

Seminários	Conteúdos genéricos	Dia de realização
A ARTE DO NETWORKING: COMO GANHAR MAIS NEGÓCIO COM A INTERNET	Chegar a mais clientes e com menos custos Aproveitar a força das redes sociais para chegar mais longe Promover de forma mais eficaz Facilitar processos empresariais	21 de Junho
ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO PARA MICRO E PME'S	A Diversidade Cultural Comportamentos culturais e negociação Globalização Estratégias de Internacionalização	7 de Julho
APOIOS E FINANCIAMENTOS	O Financiamento das Empresas Financiamento por Capitais Próprios Financiamento por Capitais Alheios de Curto Prazo Financiamento por Capitais Alheios de Médio e Longo Prazo Formas Especiais de Financiamento Os Apoios e Incentivos Financeiros Disponíveis	28 de Setembro

Porquê fazer?

A época que estamos a viver não tem semelhança com nada que aconteceu nos últimos anos.

O risco e a incerteza dos negócios nunca foram tão altos.

Em épocas assim é necessário ter um maior controlo dos negócios, traduzido na redução de custos, de decisões bem pensadas sobre os investimentos, no rigor da gestão da tesouraria.

No entanto, se as empresas não venderem, se não oferecerem no mercado produtos e serviços de qualidade a preços competitivos, se não conhecerem bem os mercados, os seus clientes e os seus concorrentes, todos os esforços serão inúteis e não serão viáveis.

É com este desafio que as empresas estão confrontadas, as grandes e as pequenas, sobretudo as pequenas, porque estão mais vulneráveis, não têm os recursos humanos, financeiros e tecnológicos das grandes empresas. Existe a ideia na mente de alguns, que gerir e planear o negócio é só para as grandes empresas.

Esta ideia está errada, porque ninguém mais do que as pequenas e médias empresas precisam de o fazer.

Estes empresários correm riscos incomparáveis.

Se o negócio correr mal, a maior parte das vezes, é o seu património e a sua vida pessoal que estão em risco.

Objectivos

Proporcionar às micro e pequenas e médias empresas novas ferramentas de gestão para melhoria dos resultados empresariais.

Destinatários

Este ciclo de seminários é dirigido a Empresários, Gestores e Quadros de pequenas empresas.

Os participantes no programa obterão um total de 6 ECTS (Créditos académicos), que poderão utilizar posteriormente na conclusão da licenciatura ou Mestrado no IPAM, à luz do novo enquadramento legal do Processo de Bolonha.

+ informações:

|T| (+351) 218 360 030

|@| ipam@ipam.pt

|W| www.ipam.pt

Realização das sessões e horário

As sessões serão realizadas entre as 16h00 e as 20H00

Corpo Docente (síntese curricular)

A equipa de docentes seleccionada pelo IPAM para leccionar este programa, apresenta uma grande experiência profissional, com responsabilidades nas empresas onde trabalham, e um profundo conhecimento do Marketing. A sua experiência prática e de docência facilita a comunicação com os alunos e a transmissão eficaz dos seus conhecimentos. A sua vocação para o serviço é uma garantia de apoio contínuo e de qualidade do aluno que é a parte importante do benefício de participar neste Programa.

Carlos Viana

Carlos José Simões Viana, é Professor Adjunto, membro do Conselho Científico no IPAM.

A par da carreira Docente mantém a actividade de Consultor e Formador em diversas empresas e associações empresariais.

Engenheiro Químico pelo Instituto Superior Técnico, Pós-graduado em Estratégia de Exportação e Mestre em Economia Internacional pelo Instituto Superior de Economia e Gestão. Doutorado em Gestão pela Universidade da Beira Interior – UBI.

Carlos Viana é co-autor do livro “Marketing Internacional” e intervém frequentemente como convidado em diversos seminários sobre gestão de empresas e internacionalização.

+ informações:

|T| (+351) 218 360 030

|@| ipam@ipam.pt

|W| www.ipam.pt

Filipe Carrera

Filipe Carrera é Licenciado em Economia pelo ISEG-Instituto Superior de Economia e Gestão de Lisboa, tem MBA pela Universidade Politécnica de Madrid, tem Pós-Graduação em e-Business pela Universidad Politécnica de Madrid, tem Pós-Graduação em Gestão da Formação em e-Learning pela Universidad Complutense de Madrid e tem Pós-Graduação em Gestão de Marketing pela Universidad Politécnica de Madrid.

É Responsável pelas áreas de Consultoria de Gestão e Formação na empresa Prestin, é Professor dos Mestrados e Pós-Graduações do ISEG – Universidade Técnica de Lisboa.

Foi Orador em eventos em cerca de 26 países localizados na Europa, América, Ásia e África.

É Consultor e formador com vasta experiência.

É Autor do livro “*Marketing Digital na versão 2.0 – O que não pode ignorar*”.

É detentor dos seguintes prémios e certificações: International Training Fellow (ITF 103) pela JCI University, Most Outstanding Trainer in the World pelo Congresso Mundial da JCI 2008 (Nova Deli, Índia), Most Outstanding Trainer in Europe pela Conferência Europeia da JCI 2008 (Turku, Finlândia), JCI Senator #68039 e Prémio HR Leadership atribuído pela Asian Pacific Congress 2008 (Bombaim, Índia).

É Presidente da Global Network Portugal da American Society of Training and Development (ASTD) e Membro fundador da Junior Chamber International – Portugal.

É Docente/formador do IPAM.

Miguel Rodrigues

José Miguel Violante Rodrigues, possui Licenciatura em Administração e Gestão de Empresas, pela Universidade Católica Portuguesa e é Formador Certificado (CAP).

É Consultor e Formador nas áreas de Contabilidade Geral e Analítica, Cálculo Financeiro, *Cost Management & Budget Preparation*, Gestão Financeira, Avaliação de Investimentos e Novos Instrumentos Financeiros, Gestão dos Recursos Financeiros, Créditos e Cobranças, Financiamentos, Aspectos Financeiros do Marketing, Técnicas de Gestão e Aperfeiçoamento de Chefias, Marketing Estratégico, Finanças para Executivos não Financeiros, Finanças para Não Financeiros, Avaliação de Empresas, entre outros.

Actualmente integra o corpo docente de várias Pós-Graduações e MBA Executivos no IPAM, UAL, ISG e ISCTE e é Formador em várias instituições de referência nacional e internacional.

É Docente/formador do IPAM.

Candidaturas

Preenchimento de ficha de candidatura

Investimento

Inscrições até 14 de Junho:

Por seminário: 170 €

3 Seminários: 330 €

Inscrições após 14 de Junho:

Inscrição por seminário: 190 €

Inscrição nos 3 seminários 390 €

Inscrições de 5 ou mais pessoas:

10% Desconto

Local de realização

IPAM Lisboa

Av. Marechal Gomes da Costa, nº 21,

1800-255 Lisboa

+ informações:

|T| (+351) 218 360 030

|@| ipam@ipam.pt

|W| www.ipam.pt