

// FERRAMENTA ESSENCIAL PARA O EMPREENDEDOR

O Business Plan é um instrumento essencial, não só para obter financiamento, mas também como guia para o empreendedor. A construção de um Business Plan deve ser um momento de reflexão, onde o empreendedor foca a oportunidade de negócio e identifica a proposta de valor.

Este programa de trinta horas foca aspectos ligados à coerência entre os elementos do Business Plan bem como alguns dos equívocos mais frequentes.

O QUE ESPERAR

- Contacto transversal com as várias áreas do Business Plan.
- Roteiro para a construção de um Business Plan.
- · Identificar os erros mais comuns.
- · Construção de indicadores.

PARA QUEM

- Empreendedores.
- Gestores de empresas
- Quadros técnicos de áreas variadas que pretendam ganhar o domínio sobre esta forramenta.
- Gestores de unidades de negócio com responsabilidades sobre P&L.

// SOBRE A ANGOLA BUSINESS SCHOOL

O projecto Angola Business School nasce do sonho de criar em Angola uma escola de negócios de classe mundial. A escola tem como objectivo estratégico dar resposta a um dos maiores desafios da economia Angolana: o desenvolvimento de talento.

Criada em 2009, a Angola Business School conta com mais de 2.000 participantes formados. A Angola Business School é já uma referência em Angola, posicionando-se como player relevante no desenvolvimento de talento.

// ESTRUTURA DO PROGRAMA

O programa está estruturado em trinta horas e cobrirá todas as dimensões da construção de um Business Plan, no final do programa os participantes deverão ser capazes de construir um Business Plan para o seu negócio.

As sessões serão das 9:00 às 12:00 e das 13:00 às 16:00, aos sábados, nos dias 18 e 25 de Novembro e 2, 9 e 16 de Dezembro.

// CONTEÚDOS

Apresentação do negócio ou projecto

 Identificação do negócio e dos promotores.

Sumário Executivo

 Apresentação da Proposta de Valor e elementos mais relevantes do projecto.

Análise Sectorial e da Envolvente

A envolvente contextual.

Conjuntura

- · O sector.
- Modelo das 5 forças.

Análise do Mercado

- · Análise da oferta.
- · Produtos.
- · Quotas de mercado.
- Canais
- Política comercial.

Análise Estratégica

- Posicionamento e competitividade da empresa.
- Plano de Marketing "evitar o campo de sonhos".
- Definir claramente os 5Ps.

Plano de Organização e de Recursos Humanos

- Papel fundamental da equipa.
- Competências.
- Planificação.
- Política e Formação.

Plano de Produção ou Operações

Onde? | Como? | Quanto? | Quando?
Plano.

Económico-Financeiro

- Investimento | Fontes de financiamento | Exploração | Indicadores de Gestão.
- Rentabilidade e retorno do investimento.

Análise de risco

- · Indicadores de risco.
- · Decisões em contexto de incerteza.
- Alguns equívocos comuns e como os evitar.

// DOCENTE: Pedro Subtil

PhD em Gestão e Mestre em Finanças pelo ISCTE (Portugal), docente universitário na área das Finanças Empresariais e antigo coordenador do curso de Gestão no ISPTEC (Angola), colabora com a ABS como docente convidado desde 2018. Tem extensa experiência de gestão de empresas de consultoria e de formação em Angola e Portugal.

// PROPINA

O programa de Construção de Business Plan tem um custo de 350.000 kz.*

*Antigos alunos do Curso de Gestão Aplicada usufruem de condições especiais.

CONTACTOS

Irene Sousa Telefone: +244 938 874 679

Rua Luther King n° 76-78, Maculusso, Lu Email: geral@abs.co.ao