



**CURSO DE FORMAÇÃO EXECUTIVA EM GESTÃO DE
NEGÓCIOS, EMPREENDEDORISMO E ALTA
PERFORMANCE | *e-learning***

APRESENTAÇÃO

A CERTFORM, Escola de Formação Prática, concebe, promove e desenvolve cursos de formação profissional, orientados para as necessidades do mercado de trabalho, cujos programas e percursos, fortemente práticos, têm como principal objetivo contribuir para o sucesso profissional e pessoal dos formandos que neles participam.

A CERTFORM está ao serviço da formação profissional desde fevereiro de 1999 e é uma entidade formadora certificada pela DGERT na área das Ciências Empresariais.

O Curso de Formação Executiva em Gestão de Negócios, Empreendedorismo e Alta Performance é um curso fortemente prático, concebido para entregar aos formandos um conjunto de ferramentas de aplicação imediata que se traduzem, de forma mensurável, no aumento da performance empresarial. A ênfase é colocada no conhecimento operacional, nos instrumentos de decisão e nos métodos de execução que o gestor moderno utiliza no dia a dia da sua organização, em detrimento da exposição teórica de natureza académica.

Trata-se de um percurso integrado de formação fortemente prático, dirigido a quem assume ou pretende assumir responsabilidade direta sobre uma organização. Estrutura-se em treze módulos que cobrem o ciclo completo da gestão estratégica moderna: do perfil empreendedor e da constituição de empresas, à formulação estratégica e à execução através das sete dimensões críticas da empresa contemporânea (Recursos Humanos, Marketing Digital, Operações, Internacionalização, Inovação, Inteligência Artificial e Gestão Financeira), prosseguindo com o Balanced Scorecard como ferramenta de apoio à estratégia, a Avaliação de Investimentos Reais e o Financiamento das Empresas, e terminando na elaboração do Plano de Negócios.

O Curso dirige-se a gestores e empreendedores que reconhecem a necessidade de uma formação integrada que cubra simultaneamente o pensamento estratégico, as dimensões operacionais críticas e os instrumentos modernos de execução. É também um Curso ideal para profissionais que pretendem dar o salto para funções de direção, e para quem prepara o lançamento ou consolidação de um projeto empresarial próprio.

Adicionalmente, o Curso está acessível àqueles que, apesar de não terem formação prévia em gestão, desejam investir numa formação executiva prática que os prepare para novos desafios profissionais e para a tomada de decisões estratégicas fundamentadas.

MODALIDADE DE FORMAÇÃO

E-LEARNING · SESSÕES ASSÍNCRONAS

Pode iniciar o seu percurso formativo logo após a sua inscrição. A plataforma de ensino à distância está disponível 24 horas por dia e 7 dias por semana, permitindo grande flexibilidade no acesso à formação, de acordo com a sua disponibilidade e o horário que escolher.

O Curso conta com 80 horas de formação e dispõe de 12 meses para desenvolver o percurso formativo. Em caso de necessidade, o prazo pode ser aumentado. Ao longo da formação pode colocar questões ao Formador e esclarecer as suas dúvidas sobre as matérias lecionadas através da plataforma, e-mail ou telefone.

Na plataforma encontram-se todos os recursos pedagógicos: apresentações, manuais, casos práticos resolvidos e vídeo-aulas. Todas as matérias e casos práticos são explicados e resolvidos em vídeo-aulas. Os manuais ficam disponíveis para download em formato PDF, podendo ser consultados no futuro sempre que necessário.

De acordo com a sua disponibilidade, o formando pode concluir o Curso antes do prazo previsto, ou utilizar o tempo total disponível para um estudo aprofundado e progressivo dos conteúdos, à medida das suas necessidades profissionais.

DESTINATÁRIOS

A QUEM SE DESTINA

O Curso é dirigido a todos quantos pretendam adquirir competências sólidas de gestão estratégica, independentemente da sua formação académica de base ou da fase da carreira em que se encontram. A componente fortemente prática do percurso formativo torna-o acessível a quem inicia o contacto com a gestão e, simultaneamente, valioso para quem já exerce funções de responsabilidade e procura aprofundar a sua visão integrada do negócio.

- ◆ Gestores e empresários com responsabilidade direta sobre uma organização, que pretendam elevar a qualidade da decisão estratégica e da execução.
- ◆ Profissionais com responsabilidades de direção em qualquer área da empresa, que necessitem de visão integrada das sete dimensões estratégicas do negócio moderno.
- ◆ Empreendedores que preparam o lançamento de um projeto empresarial próprio e necessitem de método estruturado para constituir a empresa, formular a estratégia, desenhar o modelo de negócio e elaborar o plano de negócios.
- ◆ Quadros médios e seniores em fase de transição para funções de direção, que pretendam consolidar uma base sólida em gestão estratégica.
- ◆ Profissionais que pretendam reposicionar a sua carreira em funções de gestão e necessitem de formação executiva certificada que sirva de alavanca para essa transição.
- ◆ Profissionais liberais, técnicos especializados e responsáveis por equipas que, vindos das mais diversas áreas, pretendam adquirir competências de gestão para conduzir os seus projetos com método e visão estratégica.
- ◆ Estudantes do ensino superior que pretendam complementar a sua formação académica com uma formação executiva fortemente prática, orientada para a realidade empresarial e para a tomada de decisão estratégica.
- ◆ Todos quantos, independentemente da sua formação anterior, pretendam apostar numa formação executiva extraordinariamente prática que os prepare para novos desafios profissionais e para a tomada de decisões estratégicas fundamentadas.

OBJETIVOS

OBJETIVOS DA FORMAÇÃO

Quando concluir o Curso, o formando estará apto a:

- ✓ Compreender o perfil empreendedor moderno e dominar o processo completo de constituição e enquadramento legal de empresas.
- ✓ Formular a estratégia da sua organização e dominar as principais ferramentas de análise estratégica: PESTAL, 5 Forças de Porter, Cadeia de Valor, SWOT, CAME, Estratégias Genéricas de Porter, Oceano Azul e Business Model Canvas.
- ✓ Desenhar e executar uma estratégia integrada de Recursos Humanos, alinhando as pessoas com os objetivos da empresa.
- ✓ Construir uma estratégia de Marketing Digital eficaz, dominando os canais, métricas e ferramentas que sustentam a aquisição de clientes.
- ✓ Implementar uma estratégia de Operações que combine eficiência, qualidade e velocidade.
- ✓ Avaliar oportunidades de Internacionalização e construir o plano de entrada em mercados externos.
- ✓ Desenvolver uma cultura e processos de Inovação que sustentem a criação contínua de valor.
- ✓ Integrar a Inteligência Artificial na gestão da empresa, dominando a arquitetura do prompt de excelência.
- ✓ Dominar os fundamentos da Gestão Financeira moderna: Demonstrações Financeiras, WACC, rentabilidade e criação de valor (ROE, ROA, ROIC, EVA).
- ✓ Construir e implementar o Balanced Scorecard como ferramenta de apoio à estratégia.
- ✓ Avaliar projetos de investimento em ativos reais com rigor metodológico (VAL, TIR, IRP, Payback).
- ✓ Dominar as fontes de Financiamento das Empresas e selecionar o instrumento adequado a cada decisão.

- ✓ Elaborar um Plano de Negócios completo e profissional, com Demonstrações Financeiras Previsionais e Avaliação Financeira do Projeto.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Os 13 Módulos do Curso

100% ATUALIZADO · FORTE COMPONENTE PRÁTICA

O Curso integra treze módulos sequenciais que cobrem o ciclo completo da gestão estratégica moderna. Cada módulo combina exposição teórica rigorosa com aplicação prática a estudos de caso e a empresas simuladas, desenvolvendo no formando a capacidade de assumir, com competência e visão estratégica, funções de gestão em qualquer organização. Em todos os módulos são trabalhadas ferramentas, modelos e instrumentos diretamente aplicáveis ao dia a dia das empresas, com casos práticos resolvidos e folhas de cálculo dinâmicas.

MÓDULO 01**O Caminho do Empreendedor**

São exploradas, de uma forma fortemente prática, as 22 competências do empreendedor, as 7 competências-chave para o sucesso e os 11 princípios fundamentais de gestão. São percorridas as formas jurídicas e o processo completo de constituição e enquadramento legal das empresas, com casos práticos resolvidos.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ As 22 competências do empreendedor moderno.
- ◆ As 7 competências-chave para o sucesso empresarial.
- ◆ Os 11 princípios fundamentais de gestão.
- ◆ Formas jurídicas das empresas e processo de constituição.
- ◆ Enquadramento legal, contabilístico e fiscal da empresa nascente.
- ◆ Casos práticos resolvidos de constituição e enquadramento de empresas.

MÓDULO 02**Estratégia Empresarial**

Fundamentação para o Sucesso Competitivo

Pilar nuclear da componente estratégica do Curso. São desenvolvidos a definição de Visão, Missão, Valores e Objetivos SMART, e as principais ferramentas de análise estratégica: PESTAL, 5 Forças de Porter, Cadeia de Valor, SWOT, Pearce e Robinson, CAME, Estratégias Genéricas de Porter, Oceano Azul e Business Model Canvas. São trabalhados estudos de caso completos, em setores e modelos de negócio distintos, que percorrem do diagnóstico estratégico ao desenho integrado do modelo de negócio.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ Visão, Missão, Valores e Objetivos SMART.
- ◆ Análise PESTAL e 5 Forças de Porter.
- ◆ Cadeia de Valor e Análise SWOT.
- ◆ Modelo de Pearce e Robinson e matriz CAME.
- ◆ Estratégias Genéricas de Porter e Estratégia do Oceano Azul.
- ◆ Business Model Canvas.
- ◆ Estudos de caso completos com aplicação integrada das ferramentas estratégicas.

MÓDULO 03**Pilar I · Estratégia em Recursos Humanos**

É trabalhado, em moldes operacionais, o ciclo completo de gestão das pessoas: recrutamento e seleção, integração, formação, avaliação de desempenho, remuneração e benefícios, gestão de talento e planos de sucessão. É abordado o enquadramento jurídico-laboral essencial e articulada a perspetiva estratégica com os instrumentos operacionais do dia a dia.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ A cultura como vantagem competitiva.
- ◆ Recrutamento e seleção estratégicos.
- ◆ Integração e os primeiros 90 dias.
- ◆ Desenvolvimento e retenção de talento.
- ◆ Avaliação de desempenho.
- ◆ Liderança e equipas de alto desempenho.
- ◆ Remuneração, reconhecimento e bem-estar.
- ◆ Estudos de caso aplicados à gestão estratégica das pessoas.

MÓDULO 04**Pilar II · Estratégia em Marketing Digital**

É explorado, com aplicação direta à empresa, o marketing digital como ferramenta estratégica de aquisição, retenção e fidelização de clientes. São trabalhados o conhecimento profundo do cliente, a construção da marca e do posicionamento, a atração de procura qualificada (incluindo SEO e SEM), a conversão, a matemática do marketing assente em três indicadores fundamentais, a fidelização e a presença nas redes sociais, com construção de uma proposta de valor digital coerente com o posicionamento da empresa.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ Conhecer o Cliente em Profundidade.
- ◆ Construir Marca: Posicionamento e Diferenciação.
- ◆ Atrair: Gerar Procura Qualificada.
- ◆ Converter: Transformar Interesse em Cliente.
- ◆ A Matemática do Marketing: os Três Indicadores a Acompanhar.
- ◆ Fidelizar: Transformar Clientes em Embaixadores.
- ◆ A Presença nas Redes Sociais.
- ◆ 15 Orientações Estratégicas para a Operação de Marketing.
- ◆ Casos práticos de aplicação dos três indicadores e de análise evolutiva.

MÓDULO 05**Pilar III · Estratégia em Operações**

É examinada a gestão de operações como fonte de vantagem competitiva: processos, qualidade, produtividade, gestão de stocks e da cadeia de abastecimento, manutenção e fornecedores. São trabalhados os principais indicadores operacionais e a digitalização das operações, com aplicação prática a empresas industriais e de serviços.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ O Gestor como Estratega de Operações.
- ◆ Os Cinco Objetivos de Desempenho.
- ◆ Os Indicadores do Gestor.
- ◆ Cadeia de Abastecimento e Logística.
- ◆ Tecnologia e Automação.
- ◆ Plano Estratégico de Operações.
- ◆ Inteligência Artificial Aplicada às Operações e Logística.
- ◆ Casos práticos aplicados a uma empresa industrial e a uma empresa de serviços.

MÓDULO 06**Pilar IV · Estratégia de Internacionalização**

É tratada, com pendor marcadamente prático, a internacionalização como vetor estratégico de crescimento e diversificação de risco. São estudados os quatro modos de entrada em mercados externos (exportação, parcerias e alianças, investimento direto estrangeiro e presença digital), a análise de mercado-alvo, a adaptação do produto e da marca, o site bilingue e o e-commerce internacional, os aspetos legais e fiscais essenciais, e os indicadores e plano de internacionalização.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ A Globalização como Realidade dos Mercados.
- ◆ A Postura do Gestor Internacional.
- ◆ Os Quatro Modos de Entrada: Exportação, Parcerias, Investimento Direto e Presença Digital.
- ◆ A Análise de Mercado-Alvo.
- ◆ A Adaptação do Produto e da Marca.
- ◆ O Site Bilingue e o E-commerce Internacional.
- ◆ Aspetos Legais, Fiscais e Regulamentares Essenciais.
- ◆ Indicadores e Plano de Internacionalização.
- ◆ Caso prático e estudo de caso final com análise SWOT e CAME.

MÓDULO 07**Pilar V · Estratégia em Inovação**

É desenvolvida a inovação como decisão estratégica acessível a qualquer empresa. São estudados os quatro tipos de inovação, a inovação incremental e a inovação disruptiva, o ciclo de vida do produto, a atenção ao mercado e aos concorrentes, o benchmarking, o funil da inovação, a cultura de inovação na organização e os indicadores de inovação.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ A Inovação como Forma de Continuar Relevante.
- ◆ O Ciclo de Vida do Produto e o Imperativo de Inovar.
- ◆ Os Quatro Tipos de Inovação.
- ◆ Inovação Incremental e Inovação Disruptiva.
- ◆ Atenção ao Mercado, aos Concorrentes, aos Consumidores.
- ◆ Benchmarking: Aprender com Quem Está à Frente.
- ◆ O Funil da Inovação.
- ◆ Cultura de Inovação na Organização.
- ◆ Indicadores de Inovação.
- ◆ Estudo de caso final e análise de casos internacionais de referência.

MÓDULO 08**Pilar VI · Estratégia de IA no Negócio**

É posicionada, com aplicação às áreas de negócio, a inteligência artificial como camada transversal aplicável a todos os pilares da empresa. É desenvolvida a arquitetura do prompt de excelência, com seis elementos canónicos universais e três técnicas avançadas, e são estudados prompts profissionais por área de negócio (liderança, RH, operações, marketing, inovação, finanças e estratégia).

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ Arquitetura do prompt de excelência: seis elementos canónicos universais.
- ◆ Três técnicas avançadas de prompting.
- ◆ Prompts profissionais por área de negócio: liderança, RH, operações, marketing, inovação, finanças e estratégia.
- ◆ O que a IA faz bem e o que não substitui.
- ◆ Riscos e enquadramento da utilização de IA na empresa.
- ◆ Estudo de caso de aplicação integrada da IA na gestão empresarial.

MÓDULO 09**Pilar VII · Estratégia de Gestão Financeira**

São aprofundados, com forte pendor aplicado, os fundamentos da gestão financeira como ferramenta estratégica do gestor moderno. São trabalhadas as três Demonstrações Financeiras, o Ponto Crítico das Vendas, o Custo do Capital pelo modelo CAPM, a Fórmula de Hamada, o WACC, os indicadores de rentabilidade e criação de valor (ROE, ROA, ROIC, NOPAT, EVA) e os principais rácios. São incluídos estudos de caso completos com análise por rácios e cálculo da criação de valor.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ As três Demonstrações Financeiras.
- ◆ Ponto Crítico das Vendas.
- ◆ Custo do Capital pelo modelo CAPM e Fórmula de Hamada.
- ◆ WACC (Weighted Average Cost of Capital).
- ◆ Indicadores de rentabilidade e criação de valor: ROE, ROA, ROIC, NOPAT, EVA.
- ◆ Estudos de caso completos com análise por rácios e cálculo da criação de valor.

MÓDULO 10**Balanced Scorecard**

Ferramenta de Apoio à Estratégia

É construído, passo a passo, o BSC como ferramenta que traduz a Visão em ação concreta, alinha a organização em torno de objetivos comuns e disciplina a execução estratégica. São estudadas a tripla função (traduzir, alinhar, disciplinar), as quatro perspetivas (Financeira, Cliente, Processos Internos e Aprendizagem e Crescimento), o mapa estratégico e os indicadores-chave de desempenho. São incluídos estudos de caso completos com BSC integrado.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ A tripla função do Balanced Scorecard: traduzir, alinhar, disciplinar.
- ◆ As quatro perspetivas: Financeira, Cliente, Processos Internos e Aprendizagem e Crescimento.
- ◆ Mapa estratégico.
- ◆ Indicadores-chave de desempenho.
- ◆ Estudos de caso completos com BSC integrado.

MÓDULO 11**Avaliação de Investimentos Reais**

É aplicada a metodologia rigorosa de avaliação económico-financeira de projetos de investimento em ativos reais. São trabalhados o cash flow do projeto na abordagem FCF/WACC, o cálculo do valor residual ajustado pelo impacto fiscal, e os quatro critérios de decisão: VAL, TIR, IRP e Período de Recuperação do Investimento atualizado. São resolvidos casos práticos integrais, em contextos empresariais distintos, com folha de cálculo dinâmica.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ Cash flow do projeto na abordagem FCF/WACC.
- ◆ Cálculo do valor residual ajustado pelo impacto fiscal.
- ◆ VAL · Valor Atual Líquido.
- ◆ TIR · Taxa Interna de Rendibilidade.
- ◆ IRP · Índice de Rendibilidade do Projeto.
- ◆ Período de Recuperação do Investimento atualizado.
- ◆ Casos práticos integrais com folha de cálculo dinâmica.

MÓDULO 12**Financiamento das Empresas**

São desenvolvidas, com aplicação direta à decisão de financiamento, as fontes ao dispor das empresas, distinguindo capital próprio e capital alheio. No capital próprio são aprofundados o capital social, as prestações suplementares e o mercado de capital de risco (Private Equity). No capital alheio são percorridos os empréstimos bancários, as locações financeira e operacional, e os suprimentos. É trabalhada a estrutura ótima de capitais e o seu impacto no WACC e na rendibilidade dos capitais próprios.

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ Capital próprio: capital social, prestações suplementares.
- ◆ Mercado de capital de risco (Private Equity).
- ◆ Capital alheio: empréstimos bancários.
- ◆ Locação financeira e operacional.
- ◆ Suprimentos.
- ◆ Estrutura ótima de capitais e impacto no WACC e na rendibilidade dos capitais próprios.
- ◆ Estudos de caso de decisões de financiamento e do seu impacto na criação de valor.

MÓDULO 13**Plano de Negócios**

Business Plan

Módulo final integrador, no qual é elaborado um Plano de Negócios completo que aplica todos os conhecimentos adquiridos ao longo do Curso. É abordada a estrutura completa do Plano: Sumário Executivo, Estrutura Organizacional, Calendarização (Gráfico de Gantt), Modelo Canvas, análises SWOT, Porter, PESTAL e Concorrencial, Volume de Negócios, FSE, Gastos com o Pessoal, Ativos, Plano de Investimento e Financiamento. São elaboradas as Demonstrações Financeiras Previsionais, a Análise de Indicadores Económicos e Financeiros, e procede-se à Avaliação Financeira do Projeto através de fluxos de caixa descontados (VAL, TIR, Payback).

CONTEÚDOS DESENVOLVIDOS

- ◆ Sumário Executivo, Estrutura Organizacional e Calendarização (Gráfico de Gantt).
- ◆ Modelo Business Canvas integrado no Plano.
- ◆ Análises SWOT, 5 Forças de Porter, PESTAL e Concorrencial.
- ◆ Volume de Negócios, FSE, Gastos com o Pessoal e Ativos.
- ◆ Plano de Investimento e Plano de Financiamento.
- ◆ Demonstrações Financeiras Previsionais.
- ◆ Análise de Indicadores Económicos e Financeiros.
- ◆ Avaliação Financeira do Projeto: VAL, TIR e Payback.
- ◆ Caso prático integral de elaboração de um Plano de Negócios completo.

Ao longo dos treze módulos, **os formandos realizam testes formativos que monitorizam o progresso na aprendizagem.** Cada módulo é acompanhado por casos práticos resolvidos e por instrumentos diretamente aplicáveis à realidade empresarial do formando.

CERTIFICAÇÃO

CERTIFICADO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL

PLATAFORMA SIGO

Quando concluir o percurso formativo, será emitido o Certificado de Formação Profissional em Gestão de Negócios, Empreendedorismo e Alta Performance (80 horas), através da plataforma SIGO, tal como previsto na Portaria n.º 474/2010, de 8 de julho.

Caso a formação seja concedida pela Entidade Patronal, este Certificado é válido para efeito do cumprimento das 40 horas de formação contínua obrigatória, de acordo com o Código do Trabalho.

Área de formação certificada pela DGERT: Ciências Empresariais.

Isenção de IVA: ao abrigo do artigo 9.º, n.º 10, do Código do IVA.

Dedução à coleta do IRS: despesas de formação dedutíveis a 30%, nos termos do artigo 78.º-D do CIRS.

INVESTIMENTO

MODALIDADES DE PAGAMENTO

O Curso pode ser pago integralmente no ato de inscrição, com desconto de pronto pagamento, ou de forma fracionada ao longo do percurso formativo. Aplica-se ainda preço com desconto a desempregados, estudantes e antigos formandos da CERTFORM.

PREÇO NORMAL

PRONTO
PAGAMENTO

no ato de inscrição

400 €

pagamento integral

PAGAMENTO
FRACIONADO

ao longo do percurso

4 × 110 €

quatro prestações

PREÇO COM DESCONTO · Desempregados, Estudantes e Antigos Formandos

PRONTO
PAGAMENTO

no ato de inscrição

360 €

pagamento integral

PAGAMENTO
FRACIONADO

ao longo do percurso

4 × 100 €

quatro prestações

Preços com isenção de IVA, ao abrigo do artigo 9.º, n.º 10, do Código do IVA. Dedutíveis em IRS a 30%, nos termos do artigo 78.º-D do Código do IRS.

FORMADOR

DR. MIGUEL FRAGOSO

Economista Conselheiro (OE) | Contabilista Certificado (OCC) | Formador Certificado (CCP)

Economista Conselheiro, Membro da Ordem dos Economistas nos Colégios de Especialidade de Economia e Gestão Empresariais e Auditoria (Cédula Profissional de Economista Conselheiro n.º 15129). Contabilista Certificado, Membro da Ordem dos Contabilistas Certificados há mais de 25 anos (Cédula Profissional n.º 29283).

Fundador, CEO, Diretor-Geral e Coordenador de Formação da CERTFORM desde abril de 2000. Formador Certificado pelo IEFP (desde junho de 1998), com 33 688 horas de formação ministradas em 627 ações nas áreas de contabilidade, fiscalidade, finanças empresariais e gestão de negócios, tendo acumulado 22 800 créditos como formador reconhecidos pela Ordem dos Contabilistas Certificados.

Experiência de mais de 25 anos em prestação de serviços de Contabilidade e Assessoria Fiscal a Empresas e Particulares. Criador de conteúdos educativos com mais de 2 000 vídeos no canal YouTube CERTFORM (mais de 25 000 seguidores).

Possui uma vasta formação contínua nas Ciências Empresariais, com especialização em Sistema de Normalização Contabilística, Finanças Empresariais e Internacionais, Normas Internacionais de Contabilidade, Fiscalidade Nacional e Internacional, Análise Económica e Financeira e Direito do Trabalho. Formação executiva avançada em Vendas, Marketing, Geração de Valor, Ciência de Dados e Inteligência Artificial aplicadas à Gestão.

Formação Académica

- ◆ Harvard University · Higher Education Teaching Certificate (Derek Bok Center for Teaching and Learning).
- ◆ MBA · Máster en Administración y Dirección de Empresas & Máster en Finanzas y Mercados · Universidad Internacional Isabel I de Castilla.
- ◆ Máster en Finanzas · Dirección Económico Financiera · Universidad Católica de Ávila / IMF (Bolonha).
- ◆ Licenciatura em Gestão de Empresas · Auditoria Financeira · ISAG (pré-Bolonha).

- ◆ Bacharelato em Contabilidade e Administração · ISCAP (pré-Bolonha).

Certificações Internacionais

- ◆ Harvard Business School (HBS) · Certificate of Specialization in Finance and Accounting | Financial Accounting Certificate Program | Leading with Finance Certificate Program | Entrepreneurship Essentials Certificate Program | Alternative Investments Certificate Program.
- ◆ London School of Economics and Political Science (LSE) · Managerial Finance Certificate Program.
- ◆ Columbia University (CBS) · Free Cash Flow Analysis, Risk and Return Certificate Program.
- ◆ University of Cape Town (UCT) · Financial Modelling and Analysis Certificate Program.

LinkedIn: [linkedin.com/in/miguel-fragoso-b4b1ab202/](https://www.linkedin.com/in/miguel-fragoso-b4b1ab202/)

REGRAS DE FUNCIONAMENTO

E-LEARNING · SESSÕES ASSÍNCRONAS

01. O candidato deverá preencher a ficha de inscrição através do site da CERTFORM.
02. Após contacto da secretaria deverá ser efetuado o pagamento do valor.
03. Serão atribuídas as credenciais para entrada na plataforma de e-learning da CERTFORM. O acesso à plataforma está disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana.
04. O formando dispõe de 12 meses de acesso à plataforma para realizar a formação. Caso seja necessário, este prazo pode ser dilatado, mediante pedido do formando.
05. De acordo com a sua disponibilidade, o formando pode concluir o Curso antes do prazo previsto.
06. Ao entrar na plataforma, o formando consegue visualizar todo o percurso formativo que irá realizar.
07. O percurso formativo é realizado pela ordem definida na plataforma, módulo a módulo.
08. Todas as matérias são acompanhadas por vídeo-aulas, apresentações, manuais e casos práticos resolvidos.
09. Após a visualização do primeiro vídeo, o mesmo deverá ser marcado como concluído. À medida que avança o estudo, os materiais deverão ser marcados como concluídos para que a progressão no Curso seja reconhecida e para que o formando possa aceder ao material seguinte.
10. O formando pode fazer o estudo dos materiais através da plataforma ou fazer o download para o seu próprio dispositivo. Manuais, apresentações e casos práticos estão disponíveis em PDF.
11. As questões e dúvidas sobre as matérias deverão ser colocadas através da plataforma (contacto com o docente).

12. A avaliação é feita através de testes de avaliação contínua intercalar, de escolha múltipla, com 5 a 10 questões, realizados na plataforma.
13. Após conclusão dos módulos, será disponibilizado um inquérito de avaliação da formação.
14. Quando o percurso formativo estiver concluído, a plataforma emite um documento de conclusão. Este documento não serve de certificado.
15. Uma vez concluído, será emitido o certificado de formação profissional através do SIGO, tal como previsto na Portaria n.º 474/2010, de 8 de julho. O certificado será enviado em suporte papel pelos CTT para a morada do formando.

NOTAS FINAIS

PORQUÊ INVESTIR NESTE PERCURSO FORMATIVO?

Na CERTFORM concebemos cursos fortemente práticos, cujo objetivo principal é preparar os formandos, dotando-os dos conhecimentos e ferramentas para que possam enfrentar os desafios profissionais com a preparação adequada.

O Curso de Formação Executiva em Gestão de Negócios, Empreendedorismo e Alta Performance constitui um percurso integrado que cobre, num único programa, o ciclo completo da gestão estratégica moderna. Do perfil empreendedor à constituição da empresa, da formulação estratégica à execução através das sete dimensões críticas da empresa contemporânea, do Balanced Scorecard à Avaliação de Investimentos Reais e ao Financiamento das Empresas, terminando na elaboração do Plano de Negócios. Esta integração é a sua marca distintiva no panorama da formação executiva.

Para gestores que pretendam reforçar a qualidade da decisão estratégica e da execução nas suas organizações, o Curso oferece visão integrada das dimensões críticas e instrumentos diretamente aplicáveis ao dia a dia da empresa. Para empreendedores que preparam o lançamento de um projeto empresarial, o Curso fornece o método estruturado que conduz desde a definição do perfil empreendedor até à elaboração do Plano de Negócios completo, passando pelas decisões estratégicas centrais, pela avaliação rigorosa da viabilidade económica do projeto e pela seleção das fontes de financiamento adequadas.

Para profissionais em transição para funções de direção, o Curso constitui uma alavanca para essa transição, dotando-os dos instrumentos conceptuais e práticos que o exercício das funções de direção exige. Para profissionais que, vindos das mais diversas áreas, pretendam adquirir competências sólidas de gestão, o Curso é a ponte entre a experiência profissional acumulada e a capacidade de conduzir projetos e organizações com método e visão estratégica.

O Curso pode ser frequentado a partir de qualquer parte do mundo e, uma vez inscrito, o formando pode iniciar imediatamente o seu percurso formativo. Ao longo do percurso, o formando pode colocar as suas questões e dúvidas ao Formador através da plataforma, às quais este responderá rapidamente, garantindo o acompanhamento personalizado que distingue a formação CERTFORM.

Concluído o percurso formativo, o formando estará em condições de assumir, com competência e visão estratégica integrada, funções de gestão em qualquer organização, ou de lançar e desenvolver o seu próprio projeto empresarial com método sólido e instrumentos profissionais. Esta capacidade de execução estratégica constitui, em última análise, uma das vantagens competitivas mais difíceis de replicar no mercado de trabalho.

PORQUÊ ESCOLHER A CERTFORM

NOVE RAZÕES QUE DISTINGUEM A NOSSA FORMAÇÃO

“

Education is not preparation for life; education is life itself.

J O H N D E W E Y

01. Os cursos ministrados pela CERTFORM são frequentados por participantes que na sua grande maioria possuem formação académica superior em diversas áreas. Apesar de estarem bem preparados em termos teóricos, manifestam alguma dificuldade e receio quanto à integração e adaptação ao mercado de trabalho.
02. Os cursos da CERTFORM permitem estabelecer um elo entre o conhecimento académico e teórico e o mercado de trabalho. Os cursos da CERTFORM permitem estabelecer uma ponte entre a Universidade e as Empresas.
03. Os cursos de formação desenvolvidos pela CERTFORM acrescentam um elevado valor porque proporcionam conhecimentos, ferramentas, habilidades e atitudes para que a adaptação ao mercado de trabalho seja mais rápida e mais eficaz.

04. Os cursos da CERTFORM são fortemente práticos, muito orientados para as necessidades do mercado de trabalho, capazes de fornecer as ferramentas necessárias para integrar uma atividade profissional com confiança e sucesso.
05. Os cursos da CERTFORM são igualmente dirigidos a profissionais que já estão integrados no mercado de trabalho, mas que necessitam de uma atualização de conhecimentos. As ferramentas de gestão, os modelos estratégicos e as tecnologias digitais evoluem constantemente. Como em todas as áreas e profissões, é necessária uma permanente atualização de conhecimentos.
06. Os cursos da CERTFORM permitem aos profissionais fazerem uma atualização dos seus conhecimentos e estarem aptos a enfrentar com sucesso os desafios profissionais que se vão colocando ao longo das suas carreiras.
07. Na CERTFORM acreditamos na formação ao longo da vida. Para além das habilitações académicas já conquistadas, deve procurar-se um permanente aperfeiçoamento das competências e habilidades, trabalhando no sentido de uma melhoria contínua. Apostar e investir na formação permanente é uma necessidade e uma poderosa vantagem competitiva no mercado de trabalho.
08. Também na perspetiva das Empresas, os cursos geram um elevado valor, um elevado retorno. As empresas são privilegiadas ao contratarem colaboradores que apresentem nos seus CV cursos ministrados pela CERTFORM. Com uma formação prática, pragmática, focada no exercício de funções concretas, quem frequenta os cursos da CERTFORM acrescenta um valor indubitável ao tecido empresarial.
09. Como consequência da formação ministrada pela CERTFORM, o tempo de adaptação e de integração diminui consideravelmente, o que para uma empresa é uma grande vantagem. Na perspetiva de uma empresa, contratar alguém com formação na CERTFORM é uma excelente contratação.

INSCRIÇÃO E CONTACTOS

COMECE O SEU PERCURSO

W E B S I T E

certform.pt

E - M A I L

geral@certform.pt

Poderá encontrar no site certform.pt os testemunhos autorizados de formandos que já participaram nos Cursos da CERTFORM.

CERTIFICAÇÃO DGERT

ENTIDADE FORMADORA CERTIFICADA

A CERTFORM – Formação e Consultadoria, Lda. (NIPC 504510070, sede na Rua Júlio Dinis, 561 – 5.º, Sala 502, 4050-325 Porto) é entidade formadora certificada nos termos da Portaria n.º 851/2010, de 6 de setembro, alterada e republicada pela Portaria n.º 208/2013, de 26 de junho, nas seguintes áreas de formação:

- ◆ 541 · Indústrias alimentares.
- ◆ 341 · Comércio.
- ◆ 812 · Turismo e lazer.
- ◆ 342 · Marketing e publicidade.
- ◆ 344 · Contabilidade e fiscalidade.
- ◆ 345 · Gestão e administração.
- ◆ 347 · Enquadramento na organização / empresa.

CERTIFICADO N.º 4272/2022

A certificação da entidade pode ser consultada em

certifica.dgert.gov.pt

MINISTÉRIO DO TRABALHO, SOLIDARIEDADE E SEGURANÇA SOCIAL

Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho (DGERT)