



Governo Regional dos Açores

PLANIFICAÇÃO ANUAL – PROFIJ II – T2
Ano letivo 2020 / 2021



EBS das Velas

CURSO: Operador Florestal	ANO: 2.º
DOMÍNIO DE FORMAÇÃO/UFCD: Plano de negócio – criação de micronegócios 25 horas (33 tempos de 45´)	DOCENTE: VÍTOR BERNARDES

COMPETÊNCIAS
• organizar o seu próprio estudo; recolher e selecionar informação relevante para o tema em causa; • organizar o trabalho em equipa, desenvolver competências comunicacionais dentro do grupo de trabalho e também ao nível da apresentação dos trabalhos; • a predisposição para procurar entender a estrutura de um problema e a aptidão para desenvolver processos de resolução, assim como para analisar os erros cometidos e ensaiar estratégias alternativas; • relacionar o fenómeno em estudo com outras variáveis da empresa e da envolvente; • aplicar a componente financeira no desenvolvimento de projetos.

COMPETÊNCIAS ESPECÍFICAS	OBJETIVOS	CONTEÚDOS	ATIVIDADES / ESTRATÉGIAS	AVALIAÇÃO	CALENDARIZAÇÃO
➤ Identifica pontos fortes e fracos de um negócio ➤ Percebe a importância do plano de ação para o desenvolvimento de um negócio ➤ Analisa e define um plano de negócios ➤ Identifica métodos e técnicas de gestão do tempo e do trabalho	➤ Identificar fatores de êxito e de falência, pontos fortes e fracos de um negócio. ➤ Elaborar um plano de ação para a apresentação do projeto de negócio a desenvolver. ➤ Elaborar um orçamento para apoio à apresentação de um projeto com viabilidade económica/financeira. ➤ Elaborar um plano de negócio. ➤ Identificar os principais métodos e técnicas de gestão do tempo e do trabalho.	➤ Planeamento e organização do trabalho ○ Organização pessoal do trabalho e gestão do tempo ○ Atitude, trabalho e orientação para os resultados ➤ Conceito de plano de ação e de negócio ○ Principais fatores de êxito e de risco nos negócios ○ Análise de experiências de negócio - Negócios de sucesso - Insucesso nos negócios ○ Análise SWOT do negócio - Pontos fortes e fracos - Oportunidades e ameaças ou riscos ○ Segmentação do mercado - Abordagem e estudo do mercado - Mercado concorrencial - Estratégias de penetração no mercado - Perspetivas futuras de mercado ➤ Plano de ação ○ Elaboração do plano individual de ação - Atividades necessárias à operacionalização do plano de negócio - Processo de angariação de clientes e negociação contratual ➤ Estratégia empresarial ○ Análise, formulação e posicionamento estratégico	➤ Realização de casos práticos de consolidação dos conteúdos; ➤ Atividades de motivação e de investigação; ➤ Trabalho a pares, individual e em grande grupo;	Comportamento e atitudes Trabalhos de pares Trabalhos individuais	18.11.2020 a 27.01.2021



		○ Formulação estratégica ○ Planeamento, implementação e controlo de estratégias ○ Negócios de base tecnológica Start-up ○ Políticas de gestão de parcerias Alianças e joint-ventures ○ Estratégias de internacionalização ○ Qualidade e inovação na empresa ➤ Plano de negócio ○ Principais características de um plano de negócio - Objetivos - Mercado, interno e externo, e política comercial - Modelo de negócio e/ou constituição legal da empresa - Etapas e atividades - Recursos humanos - Recursos financeiros (entidades financiadoras, linhas de crédito e capitais próprios) ○ Formas de análise do próprio negócio de médio e longo prazo - Elaboração do plano de ação - Elaboração do plano de marketing - Desvios ao plano ○ Avaliação do potencial de rendimento do negócio ○ Elaboração do plano de aquisições e orçamento ○ Definição da necessidade de empréstimo financeiro ○ Acompanhamento do plano de negócio ➤ Negociação com os financiadores			
--	--	---	--	--	--