

TEMAS/ UNIDADES	CONTEÚDOS/APRENDIZAGENS ESSENCIAIS	N.º de AULAS PREVISTAS	
MÓDULO: 7855 Plano de Negócios- Criação de Pequenos e Médios Negócios (Professor responsável – Ana Diogo)	1. Planeamento e organização do trabalho 1.1. Organização pessoal do trabalho e gestão do tempo 1.2. Atitude, trabalho e orientação para os resultados 2. Conceito de plano de ação e de negócio 2.1. Principais fatores de êxito e de risco nos negócios 2.2. Análise de experiências de negócio 2.2.1. Negócios de sucesso e Insucesso nos negócios 2.3. Análise SWOT do negócio 2.3.1. Pontos fortes e fracos 2.3.2. Oportunidades e ameaças ou riscos 2.4. Segmentação do mercado 2.4.1. Abordagem e estudo do mercado; Mercado concorrencial 2.4.3. Estratégias de penetração no mercado 2.4.4. Perspetivas futuras de mercado 3. Plano de ação 3.1. Elaboração do plano individual de ação 3.1.1. Atividades necessárias à operacionalização do plano de negócio 3.1.2. Processo de angariação de clientes e negociação contratual 4. Estratégia empresarial 4.1. Análise, formulação e posicionamento estratégico 4.2. Formulação estratégica 4.3. Planeamento, implementação e controlo de estratégias 4.4. Políticas de gestão de parcerias Alianças e joint-ventures 4.5. Estratégias de internacionalização 4.6. Qualidade e inovação na empresa 5. Estratégia comercial e planeamento de marketing 5.1. Planeamento estratégico de marketing 5.2. Planeamento operacional de marketing (marketing mix) 5.3. Meios tradicionais e meios de base tecnológica (e-marketing) 5.4. Marketing internacional Plataformas multiculturais de negócio (da organização ao consumidor) 5.5. Contacto com os clientes Hábitos de consumo 5.6. Elaboração do plano de marketing 5.6.1. Projeto de promoção e publicidade 5.6.2. Execução de materiais de promoção e divulgação 6. Estratégia de I&D 6.1. Incubação de empresas 6.1.1. Estrutura de incubação e Tipologias de serviço 6.2. Negócios de base tecnológica Start-up 6.3. Patentes internacionais e Transferência de tecnologia 7. Financiamento	60	1º e 2º período

	7.1. Tipos de abordagem ao financiador 7.2. Tipos de financiamento (capital próprio, capital de risco, crédito, incentivos nacionais e internacionais) 7.3. Produtos financeiros mais específicos (leasing, renting, factoring, ...) 8. Plano de negócio 8.1. Principais características de um plano de negócio 8.1.1. Objetivos 8.1.2. Mercado, interno e externo, e política comercial 8.1.3. Modelo de negócio e/ou constituição legal da empresa 8.1.4. Etapas e atividades e Recursos humanos 8.1.5. Recursos financeiros (entidades financiadoras, linhas de crédito e capitais próprios) 8.2. Desenvolvimento do conceito de negócio 8.3. Proposta de valor e Processo de tomada de decisão 8.4. Reformulação do produto/serviço 8.5. Orientação estratégica (plano de médio e longo prazo) 8.5.1. Desenvolvimento estratégico de comercialização 8.6. Estratégia de controlo de negócio e Planeamento financeiro 8.6.1. Elaboração do plano de aquisições e orçamento 8.6.2. Definição da necessidade de empréstimo financeiro 8.6.3. Estimativa dos juros e amortizações 8.6.4. Avaliação do potencial de rendimento do negócio 8.7. Acompanhamento da consecução do plano de negócio		
MÓDULO: 10672 - Introdução à utilização e proteção dos dados pessoais (Professor responsável – José Viegas)	1.. Direito fundamental à proteção de dados pessoais como autocontrolo da informação que nos respeita 2. Regulamento Geral de Proteção de Dados 2.1. Principais conceitos, princípios e atores 2.2. Obrigações dos responsáveis pelo tratamento e subcontratantes 2.3. Direitos dos titulares dos dados 2.4. Fiscalização 3. Implementação do RGPD – aspetos críticos / considerações gerais 3.1. Ciclo de Vida do Processo de Implementação do RGPD 3.2. Questões da Segurança Informática 3.3. Questões da sua integração com os Sistemas de Gestão	30	1º e 2º período
MÓDULO: 8599 Comunicação Assertiva e Técnicas de Procura de Emprego (Professor responsável – Ana Diog)	1. Conceito de empreendedorismo – múltiplos contextos e perfis de intervenção 2. Perfil do empreendedor 3. Fatores que inibem o empreendedorismo 4. Ideia de negócio e projet 5. Coerência do projeto pessoal / projeto empresarial 6. Fases da definição do projeto 7. Modalidades de trabalho 8. Mercado de trabalho visível e encoberto 9. Pesquisa de informação para procura de emprego 10. Medidas ativas de emprego e formação 11. Mobilidade geográfica (mercado de trabalho nacional, comunitário e extracomunitário) 12. Rede de contactos 13. Curriculum vitae 14. Anúncios de emprego	30	1º e 2º período

	15. Candidatura espontânea 16. Entrevista de emprego		
Atividades de avaliação	• Diagnóstica • Formativa contínua • Comportamento e postura dentro da sala de aula • Participação adequada • Observação direta • Assiduidade e pontualidade • Autonomia • Cooperação e relacionamentos interpessoais • Trabalhos práticos		
Total de Aulas Previstas (50 minutos)		120	

Nota: Os conteúdos a abordar serão lecionados de forma integrada entre as diversas disciplinas da componente técnica e professores responsáveis pela lecionação de cada módulo, contribuindo de forma ativa para o desenvolvimento integral dos alunos e constituindo-se como atividades facilitadoras do desenvolvimento da Prova de Aptidão Profissional e da Formação em Contexto de Trabalho.

O Grupo Disciplinar