionado à realidade laboral.

Numa época em que vivemos submergidos pelo excesso de informação, onde o grande conhecimento é a capacidade de captar o essencial e abdicar do acessório, também na nossa vida profissional – incluindo a preparação técnica – cada vez mais os melhores profissionais são aqueles que têm a capacidade de se focarem naquilo que é essencial e realmente necessário para um bom desempenho de uma tarefa, não desperdiçando o seu tempo com conceitos, pormenores ou preciosismos que apenas retardam o seu desempenho.

Essa é pois a grande mais-valia da formação oferecida pelo INEPI: focamo-nos apenas no que é realmente essencial, e que tem aplicação direta à prática profissional.

Para tal, preparamos os melhores programas de formação, recorrendo aos melhores profissionais. Essa é a outra face da mesma moeda: apenas recorrendo a formadores que realmente trabalham diariamente em contexto real é que podemos oferecer essa perspetiva prática nas nossas formações.

Também o facto de realizarmos constantemente projetos formativos dentro das próprias empresas e organizações nos permite uma grande sensibilidade face às necessidades concretas do mercado.

Os nossos formadores não são pois académicos (sem desprimor algum para quem dedica a sua vida à investigação e ao ensino), mas são profissionais que complementam a sua atividade profissional diária com o gosto pela formação e o prazer de ensinar, e que por isso estão realmente próximos do contexto real de trabalho, e totalmente focados na perspetiva prática das matérias e nas necessidades reais e objetivas das empresas e organizações.

Por essa razão, os conteúdos das nossas formações estão em constante atualização, por forma a refletir sempre o que está a ser feito hoje mesmo no contexto real do mundo empresarial.

Também a grande interatividade do INEPI com o mercado, através de parceiras, protocolos, clientes empresariais, reconhecimentos, etc., garante aos nossos formandos uma grande facilidade de ligação e inserção no mercado laboral.

No INEPI, lançamos pontes para o seu futuro!

## Conteúdo Programático

### Módulo 1

#### Vamos criar um negócio! – 10 horas

1. Conceitos base (1 hora)
  - 1.1. Uma ideia – um negócio
  - 1.2. Empreendedor vs gestor
  - 1.3. Competências de gestão
  
1. O projeto (7 horas)
  - 1.1. A oportunidade do negócio
  - 1.2. Delineação do projeto
  - 1.3. O know how do promotor sobre a área de negócio escolhida
  - 1.4. Estratégia empresarial
  - 1.5. Variáveis estratégicas
  - 1.6. Análise SWOT
  - 1.7. Análise do mercado
  
1. Enquadramento jurídico da empresa (2 horas)
  - 1.1. Noções de direito comercial
  - 1.2. Formas jurídicas das empresas
  - 1.3. Processo burocrático e administrativo de constituição e início de atividade
  - 1.4. O Portal do Empreendedor e outros portais públicos de apoio ao empresário
  - 1.5. Custo do processo e custos fixos iniciais
  - 1.6. A exigência de contabilidade organizada – o TOC
  - 1.7. Outras exigências legais
    - 1.7.1. Levantamento de eventuais exigências legais da atividade selecionada

### Módulo 2

#### Vamos vender!

#### Função Marketing e Comercial – 12 horas

1. A área comercial (4 horas)
  - 2.2. Gestão de produto (bens ou serviços)
  - 2.3. O processo de venda
    - 2.3.1. Definição do processo de venda
    - 2.3.2. Estruturação dos canais de venda
  - 2.4. Concorrência
  - 2.5. Comunicação empresarial
  
2. O marketing (8 horas)
  - 2.1. Noções de marketing
  - 2.2. Marketing mix
  - 2.3. Web marketing
  - 2.4. O plano de marketing

- 2.5. O budget (orçamento de marketing)

### **Módulo 3**

#### **Vamos fazer contas ao dinheiro?**

##### **Função Financeira – 10 horas**

1. Informação financeira (6 horas)
  - 1.1. Noções de informação contabilística e financeira
  - 1.2. Custos fixos e variáveis
  - 1.3. Ativos corpóreos e incorpóreos
  - 1.4. Receitas e despesas de exploração
  - 1.5. Gestão financeira
  - 1.6. Gestão de tesouraria
  - 1.7. Mapas contabilísticos e de gestão
  - 1.8. Rácios e indicadores de gestão
  - 1.9. Determinação do break even point
2. Investimento (4 horas)
  - 2.1. Angariação de meios de investimento
    - 2.1.1. Capitais próprios
    - 2.1.2. Apoios públicos / comunitários (Portugal 2020 e outros)
    - 2.1.3. Apoios à contratação
    - 2.1.4. Financiamento bancário
    - 2.1.5. Leasing e renting
    - 2.1.6. Factoring
    - 2.1.7. Crowdfunding
    - 2.1.8. Business angels, capital de risco, e opções similares
  - 2.2. Cálculo do ROI
  - 2.3. A eventual necessidade de elaboração de um projeto de investimento para apresentação a investidores

### **Módulo 4**

#### **Pois, também vamos pagar impostos...**

##### **Função Fiscal – 2 horas**

1. Breves noções do sistema fiscal português (2 horas)
  - 1.1. IVA
  - 1.2. IRC
  - 1.3. IRS
  - 1.4. TSU
  - 1.5. Outros impostos e encargos fiscais
  - 1.6. Limites da responsabilidade dos gerentes perante as Finanças e a Segurança Social

### **Módulo 5**

#### **A empresa são as pessoas!**

##### **Recursos Humanos – 8 horas**

1. O fator recursos humanos na empresa (2 horas)
  - 1.1. Elementos chave: comunicação, liderança, motivação, gestão de equipas
2. Recursos humanos (2 horas)
  - 2.1. Definição de funções
  - 2.2. Organigrama
  - 2.3. Recrutamento e seleção
  - 2.4. Política remuneratória
  - 2.5. Outros custos com pessoal
3. Obrigações legais (2 horas)
  - 3.1. Seguros de trabalho
  - 3.2. Higiene e segurança no trabalho
  - 3.3. Medicina do trabalho

- 3.4. Formação profissional
- 4. Noções fundamentais do contrato de trabalho (2 horas)
  - 4.1. A formação do contrato de trabalho
  - 4.2. Tipos de contratos
  - 4.3. Rescisão de contratos
  - 4.4. Férias, faltas justificadas, faltas injustificadas
  - 4.5. O poder disciplinar do empregador: âmbito, limites e procedimentos

## **Ciclo 6**

### **Mãos à obra!**

#### **Plano de negócios – 12 horas**

- 1. Como fazer um plano de negócios (6 horas)
  - 1.1. Informação chave
  - 1.2. Estruturação do plano
  - 1.3. Alocação de recursos ao plano
    - 1.3.1. Recursos físicos
    - 1.3.2. Recursos financeiros
    - 1.3.3. Recursos humanos
    - 1.3.4. Recursos técnicos
- 2. Elaboração do plano de negócios (trabalho prático)
  - 2.1. Modelo do negócio
  - 2.2. Alocação de recursos
  - 2.3. Previsão de custos de investimento
  - 2.4. Previsão de custos operacionais
  - 2.5. Previsão de receita
  - 2.6. Cálculo do break even point
  - 2.7. Cálculo do ROI
- 3. Análise, discussão e correção dos planos de negócios apresentados pelo grupo (6 horas)