

Programa de Capacitação de Empreendedores Concurso “AgrInnovation”

1. O processo de capacitação decorrerá através da realização de sessões presenciais, a serem realizadas nas instalações do Vougapark – Centro de Inovação.
2. O início do processo de capacitação está previsto para o dia 4 de maio de 2017.
3. O ciclo de capacitação terá a duração de 1 mês, com a realização de 5 sessões ao que acresce um pitch final, que será realizado no dia 30 de Junho na Feira Nacional do Mirtilo em Sever do Vouga.
4. O Processo de Capacitação de Empreendedores, tem como objetivos:
 - Capacitar de forma personalizada os empreendedores no processo de transformação da ideia, na elaboração do plano de negócios, na qualificação direta do projeto empresarial para a potencial criação do negócio /empresa;
 - Possibilitar o acesso a formas de financiamento de projetos empresariais e a uma rede de mentores/empresários/investidores.
5. O Programa de Capacitação está descrito sumariamente na tabela seguinte:

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
1 (4 de maio)	MODELOS DE NEGÓCIO (1ª parte) - Operacionalização da ideia – mercado; comunicação; vendas. - A importância da diferenciação e da inovação. - A Proposta de Valor: criar e entregar valor. - Te Business Model Canvas: os nove blocos constituintes do modelo de negócios. - Exercício individual para iniciar a elaboração do modelo de negócio do projeto.	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
2 (12 de maio)	ABC FINANCEIRO - Fatores críticos do planeamento financeiro e controlo de gestão. - A importância dos dados económico-financeiros. - Análise de viabilidade de projetos (cálculo do ponto crítico de vendas). - Exercício individual para listar os custos do projeto.	5
	PITCH INTERMÉDIO (preparação) - Preparação do Pitch intermédio de cada projeto.	2

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
3 (19 de maio)	COMO LANÇAR NOVOS PRODUTOS/SERVIÇOS - Ideias e oportunidades de negócio. - Análise do mercado e da concorrência. - Exercício de grupo para efetuar a análise e caracterização do sector.	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
4 (26 Maio)	MARKETING MIX - O que é o marketing. - Objetivos e estratégias de marketing. - Exercício de grupo para identificar a estratégia comercial e de marketing dos principais concorrentes. - O marketing-mix: preço, produto, comunicação, distribuição. - Cálculo do custo de aquisição e <i>customer life time value</i> . - Exercício individual para planear a estratégia de marketing e comercial do projeto. - Gestão da marca. - Estudo de Caso de sucesso.	7

Sessão	Descritivo/ Conteúdos	Duração (horas)
5 (2 de junho TECNET)	PITCH INTERMÉDIO (preparação) - Preparação do Pitch intermédio de cada projeto. - Interação e discussão de grupo sobre reposicionamento/ajustamento dos seus planos iniciais (aplicação dos conhecimentos adquiridos).	7

Sessão	PITCH FINAL	Duração (horas)
FINAL (30 de Junho Feira Nacional do Mirtilo) FINAL (30 de Junho Feira Nacional do Mirtilo)	- <i>Pitch</i> final de cada projeto. - Análise e discussão do posicionamento competitivo do projeto. - Conclusão e encerramento do ciclo de capacitação. Apresentação perante o júri do concurso - Speed Networking para facilitar o estabelecimento de redes de contactos, partilha de informações, estabelecer novas parcerias, descobrir clientes e fornecedores entre os empreendedores participantes.	2

NOTA: As datas das realizações das sessões, bem como alguns dos conteúdos formativos, estão sujeitos a alterações.