



Sessões Coletivas

Mentoring e Coaching

2017

O PERCURSO



Vários são os temas com os quais o empreendedor terá contacto ao longo do seu processo de transformação de Ideia em Negócio.



1. Desenvolvimento pessoal e autoconhecimento

O autoconhecimento é a base de todo o sucesso pessoal e profissional, faz através de uma auto-análise percebe quais os pontos em que precisa de melhorar e quais aqueles em que já se destaca. A tomada de consciência é crucial no início do nosso percurso empreendedor para que se perceba quais as competências e atributos que devem ser trabalhados ou complementados pela equipa que venha a formar.

Descubra o seu potencial!

2. Valores/visão: definição de metas

Onde quer estar no longo prazo? Esta questão define a visão que, num sentido mais lato, se resume ao seu sonho, às aspirações futuras.

Os valores que o empreendedor definir como prioritários deverão estar alinhados com a sua visão.

As metas ajudam a segmentar o ponto ideal que se quer atingir, motivando etapa a etapa o empreendedor, tendo o aspeto quantitativo muito presente.

3. Vendas e Negociação

Não basta a ter a melhor ideia, é necessário vendê-la ao mercado! O domínio de técnicas de venda e de negociação é crucial, refletindo-se numa maior captação de clientes, no incremento do seu nível de satisfação e no aumento das vendas.

4. Comunicação e Liderança

O líder será sempre o modelo seguido pelos colaboradores e é sobre ele que recaem as expectativas de sucesso. Uma liderança vencedora só é possível se o líder for também um comunicador de excelência. O empreendedor deve ser capaz de trocar e ouvir ideias, deve ser aberto a sugestões e críticas e perceber que o processo comunicação afeta o cumprimento das metas estabelecidas.

5. Internacionalização

Quais os fatores fundamentais para ter êxito fora de Portugal? Num mundo cada vez mais globalizado, os empreendedores precisam de reduzir a sua dependência do mercado doméstico.

6. Marketing Empresarial/Estudos de Mercado

Como empreendedor deverá conhecer todas as técnicas que aproximam o seu potencial cliente de si. Nesta área não pode ser esquecido o, cada vez mais importante, marketing digital. Dedique algum tempo a estudar esta temática e as suas principais ferramentas.

O estudo de mercado é crucial e, para a sua correta implementação, é fundamental saber quais as características do mercado a desenvolver, determinar o segmento e a sua dimensão, o público-alvo, entre muitas outras variáveis que serão trabalhadas neste módulo.

7. Modelos de Negócio

Antes de avançar com a ideia, é fundamental que o empreendedor defina o seu modelo de negócio. Este explica como a empresa irá gerar receita, como as várias áreas e processos se relacionam e como criará e entregará valor aos seus clientes. Assim está dada forma ao que a sua empresa fará. O modelo de negócio é sobretudo um documento estratégico que precede a elaboração do plano de negócio.

8. Direito empresarial

A dinâmica atual dos negócios obriga a que o empreendedor tenha uma noção da complexidade e das exigências crescentes relativas aos instrumentos e soluções jurídicas e a todas as implicações legais que possam ter na sua empresa.

9. Gestão empresarial/meios de financiamento de projetos

Independentemente da dimensão da empresa, uma boa gestão garante grande parte do seu sucesso. Criar planos de venda, balancear contas, coordenar e motivar colaboradores, entre muitas outras tarefas fazem parte do dia-a-dia de quem gere uma empresa.

Quando o empreendedor não possui capital próprio necessário ao desenvolvimento da sua ideia de negócio é necessário recorrer a outras fontes de financiamento.

Qual a forma de financiamento que lhe é mais conveniente: 3 F's – Family, friends and fools, programas operacionais, concursos de empreendedorismo, capital de risco ou a banca?

10. Inovação

Inovar é a capacidade de colocar em prática todo o exercício criativo. Para ser empreendedor não precisa de inventar a nova roda, precisa sim de colmatar – de forma diferente – uma necessidade. Esta diferença poderá passar pelos canais de distribuição, pelos métodos de pagamento, pela relação com os clientes.

Veja o que é feito pela concorrência e de que forma se pode diferenciar.

11. Estratégia

Saber para onde ir é fundamental, ter um plano a médio e longo prazo, antecipar as dificuldades e definir os pontos fortes ajudam a clarificar qual a melhor estratégia para desenvolver a ideia de negócio.

12. Plano de Negócios

O Plano de Negócios é um documento que apresenta a ideia de negócio e os seus objetivos de forma estruturada refletindo a estratégia e a viabilidade do negócio. A sua elaboração é de máxima importância.

13. Apresentações com impacto

14. 90 seg para conectar

15. Falar em público

Ao longo do processo de desenvolvimento da sua ideia de negócio – e até mesmo depois de ter a empresa criada – estará constantemente a fazer um pitch do seu projeto.

Como dicas principais apresentam-se as seguintes:

- Crie uma personagem, conte a sua história e o que tem para ela;
- Toda a apresentação deve ter foco numa solução para um determinado problema que a sua ideia de negócio resolve;
- Se já tiver recebido manifestação de interesses por parte de potenciais clientes não deixe de o mostrar;
- Mantenha o contacto visual com a audiência;
- Prepare o pitch para 1,5 minutos;
- Elabore diapositivos de reserva para as questões mais habituais como, por exemplo, projeções financeiras.