

PLANO DE FORMAÇÃO EMPREENDEDORISMO

FUNDAMENTAÇÃO

O empreendedorismo é um motor essencial para a inovação, crescimento económico e transformação social, especialmente em mercados emergentes como o de Angola. Em um ambiente caracterizado por desafios e oportunidades, é fundamental que os futuros empreendedores desenvolvam habilidades para identificar oportunidades, elaborar planos de negócios sólidos e gerir riscos de forma eficaz. Este curso visa capacitar os participantes a transformar ideias em empreendimentos de sucesso, integrando conceitos teóricos com aplicações práticas e estratégias modernas de mercado.

OBJETIVO

Capacitar os participantes a:

- Identificar e validar oportunidades de negócio.
- Desenvolver e estruturar um plano de negócios eficaz.
- Gerir os aspectos financeiros, operacionais e de marketing de um empreendimento.
- Aplicar técnicas de inovação, transformação digital e gestão de riscos.
- Adquirir uma postura empreendedora e visão estratégica para transformar ideias em negócios sustentáveis.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo 1: Introdução ao Empreendedorismo

- Conceitos e importância do empreendedorismo no contexto local e global
- Perfil e características do empreendedor de sucesso
- Análise do ambiente de negócios em Angola: desafios e oportunidades

Módulo 2: Desenvolvimento de Ideias e Oportunidades de Negócio

- Métodos de identificação de oportunidades e brainstorming
- Ferramentas de criatividade e inovação (Design Thinking)
- Validação de ideias de negócio por meio de pesquisas de mercado

Módulo 3: Elaboração do Plano de Negócios

- Estrutura e componentes de um plano de negócios: resumo executivo, análise de mercado, estratégia, plano operacional e financeiro.
- Técnicas para definição de objetivos, metas e indicadores de desempenho.
- Preparação de apresentações e pitches para investidores.

Módulo 4: Gestão e Financiamento do Empreendimento

- Fontes de financiamento disponíveis (bancos, investidores anjo, venture capital, microcrédito)
- Noções de gestão financeira: fluxo de caixa, orçamento e precificação
- Análise e mitigação de riscos empresariais

Módulo 5: Marketing e Vendas para Startups

- Estratégias de marketing digital e tradicional aplicáveis a novos negócios.
- Construção e posicionamento de marca (branding).
- Técnicas de vendas, captação de clientes e fidelização.
- Importância do Customer Success no ciclo de vida do cliente.

Módulo 6: Liderança e Gestão de Equipes Empreendedoras

- Formação e desenvolvimento de equipes para startups.
- Estilos de liderança, coaching e mentoring.
- Gestão de conflitos e criação de uma cultura de inovação contínua.

MÉTODOS DIDÁTICOS

- Aulas Teóricas e Expositivas
- Estudo de Casos
- Workshops e Dinâmicas
- Desenvolvimento de um plano de negócios completo, com feedback contínuo dos instrutores.
- Apresentação de Pitches: Simulações de apresentação de ideias para investidores.

EQUIPAMENTOS

- Computador
- Manual de apoio
- Bloco de anotações, lápis e esferográficas.

DURAÇÃO E CARGA HORÁRIA

- Carga horária total: 20 horas

Formato sugerido:

- Intensivo (5 dias × 4h)
- Módulos de 2h ao longo de 10 / Ou Conforme a necessidade solicitada

INVESTIMENTO

Por consulta