

2012

Programa de Desenvolvimento em Gestão e Liderança para PME Líder



CATÓLICA
EXECUTIVE
EDUCATION
LISBON

EM PARCERIA COM:



IAPMEI
Parcerias para o Crescimento



Programa de Desenvolvimento em Gestão e Liderança para PME Líder

Num mundo cada vez mais complexo e incerto, é crítico para as empresas tomar boas decisões, e tomá-las rapidamente. A capacidade de antecipação, a flexibilidade de resposta e a solidez de análise são as chaves de sucesso, e mais ainda se falamos de pequenas ou médias empresas, com menos capacidade de criarem o seu próprio negócio ou produto e mais dependentes do seu meio envolvente.

Ter e gerir bem informação, dispor de elevados níveis de capital humano, conhecimento e competência, otimizar financiamentos, logística e produção, desenvolver *skills* de negociação e ter a capacidade de criar confiança junto de parceiros, fornecedores e clientes, saber ler mais atentamente os sinais e a informação de conjuntura nacional e internacional e melhor compreender e antecipar o funcionamento dos mecanismos económicos e dos mercados, fazem a diferença nos dias de hoje.

Estes são, pois, os objectivos do Programa para PME Líder, cuidadosamente desenvolvido através de um trabalho em parceria entre o IAPMEI e a CATÓLICA-LISBON School of Business & Economics: preparar as empresas para beneficiarem das oportunidades criadas pelo Mercado Interno e pela globalização, dotando-as de capacidades, ferramentas e técnicas actualizadas nas diversas áreas funcionais, através de uma abordagem conceptualmente rica e com forte orientação prática.

COORDENAÇÃO



FERNANDO PACHECO

Doutorado em Economia (Université Catholique de Louvain), Licenciado em Economia pela CATÓLICA-LISBON School of Business & Economics, onde foi Coordenador do Curso de Economia e Pró-Reitor e lecciona nas Licenciaturas e Mestrados. Foi Membro do Conselho Consultivo do Banco de Portugal e do Comité de Política Económica da União Europeia. Foi Director-Geral do Departamento Central de Planeamento, Secretário de Estado da Indústria e Energia, Secretário de Estado do Orçamento e Secretário de Estado Adjunto e do Orçamento. É Vice-Presidente da Iberdrola-Portugal.



MIGUEL CRUZ

Doutorado em Finanças/Economia pela London Business School, MBA em Finanças e licenciado em Economia pela CATÓLICA-LISBON School of Business & Economics, onde foi Investigador no Centro de Estudos Aplicados e Professor convidado. Foi Presidente da Comissão de Gestão do PRIME, Vogal da Comissão de Gestão do PRIME, Gestor do Programa Energia, Subdirector-geral da Indústria e Coordenador do Departamento de Research do Banco CISF - Grupo BCP. Tem produzido várias publicações na área da economia. É Vogal do Conselho Directivo do IAPMEI.

ESTRUTURA DO PROGRAMA

MÓDULOS	DURAÇÃO	DOCENTES
ENVOLVENTE ECONÓMICA DAS PME	7 h	Fernando Pacheco
ESTRATÉGIAS PARA O SUCESSO DAS PME	7 h	Miguel Cruz
ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO	7 h	Miguel Athayde Marques José Vital Morgado
ESTRATÉGIA COMERCIAL E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO	7 h	Pedro Celeste
FINANCIAMENTO DAS PME	7 h	António Gaspar
LIDERANÇA E COORDENAÇÃO DE EQUIPAS	7 h	Luís Caeiro Ricardo Costa
GESTÃO DE CONFLITOS, COMUNICAÇÃO E NEGOCIAÇÃO	7 h	João Matos
GESTÃO DA INFORMAÇÃO E DO CONHECIMENTO NAS PME	7 h	Paulo Cardoso do Amaral

DURAÇÃO TOTAL DO PROGRAMA: 56 HORAS

“...DESAFIO DE
ABERTURA AO
CONHECIMENTO,
À PERMANENTE
INOVAÇÃO E À
OPTIMIZAÇÃO DA
GESTÃO,...”



Luís Filipe Costa
[Presidente do Conselho
Directivo do IAPMEI]

Vivemos uma época conturbada, em que as capacidades das empresas são postas à prova diariamente. Antecipar e evoluir são as chaves do sucesso, e a única forma segura de sobreviver a médio prazo. Nada pode hoje ser deixado ao acaso – desde a concepção, ao design, das parcerias ao financiamento, da logística ao marketing – e são os que melhor estão preparados que conseguem superar dificuldades e aproveitar oportunidades.

Para Portugal, com um tecido empresarial com uma elevadíssima predominância de PME, isto é ainda mais claro. Dependemos mais do exterior, de empresas e mercados, e portanto de conhecimento e informação que nos são à partida exógenos. A capacidade de a eles ter acesso e de os processar, bem como de trabalhar em rede com elevados níveis de eficiência e com as mais recentes técnicas e métodos, é crucial.

É portanto natural que o IAPMEI, a instituição do Estado por excelência com esta vocação de preparação das nossas PME para este desafio de abertura ao conhecimento, à permanente inovação e à optimização da gestão, procure os melhores parceiros para o auxiliarem a cumprir esta missão de profundo interesse nacional. E é assim igualmente natural esta aliança com a Universidade Católica Portuguesa para a criação deste Programa, que esperamos prove ser de utilidade estratégica para as nossas PME.

ANTÓNIO GASPAR

Administrador Executivo da SPGM, SA, holding do Sistema de Garantia Mútua Português. Foi Administrador de Sociedades de Venture Capital e Private Equity, entre elas a PME Investimentos/InovCapital, e membro do Comité de Investimentos e do Conselho Consultivo de várias Sociedades de Capital de Risco. Foi membro do Conselho de Directores do IAPMEI. Trabalhou sempre na área do acesso das PME ao financiamento. Licenciado em Gestão pelo ISCTE. Pós-Graduado em Mercados e Instrumentos Financeiros.

JOÃO MATOS

Professor Auxiliar Convidado na CATÓLICA-LISBON, leccionando no The LisbonMBA e nos Programas para Executivos. Coordena os programas “Os 3 Pilares do Sucesso Profissional e Pessoal: Comunicar, Persuadir e Negociar”, “Gestão da Mudança: Emoções, Atitudes e Comportamentos” e “Programa de Especialização em Negociação”. Licenciado em Gestão e MBA em Comportamento Organizacional pela CATÓLICALISBON. Pós-Graduado em Research Methods for Management pela Aston Business School (Reino Unido). Certificado em Negotiation Research & Teaching pela Kellogg School of Management (EUA).

JOSÉ VITAL MORGADO

Membro do Conselho de Administração da AICEP (2º Mandato), onde é responsável pela Direcção de Promoção e Gestão de Eventos, Informação Nacional, Informação Internacional, Programa INOV Contacto, Programa INOV Export e visitas de Estado. Foi Vogal do Conselho Directivo do ICEP Portugal, e Delegado em Madrid e em Nova Iorque. Licenciado em Engenharia Civil pelo Instituto Superior Técnico.

LUÍS CAEIRO

Professor Associado Convidado da CATÓLICA-LISBON. Coordenador dos programas nas áreas de Liderança e Gestão de Recursos Humanos.

Docente de Gestão Estratégica de Recursos Humanos, e Liderança e Motivação, na Formação de Executivos. Gestor de empresas. Foi director geral de empresas de consultoria.

MIGUEL ATHAYDE MARQUES

Doutorado em Gestão de Empresas (University of Glasgow), Licenciado em Administração e Gestão de Empresas (UCP). É Professor da CATÓLICA-LISBON e administrador independente da Brisa, Concessão Rodoviária, S.A. Foi nos últimos anos Presidente da Bolsa Portuguesa (Euronext Lisbon S.A.), administrador executivo da Euronext N.V. (Amesterdão) e membro da comissão executiva da Bolsa de Nova Iorque (NYSE Euronext). Anteriormente, foi administrador executivo da CGD e do grupo Jerónimo Martins. Foi Presidente do ICEP. Tem desempenhado cargos de presidente e administrador não executivo em diversas empresas portuguesas e estrangeiras.

PAULO CARDOSO DO AMARAL

Doutorado e Mestre em Sistemas de Informação (Université de Paris). Licenciado em Engenharia de Telecomunicações Sistemas e Computadores (IST). MBA em Gestão Internacional pela CATÓLICA-LISBON onde é Professor Auxiliar Convidado e coordena o “PAGETTI – Programa Avançado de Gestão Telecomunicações e Tecnologias de Informação” e lecciona na licenciatura, Msc e no The LisbonMBA. Docente na Academia

Militar e na Academia da Força Aérea. Vice-Presidente da AFCEA Portugal. Administrador da SINFIC SA.

PEDRO CELESTE

Doutorado em Ciências Económicas e Empresariais pela Universidade Complutense de Madrid, Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG, Pós-Graduado em Estudos Europeus pela Universidade Católica. Diplomado pela Kellogg School of Management e pelo IESE. Na CATÓLICA-LISBON, onde é Professor Auxiliar Convidado, é coordenador do “Programa Avançado de Marketing para Executivos – PAME”, “Programa de Gestão de Vendas – PGV” e do “Programa Avançado de Gestão para a Banca – PAGEB”. Director Geral da PC&A – Consultores de Marketing Estratégico. Colaborador regular da revista Exame e Expresso, onde coordena o blog Marketing Box.

RICARDO FORTES DA COSTA

Partner da Alter Via – Executive Search & Consulting. Foi Director Executivo de Recursos Humanos da Capgemini Portugal e Director de Formação e Desenvolvimento de Carreiras no Millennium BCP. Mestre em Psicologia do Desenvolvimento Profissional (U. Évora). É membro do Conselho Estratégico da Formação de Executivos e coordenador dos programas “EXPAT – Seminário Intensivo de Preparação para Expatriados” e “GOAR – Gerir por Objectivos e Avaliar Resultados”.



ENVOLVENTE ECONÓMICA DAS PME

Este módulo abordará as questões de enquadramento ao negócio de uma PME, e em particular as ligadas ao ambiente económico numa economia de mercado, à política económica e seus efeitos, e à conjuntura internacional. Serão estudadas as questões ligadas ao funcionamento de uma economia de mercado (preços, equilíbrio, concorrência), à intervenção do Estado e às políticas orçamental e monetária e às políticas estruturais (e, em particular, o Orçamento do Estado).

ESTRATÉGIAS PARA O SUCESSO DAS PME

A sobrevivência de uma PME é baseada na sua capacidade de criar vantagens comparativas em relação aos seus competidores, o que lhe permite consolidar o seu negócio e crescer. Num país pequeno, com uma procura interna limitada, esse objectivo implica o desenvolvimento de parcerias e abordagens a mercados internacionais, com os desafios que tal acarreta para a empresa. Este módulo trata destas questões apresentando as estratégias para o sucesso de uma forma integrada e planeada, e assentando no Plano de Negócios como documento evolutivo em que se baseia a relação da PME com os seus *stakeholders* internos e externos.

ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

A exportação constitui para uma PME o primeiro passo do processo de internacionalização. Mas, num segundo momento, o investimento directo das empresas portuguesas no exterior é igualmente importante.

Este módulo aborda estas questões, centrando-se na temática da gestão internacional e, em particular, na dissecação do processo de internacionalização que uma empresa percorre, desde doméstica a internacional e mesmo global, quer numa perspectiva estratégica, quer funcional. Todo o módulo está desenhado no contexto da realidade que as empresas portuguesas enfrentam hoje, em particular no acesso ao capital indispensável à sua expansão externa e desenvolvimento interno.

ESTRATÉGIA COMERCIAL E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO

Para uma PME é essencial estimular a capacidade de interiorizar e exteriorizar a importância de uma reflexão empresarial orientada para os clientes, e distinguir o essencial do acessório para a tomada de decisão nos domínios da gestão comercial e marketing.

Este módulo trata destes temas, utilizando metodologias e instrumentos de gestão que permitam combinar a rentabilidade do negócio

com a competitividade da oferta. São apresentados indicadores de gestão fundamentais aplicados ao marketing e às vendas, e dado apoio aos participantes na elaboração de um Plano de Negócios.

FINANCIAMENTO DAS PME

Uma PME necessita, mais do que qualquer outra empresa, de recorrer aos mercados financeiros, quer para o seu funcionamento, quer para o seu crescimento. Este módulo visa dotar os responsáveis das pequenas e médias empresas com instrumentos e técnicas de forma a melhorar a sua capacidade para compreender os mercados financeiros e os produtos e alternativas de financiamento abertos a uma PME, e tirar proveito da envolvente financeira da empresa. São analisadas em particular as decisões de investimento, o que obriga a uma compreensão de conceitos fundamentais como *cash-flows* previsionais e custo de capital, sem os quais as decisões se podem vir a revelar inadequadas.

LIDERANÇA E COORDENAÇÃO DE EQUIPAS

Neste módulo faz-se o enquadramento das funções de liderança, contrastando o antigo e o novo papel dos líderes de equipa nas pequenas e médias empresas. São analisadas as novas atitudes que devem orientar o desempenho dos líderes, e é identificada e contextualizada a utilização das principais competências e estilos de liderança, tendo em atenção a especificidades das empresas.

GESTÃO DE CONFLITOS, COMUNICAÇÃO E NEGOCIAÇÃO

Ao contrário da visão tradicional que encara o conflito como algo negativo e que deve ser evitado, o conflito constitui uma oportunidade de criação de valor. Este módulo aborda esta questão, discutindo não como suprimir os conflitos, mas sim como geri-los de forma produtiva, preferencialmente através de um processo de negociação que vise a conciliação de interesses. Para tal, é imperioso dominar ferramentas de comunicação como a assertividade e a escuta empática.

GESTÃO DE INFORMAÇÃO E DO CONHECIMENTO NAS PME

A eficácia estratégica e de gestão pressupõe o conhecimento do meio envolvente, as capacidades de aprendizagem e adaptação ao mesmo e de inovar através da utilização com valor de capacidades tecnológicas. Neste módulo será abordada a inovação tecnológica ao serviço da criação de valor, a forma de criar activos de conhecimento para acompanhar a mudança e desafios do ambiente competitivo, e as técnicas subjacentes.

CANDIDATURA E INFORMAÇÕES

Para mais informações deverá contactar:

Dra. Susana de Matos Rosa | smr@ucp.pt
TEL: 217 214 239
TLM: 969 170 633 | 919 170 619 | 939 670 619
Fax: 217 270 252

www.clsbe.lisboa.ucp.pt

Para se candidatar deverá preencher a ficha de candidatura disponível em:

www.clsbe.lisboa.ucp.pt/executivos/pmelider

Em complemento, deverá enviar o seu *curriculum vitae*, bem como uma fotografia digital.



A Melhor Escola Portuguesa nos rankings do Financial Times das Top European Business Schools e da Formação de Executivos. Acreditada pelas três instituições de referência mundial na avaliação das Escolas de Gestão.

PREÇO

O valor do curso é de 2.500€ (dois mil e quinhentos euros) e inclui o material pedagógico (livros e outra documentação de apoio), *coffee-breaks*, lugar no parque de estacionamento da Universidade Católica Portuguesa em Lisboa e o jantar da Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas.

LOCAL

CATÓLICA-LISBON School of Business & Economics da Universidade Católica Portuguesa.
Palma de Cima, 1649-023 Lisboa.

HORÁRIO

Usualmente às 6^{as} feiras, das 16h30 às 20h e Sábados, das 9h30 às 13h.