



PÓS GRADUAÇÃO EM ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO E INOVAÇÃO (Assíncrona em Turma)

OBJECTIVOS:

Os gestores necessitam cada vez mais de adquirirem competências e dominarem ferramentas de gestão em diferentes áreas do conhecimento de forma a tomarem as decisões certas. As áreas da estratégia e da inovação são fundamentais para que os negócios sejam pensados e geridos de forma sustentável e a longo prazo.

Pretende-se com este curso dotar os participantes com conhecimentos teóricos sobre os conceitos fundamentais para avaliação e definição de estratégias e da inovação dos seus negócios, com foco nos produtos, na organização e na selecção dos mercados, e ainda aplicar esses mesmos conhecimentos em exercícios de prática simulada e/ou real, para que possam desenvolver competências próprias autónomas nos seus processos individuais de decisão.

A formação baseia-se na apresentação de conceitos teóricos, na discussão da sua aplicabilidade a diferentes contextos, estudo de casos reais e desenvolvimento de trabalhos de grupo para aplicação dos conceitos apreendidos.

DESTINATÁRIOS:

O curso é direccionado para empresários, gestores de topo, directores de marketing, directores de inovação, estudantes de MBA e outros com interesse pela estratégia de negócio e pela inovação.

PRÉ-REQUISITOS:

Experiência, como utilizador, de computador pessoal, com competências mínimas em ferramentas de tratamento de texto (p.ex. Word) e de navegação na Internet.

FORMA DE ORGANIZAÇÃO:

A forma de organização utilizada é de formação a distância permitindo uma flexibilidade temporal através de uma aprendizagem individualizada e de acordo com o ritmo do formando.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- O que é a estratégia de negócio
- Ferramentas de diagnóstico do produto
- Ferramentas de diagnóstico do ambiente externo
- Ferramentas de diagnóstico do ambiente interno
- Ferramentas de análise e de síntese para a tomada decisão
- Criação de cenários e tomada de decisão
- O que é a inovação
- Ferramentas de diagnóstico da inovação
- Ferramentas de análise e de síntese para a tomada decisão
- Criação de cenários e tomada de decisão
- O que é o valor económico
- Ferramentas de diagnóstico do valor económico
- Ferramentas de análise e de síntese para a tomada decisão
- Criação de cenários e tomada de decisão

METODOLOGIA DE FORMAÇÃO:

A formação irá decorrer de forma assíncrona onde cada formando terá disponível no seu computador e por cada módulo: um filme e apresentação de slides para visionamento, texto para leitura e exercício de prática simulada, permitindo um método afirmativo (expositivo) e activo (simulação e pesquisa).



EQUIPAMENTO NECESSÁRIO:

Computador funcional, equipado com placa de som; Acesso Internet (preferência acesso cabo ou ADSL); Browser (Internet Explorer ou Firefox).

DOCENTES:

A formação será ministrada por profissionais, entre eles, o criador de parte dos modelos a utilizar e autor de MAP – Moving along Alignments and Paradoxes model, 2007 e de Negócios Mutantes e Paradoxais, 2008.

Ainda que este tipo de experiência seja extremamente importante, todos os docentes escolhidos possuem um alargado leque de competências pedagógicas que, em conjunto com os seus conhecimentos práticos e teóricos das suas respectivas especialidades, permitem oferecer a todos os seus alunos uma privilegiada experiência de ensino eficaz.

DURAÇÃO:

236 Horas

DATAS DE REALIZAÇÃO DAS ACTIVIDADES:

Abertura do Curso: O curso tem início a 14 de Setembro e termina a 28 de Março. Após o início do curso, o participante deverá elaborar os módulos conforme a seguir se encontra descrito.

Número de módulos: O curso é composto por um total de 15 módulos, dos quais 14 são de Formação e 1 de Avaliação.

Horas por Módulo: As horas de cada módulo variam consoante o mesmo. O módulo de avaliação terá uma duração de 60 horas.

Total de Horas Curriculares: 263 horas (176 horas de formação e 60 de avaliação)

Conteúdos: Cada módulo de formação terá um filme e apresentação de slides para visionamento, texto para leitura e exercício de prática simulada.

Duração: O curso irá decorrer num total de 28 semanas (10 horas/semana à excepção das semanas com feriados) distribuídas conforme tabela e cronograma.

Dias e Horário: Cada semana de formação terá uma carga horária de 10 horas de formação assíncrona.

Módulo	Horas	Modalidade
1.O que é a estratégia de negócio	10	Assíncrona
2.Ferramentas de diagnóstico do produto	12	Assíncrona
3.Ferramentas de diagnóstico do ambiente externo	16	Assíncrona
4.Ferramentas de diagnóstico do ambiente interno	16	Assíncrona
5.Ferramentas análise e síntese para tomada decisão	10	Assíncrona
6.Criação de cenários e tomada de decisão	16	Assíncrona
7.O que é a inovação	10	Assíncrona
8.Ferramentas de diagnóstico da inovação	16	Assíncrona
9.Ferramentas análise e síntese para tomada decisão	10	Assíncrona
10.Criação de cenários e tomada de decisão	12	Assíncrona
Semana de Intervalo		
11.O que é o valor económico	10	Assíncrona
12.Ferramentas de diagnóstico do valor económico	16	Assíncrona
13.Ferramentas análise e síntese para tomada decisão	10	Assíncrona
14.Criação de cenários e tomada de decisão	12	Assíncrona
Semana de Intervalo		
15.Plano de acção (trabalho final)	60	Assíncrona
TOTAL	236	



CRONOGRAMA

Módulos	Semanas																												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
	14-09-2009	21-09-2009	28-09-2009	05-10-2009	12-10-2009	19-10-2009	26-10-2009	02-11-2009	09-11-2009	16-11-2009	23-11-2009	30-11-2009	07-12-2009	14-12-2009	21-12-2009	28-12-2009	04-01-2010	11-01-2010	18-01-2010	25-01-2010	01-02-2010	08-02-2010	15-02-2010	22-02-2010	01-03-2010	08-03-2010	15-03-2010	22-03-2010	
O que é a estratégia de negócio	10																												
Ferramentas diagnóstico		10	2																										
Ferramentas diagnóstico do ambiente externo			8	8																									
Ferramentas diagnóstico do ambiente interno					10	6																							
Ferramentas análise e síntese tomada decisão						4	6																						
Criação de cenários e tomada de decisão							4	10	2																				
O que é a inovação									8	2																			
Ferramentas de diagnóstico da inovação											8	8																	
Ferramentas de análise e síntese tomada decisão												2	8																
Criação de cenários e tomada de decisão													8	4															
Semana de Intervalo																													
O que é o valor económico																		10											
Ferramentas diagnóstico do valor económico																			10	6									
Ferramentas análise e síntese tomada decisão																				4	6								
Criação de cenários e tomada de decisão																					4	8							
Semana de Intervalo																													
Plano de acção (trabalho final)																									10	10	10	10	10

AVALIAÇÃO:

A avaliação será efectuada módulo a módulo com a realização de um exercício prático que se encontra disponível na plataforma e que deverá ser elaborado na segunda semana de cada módulo.

Caso o formando pretenda realizar o trabalho final (15º módulo) deverá realizá-lo após a finalização dos 14 módulos de formação.

O trabalho final terá que ser realizado em grupo e serão criados fóruns de discussão para esse efeito.

Certificados: Os participantes receberão **Certificado de Frequência** caso frequentem apenas os 14 módulos de formação. Os participantes receberão **Certificado de Aproveitamento** caso realizem o trabalho final.

CUSTO:

980 €

INSCRIÇÕES:

E-mail: caam@gestaototal.com <http://caam.gestaototal.com>