

Plano de CAPACITAÇÃO para JOVENS, EMPREENDEDORES e EMPRESAS 2023

A Participação é gratuita, mas sujeita a Inscrição obrigatória! Participe!

Ações Formativas

Competências e Mindset Empreendedor

2 outubro | 10:00 – 12:00

Público Alvo Jovens a partir dos 18 anos, Empreendedores e Empresas
Carga horária 2 horas caráter formativo + 1 hora de trabalho autónomo orientado
Formato Online

Conteúdos

- Compreender as competências essenciais para o empreendedorismo: apresentar as principais competências necessárias para ser um empreendedor de sucesso, como criatividade, capacidade de assumir riscos, resiliência, habilidades de gestão, pensamento estratégico e habilidades de networking.
- Cultivar um mindset empreendedor: refletir sobre como adotar uma mentalidade empreendedora, que envolve a disposição de assumir desafios, encontrar oportunidades, aprender com falhas e persistir na busca de objetivos, aliando a inovação, a criatividade e a adaptação às mudanças.
- Desenvolver competências de planeamento e execução de ideias: fornecer as ferramentas e estratégias para planejar, implementar e acompanhar ideias empreendedoras, enquanto projeto pessoais ou na criação de negócio.

Marca Pessoal e Pitch

4 outubro | 10:00 – 12:00

Público Alvo Jovens a partir dos 18 anos, Empreendedores e Empresas
Carga horária 2 horas caráter formativo + 1 hora de trabalho autónomo orientado
Formato Online

Conteúdos

- Compreender a importância da marca pessoal: Compreender como uma marca pessoal forte pode diferenciar cada indivíduo no mercado de trabalho, identificando os seus pontos fortes, definindo sua proposta de valor única e construir uma imagem autêntica e coerente.
- Desenvolver competências habilidades de comunicação persuasiva: partilhar técnicas necessárias para criar um pitch convincente, úteis na apresentação de um negócio ou numa entrevista de emprego, comunicando objetivos, experiências e competências de forma clara, concisa e impactante, adaptando sua mensagem ao público-alvo.
- Apresentar a marca pessoal de forma eficaz: Identificar formatos e canais de como apresentar sua marca pessoal, evidenciando aspeto essenciais para aumentar a eficácia na criação de rede.

Softskills e Competências do Futuro

9 outubro | 10:00 – 12:00

Público Alvo Jovens a partir dos 18 anos, Empreendedores e Empresas
Carga horária 2 horas caráter formativo + 1 hora de trabalho autónomo orientado
Formato Online

Conteúdos

- Identificar e compreender as soft skills mais relevantes para o futuro do trabalho: reconhecer as soft skills em demanda, como pensamento crítico, criatividade, colaboração, adaptabilidade e inteligência emocional, entendendo a importância dessas competências no mercado de trabalho em constante evolução e como desenvolvê-las.
- Desenvolver estratégias para aquisição de soft skills: Partilhar ferramentas e recursos práticos para desenvolver suas competências interpessoais e emocionais. Isso pode incluir atividades de construção de equipa, exercícios de resolução de problemas, simulações de tomada de decisão e práticas de comunicação eficaz.
- Aplicar as soft skills em cenários reais: Refletir sobre a aplicação e aquisição soft skills em situações do mundo real. Isso pode ser feito por meio de estudos de caso, dinâmicas em grupo ou projetos práticos que envolvam o uso de competências como trabalho em equipa, liderança, comunicação e resolução de problemas.

Empreendedorismo e Proposta de Valor

8 novembro | 10:00 – 12:00

Público Alvo Jovens a partir dos 18 anos, Empreendedores e Empresas
Carga horária 2 horas caráter formativo + 1 hora de trabalho autónomo orientado
Formato Online

Conteúdos

- Compreender os princípios do empreendedorismo: compreender os conceitos fundamentais do empreendedorismo, incluindo identificação de oportunidades de negócios, análise de mercado, criação de valor e gestão de riscos., identificando os passos necessários para iniciar um empreendimento de sucesso.
- Desenvolver uma proposta de valor única: Identificar e comunicar proposta de valor, ou seja, o valor e os benefícios que o produto ou serviço oferece aos clientes, identificando os diferenciais competitivos e a criar uma proposta de valor atraente e convincente.
- Aplicar o pensamento estratégico empreendedor: Mapear estratégias para a analisar o mercado, identificar oportunidades, desenvolver estratégias de crescimento e tomar decisões fundamentadas para impulsionar o sucesso dos projetos e/ou ideias de negócio Business.

Business Model Canvas

14 novembro | 10:00 – 12:00

Público Alvo Jovens a partir dos 18 anos, Empreendedores e Empresas
Carga horária 2 horas caráter formativo + 1 hora de trabalho autónomo orientado
Formato Online

Conteúdos

- Compreender os elementos do Business Model Canvas: Partilhar os aspectos essenciais do Business Model Canvas, incluindo segmentos de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos-chave, atividades-chave, parcerias-chave e estrutura de custos, entendendo como se relacionam e contribuem para o modelo de negócios.

- Criar e analisar um Business Model Canvas: Criar e analisar seu próprio Business Model Canvas, aprendendo a identificar as interações entre os elementos, avaliar a viabilidade do modelo de negócios e identificar possíveis ajustes ou melhorias para aumentar a eficiência e a eficácia do modelo de negócio.

- Aplicar o Business Model Canvas à inovação e à estratégia: Utilizar o Business Model Canvas como uma ferramenta estratégica para impulsionar a inovação e o crescimento de negócios, adaptando modelos de negócios com base nas mudanças do mercado e nas necessidades dos clientes, identificando novas oportunidades e maximizando o valor entregue.

Marketing

17 novembro | 10:00 – 12:00

Público Alvo Jovens a partir dos 18 anos, Empreendedores e Empresas
Carga horária 2 horas caráter formativo + 1 hora de trabalho autónomo orientado
Formato Online

Conteúdos

- Compreender os princípios de marketing: Identificar os princípios fundamentais de Marketing, incluindo segmentação de mercado, definição de público-alvo, mix de marketing (produto, preço, praça, promoção), posicionamento de marca e pesquisa de mercado, compreendendo a importância do marketing na criação de valor para os clientes e no crescimento dos negócios.

- Desenvolver uma estratégia de marketing eficaz: criar uma estratégia de marketing abrangente e eficaz para promover seus produtos ou serviços, definindo objetivos de marketing, identificando os canais de comunicação mais adequados para alcançar seu público-alvo, desenvolvendo mensagens persuasivas, criando um plano de ação para implementar a estratégia e estabelecendo indicadores-chave de desempenho para avaliar o sucesso da campanha de marketing.

- Implementar táticas de marketing efetivas: Mapear táticas de marketing efetivas para alcançar objetivos, criando campanhas de marketing direcionadas, usando estratégias de branding para fortalecer a imagem da marca, utilizando técnicas de marketing digital e tradicional, medindo o desempenho das campanhas e ajustando abordagens com base nos resultados.

Ficha de Inscrição

Info.: desenvolvimentoeconomico@cm-palmela.pt