



Área de Logística & Operações

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestor de Logística	13			
Gestor de Produção	14			
Gestão da Cadeia de Abastecimento	15	Lisboa	28 e 29 de Novembro de 2012	L1211
Gestão da Produção	16	Aveiro Lisboa Porto	3 e 4 de Dezembro de 2012 5 e 6 de Dezembro de 2012 14 e 15 de Novembro de 2012	Av1212 L1212 P1211
Gestão de Armazéns	17	Porto	12 e 13 de Dezembro de 2012	P1212
Gestão de Compras	18	Porto	29 e 30 de Outubro de 2012	P1210
Gestão de Contratos Logísticos	19	Lisboa	26 e 27 de Novembro de 2012	L1211
Gestão de Stocks	20	Aveiro Lisboa Porto	5 e 6 de Novembro de 2012 7 e 8 de Novembro de 2012 12 e 13 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
Logística Aplicada ao Marketing Relacional	21	Lisboa Porto	17 e 18 de Dezembro de 2012 19 e 20 de Dezembro de 2012	L1212 P1212
Logística Operacional	22	Aveiro Lisboa Porto	14 e 15 de Novembro de 2012 19 e 20 de Novembro de 2012 21 e 22 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
Seleção e Avaliação de Fornecedores	23	Porto	10 e 11 de Dezembro de 2012	P1212

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.

Área de Relações & Pessoas

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Atendimento	24			
Comunicação e Relacionamento com Clientes	25	Lisboa Porto	26 e 27 de Novembro de 2012 6 e 7 de Dezembro de 2012	L1211 P1212
Desenvolvimento e Valorização Pessoal	26	Lisboa Porto	7 e 8 de Novembro de 2012 12 e 13 de Novembro de 2012	L1211 P1211
Gestão da Mudança	27	Porto	26 e 27 de Novembro de 2012	P1211
Gestão de Equipas	28	Porto	28 e 29 de Novembro de 2012	P1211
Gestão e Resolução de Reclamações	29	Lisboa	10 e 11 de Dezembro de 2012	L1212
Inteligência Emocional nas Organizações	30	Aveiro Porto	3 e 4 de Dezembro de 2012 5 e 6 de Dezembro de 2012	Av1212 P1212
Liderança e Motivação	31	Aveiro Lisboa Porto	5 e 6 de Novembro de 2012 12 e 13 de Novembro de 2012 7 e 8 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
Negociação e Gestão de Conflitos	32	Aveiro Lisboa Porto	14 e 15 de Novembro de 2012 21 e 22 de Novembro de 2012 19 e 20 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
Programação Neurolinguística para Executivos	33	Lisboa Porto	3 e 4 de Dezembro de 2012 10 e 11 de Dezembro de 2012	L1212 P1212
Protocolo Empresarial	34	Lisboa Porto	12 e 13 de Novembro de 2012 19 e 20 de Novembro de 2012	L1211 P1211

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.

Área de Finanças & Contabilidade

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestor de Contabilidade	35			
Controlo de Gestão	36	Porto	28 e 29 de Novembro de 2012	P1211
Finanças para Não Financeiros	37	Lisboa	10 e 11 de Dezembro de 2012	L1212
SNC - Análise de Balanços e Indicadores Económicos	38	Aveiro Porto	3 e 4 de Dezembro de 2012 5 e 6 de Dezembro de 2012	Av1212 P1212
SNC - Impacto Fiscal	39	Aveiro Lisboa Porto	14 e 15 de Novembro de 2012 21 e 22 de Novembro de 2012 19 e 20 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
SNC - Impacto no Património e Resultados	40	Aveiro Lisboa Porto	5 e 6 de Novembro de 2012 7 e 8 de Novembro de 2012 12 e 13 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
SNC - Impacto Operacional	41			

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.



Produtiva

Fábrica de Competências e Ideias, Lda

Área de Marketing & Comunicação

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestão de Marketing	42	Porto	28 e 29 de Novembro de 2012	P1211

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.





Área de Organização & Métodos

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestão do Tempo	43	Porto	28 e 29 de Novembro de 2012	P1211
Planeamento e Condução de Reuniões	44	Aveiro	3 e 4 de Dezembro de 2012	Av1212
		Lisboa	5 e 6 de Dezembro de 2012	L1212
		Porto	26 e 27 de Novembro de 2012	P1211

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.

Área de Qualidade & Ambiente

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestor de Qualidade, Ambiente e SST	45			
Implementação ISO 9001	46	Aveiro Lisboa Porto	5 e 6 de Novembro de 2012 7 e 8 de Novembro de 2012 12 e 13 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
Auditoria ISO 9001	47	Aveiro Lisboa Porto	14 e 15 de Novembro de 2012 19 e 20 de Novembro de 2012 21 e 22 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
Gestão de Resíduos	48	Lisboa	28 e 29 de Novembro de 2012	L1211
Implementação ISO 14001 e EMAS	49	Porto	10 e 11 de Dezembro de 2012	P1212
Auditoria ISO 14001	50	Lisboa	26 e 27 de Novembro de 2012	L1211

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.



Área de Trabalho & Segurança

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestor de Recursos Humanos	51			
Implementação OHSAS 18001/NP 4397	52	Lisboa	10 e 11 de Dezembro de 2012	L1212
Auditoria OHSAS 18001/NP 4397	53	Porto	26 e 27 de Novembro de 2012	P1211
Primeiros Socorros	54	Aveiro Porto	3 e 4 de Dezembro de 2012 5 e 6 de Dezembro de 2012	Av1212 P1212
Trabalhador Designado	55			

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.



Área de Saúde Humana

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Cuidados Geriátricos - Apoio Domiciliário	56	Lisboa Porto	19 e 20 de Novembro de 2012 21 e 22 de Novembro de 2012	L1211 P1211
Cuidados Geriátricos - Patologias e Posicionamentos	57	Lisboa Porto	7 e 8 de Novembro de 2012 12 e 13 de Novembro de 2012	L1211 P1211
Cuidados Geriátricos - Primeiros Socorros	58	Lisboa	5 e 6 de Dezembro de 2012	L1212
Cuidados Geriátricos - Velhice, Higiene e Conforto	59			

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.



Área de Segurança Alimentar

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Implementação HACCP	60	Aveiro	5 e 6 de Novembro de 2012	Av1211
		Lisboa	7 e 8 de Novembro de 2012	L1211
		Porto	12 e 13 de Novembro de 2012	P1211
Implementação BRC-Food	61	Lisboa	26 e 27 de Novembro de 2012	L1211
Implementação ISO 22000	62	Aveiro	14 e 15 de Novembro de 2012	Av1211
		Lisboa	19 e 20 de Novembro de 2012	L1211
		Porto	21 e 22 de Novembro de 2012	P1211
Auditoria ISO 22000	63	Porto	10 e 11 de Dezembro de 2012	P1212

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.

Área de Negociação & Comercial

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestão Ativa da Força Comercial	64	Lisboa Porto	12 e 13 de Novembro de 2012 19 e 20 de Novembro de 2012	L1211 P1211
Negociação em Compras	65	Aveiro Lisboa Porto	5 e 6 de Novembro de 2012 7 e 8 de Novembro de 2012 12 e 13 de Novembro de 2012	Av1211 L1211 P1211
Técnicas de Vendas	66	Lisboa Porto	28 e 29 de Novembro de 2012 26 e 27 de Novembro de 2012	L1211 P1211

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.



Área de Direito

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Código da Contratação Pública	67	Lisboa	10 e 11 de Dezembro de 2012	L1212
Legislação Laboral	68	Aveiro Porto	3 e 4 de Dezembro de 2012 5 e 6 de Dezembro de 2012	Av1212 P1212
Novo Regime Jurídico do Crédito aos Consumidores	69	Porto	26 e 27 de Novembro de 2012	P1211

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.

Área de Sector Automóvel

Evento	Página	Local	Datas	Edição
Gestão de Oficinas Auto	70	Lisboa	7 e 8 de Novembro de 2012	L1211
		Porto	21 e 22 de Novembro de 2012	P1211
Oficina - Ponto de Venda e de Fidelização	71	Lisboa	5 e 6 de Novembro de 2012	L1211
		Porto	19 e 20 de Novembro de 2012	P1211

Por favor consulte o nosso regulamento que consta em <http://www.produtiva.pt> | Conheça | Regulamentos | Curso ou no final deste documento, se ele se encontrar na sua versão completa.

Volte em breve.

Curso

Gestor de Logística

Objectivos

Com a evolução da Gestão Logística e da oferta de serviços logísticos, surge a necessidade de mudança do perfil dos gestores de operações logísticas, que veem a sua transversalidade alargada e o seu perfil de atividade alterado. Exemplos desta mudança são a orientação progressiva das empresas para a gestão por processos, o aumento da compra de serviços logísticos em detrimento da posse de recursos próprios, a crescente exigência em liderar e motivar as equipas de trabalho e gerir conflitos e, ainda, o cumprimento das normas de segurança e higiene no trabalho. Esta alteração de realidades provoca uma necessidade de alteração de valências e focus das pessoas.

Deste modo, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem conhecimentos em gestão logística, adquiram ou desenvolvam conhecimentos e práticas comportamentais de uma liderança e gestão de conflitos eficaz e, desenvolvam, ainda, conhecimentos que garantam a segurança e higiene no trabalho.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação em ambientes de mudança da função logística, passando de uma visão funcional para uma visão por processos.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores de logística.
- Gestores de armazém.
- Gestores de transportes ou distribuição.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias por semana, com duração de quatro horas por dia, sendo a duração total do curso de quarenta horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €985.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Logística Operacional	16:00
Abertura do Curso e do Módulo	
Introdução	
Gestão de Armazéns	
Gestão de Transportes	
Gestão de Contratos Logísticos	
Fecho do Módulo	
Liderança e Gestão de Conflitos	16:00
Abertura do Módulo	
Equipas de Trabalho	
O Líder nas Organizações	
O Comportamento do Líder Perante Diferentes Situações	
A Motivação no Trabalho	
Gestão de Conflitos	
Fecho do Módulo	
Segurança e Higiene no Trabalho	8:00
Abertura do Módulo	
Enquadramento Legal da Segurança e Higiene no Trabalho	
A Segurança e Higiene no Trabalho	
Avaliação de Riscos	
Fecho do Módulo e do Curso	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestor de Produção

Objectivos

As empresas produtoras sentem a necessidade imperiosa de gerir a produção de acordo com a realidade do mercado, de modo a potenciar os níveis de serviço sem aumentar os níveis de stocks. Esta tendência leva, naturalmente, a um aumento da qualidade do planeamento da produção e da sua integração com os processos de abastecimento e de distribuição. Cumulativamente a esta necessidade, há a crescente exigência em gerir adequadamente o potencial humano da organização, liderar e motivar as equipas de trabalho, gerir conflitos e, ainda, cumprir as normas de segurança e higiene no trabalho.

Os objetivos deste curso consistem em dotar os formandos de conhecimentos na gestão da produção, desde a gestão de materiais até às filosofias de produção, promover conhecimentos e práticas comportamentais para uma liderança e gestão de conflitos eficazes, e desenvolver conhecimentos que lhes permitam assegurar a segurança e higiene no trabalho.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação para o cálculo do MRP, do Plano Diretor de Produção e do Plano de Produção. Tem ainda aplicação no âmbito das relações interpessoais na organização e em práticas comportamentais de liderança e segurança e higiene no trabalho.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades do seguinte público alvo:

- Gestores de produção.
- Chefias de gestão da produção.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias por semana, com duração de quatro horas por dia, sendo a duração total do curso de quarenta horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €985.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico

Horas

Gestão da Produção	16:00
Abertura do Curso e do Módulo	
A Produção e a Cadeia de Abastecimento	
Métodos e Elementos de Gestão de Produção	
Planeamento de Requisitos de Materiais (MRP)	
Produção Lean	
Controlo e Gestão da Produção	
Fecho do Módulo	
Liderança e Gestão de Conflitos	16:00
Abertura do Módulo	
Equipas de Trabalho	
O Líder nas Organizações	
O Comportamento do Líder Perante Diferentes Situações	
A Motivação no Trabalho	
Gestão de Conflitos	
Fecho do Módulo	
Segurança e Higiene no Trabalho	8:00
Abertura do Módulo	
Enquadramento Legal da Segurança e Higiene no Trabalho	
A Segurança e Higiene no Trabalho	
Avaliação de Riscos	
Fecho do Módulo e do Curso	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão da Cadeia de Abastecimento

Objectivos

Cada vez mais, a competitividade de uma empresa mede-se, não só pela sua capacidade de execução e organização interna, mas também pela sua capacidade de se integrar com os seus parceiros de negócio, criando uma efetiva capacidade de resposta às solicitações do mercado. Esta mudança, tem criado novos modelos de cooperação e integração, que, sendo interessantes do ponto de vista das economias e das oportunidades que permitem, importa dominar quanto aos seus aspetos negociais e operativos, de modo a extrair o seu potencial e a evitar desvantagens negociais entre parceiros.

Deste modo, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem conhecimentos sobre gestão da cadeia de abastecimento e integração entre parceiros de negócio. Durante a formação, será abordada a relação entre a gestão da cadeia de abastecimento e o desempenho da empresa, nomeadamente quanto aos seus resultados, fluxo de caixa e fundo de maneoio.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na conceção do modelo logístico e no tipo de integração a adotar pelas empresas. Serão apresentados e discutidos vários modelos correntes, com a indicação das vantagens e desvantagens de cada um. Serão, também, propostos novos modelos logísticos de acordo com tendências logísticas atuais.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Diretores de Logística e Diretores Comerciais.
- Gestores e Analistas de Logística com responsabilidade na conceção do modelo logístico e de integração com parceiros de negócio.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	2:15
O conceito de cadeia de abastecimento	
Evolução da cadeia de abastecimento	
Estratégia da Cadeia de Abastecimento	1:30
Enquadramento na estratégia da empresa	
Modelos de cadeias de abastecimento	
Elementos de Gestão da Cadeia de Abastecimento	3:15
Fluxo de informação e fluxo físico	
Efeito de Forrester	
Pontos de desagregação	
Execução de um jogo	
Fatores Táticos na Cadeia de Abastecimento	1:45
A importância do tempo e da agilidade	
Operações de cross-docking	
Flexibilidade do sistema produtivo	
A importância da gestão da informação	
Execução de um jogo	
Modelos de Integração Vertical	1:45
O Continuous Replenishment Program (CRP)	
O Vendor Managed Inventory (VMI)	
O Collaborative Planning, Forecasting & Replenishment (CPFR)	
O Efficient Consumer Response (ECR)	
Modelos de Integração Horizontal	1:00
Consolidação da distribuição	
Consolidação da finalização	
Resolução de um exercício	
Controle de Gestão da Cadeia de Abastecimento	2:30
Indicadores de desempenho	
Tendências futuras	0:15
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão da Produção

Objectivos

Com uma integração vertical crescente nas suas cadeias de abastecimento, as empresas produtoras sentem a necessidade imperiosa de gerir a produção de acordo com a realidade do mercado, de modo a potenciar os níveis de serviço sem aumentar os níveis de stocks. Esta tendência leva naturalmente a um aumento da qualidade do planeamento da produção e da sua integração com os processos de abastecimento e de distribuição, onde se pretende que os níveis de serviço sejam mantidos por criação de flexibilidade do sistema produtivo em alternativa à acumulação de stocks.

Desta forma, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem os seus conhecimentos na gestão da produção. Durante a ação de formação serão cobertos aspetos desde a gestão de materiais até às filosofias de produção. Será, também, especialmente debatido o conceito de lote de produção, a sua justificação económica e os seus impactos sobre a gestão da cadeia de abastecimento.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação para o cálculo do MRP, do Plano Diretor de Produção e do Plano de Produção. Também tem aplicação na determinação do lote económico de produção, contemplando uma perspectiva total de custeio (incluindo os custos de produção e os custos de distribuição).

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores e planeadores de produção.
- Chefias de gestão da produção.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
A Produção e a Cadeia de Abastecimento	1:15
O efeito de Forrester	
O conceito de ponto de desagregação	
O conceito de stock total	
Métodos e Elementos de Gestão de Produção	1:30
Produção por projeto, repetitiva discreta e contínua	
A importância do tamanho do lote de produção	
A gestão de capacidades e prioridades	
Análise de um caso	
Planeamento de Requisitos de Materiais (MRP)	4:30
Processo de planeamento	
Construção do plano de produção	
Construção do plano diretor de produção	
Construção das árvores de artigo e de operações	
Construção do MRP	
Exercícios de aplicação	
Produção Lean	4:00
Princípios da produção Lean	
Sistemas de produção push e sistemas de produção pull	
Metodologia de concretização da produção Lean	
Análise de um caso	
Controlo e Gestão da Produção	3:00
Controlo da execução da produção	
Rácios de gestão da produção	
Análise de um caso	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão de Armazéns

Objectivos

Com a exigência de rapidez de resposta e economia de recursos, o armazém ou o centro de distribuição de uma organização tem de racionalizar os meios humanos, mecânicos e de espaço em que opera. Para além disto, o rigor da operação, a rastreabilidade, a localização de stock, a ausência de erros de receção e de preparação são requisitos fundamentais.

Deste modo, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem conhecimentos em gestão de armazéns ou de centros de distribuição, permitindo-lhes compreender a função moderna destas unidades operativas, conhecendo as melhores práticas quer na gestão de processos quer na gestão de espaços.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação em ambientes cuja gestão do armazém ou do centro de distribuição seja da responsabilidade da organização e sobre os quais se pretende capacidade de resposta, economia de recursos, bem como garantias de rastreabilidade e localização de produtos, quer em contexto de atualização de conhecimentos quer em contexto de integração de quadros intermédios, vindos de áreas diversas da logística ou recém-licenciados.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Responsáveis de logística.
- Responsáveis de armazém.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução à Gestão de Armazéns	1:00
Enquadramento da logística na empresa	
Inventário e os armazéns	
Objetivos e funções de um armazém	
Maquinaria, Estantaria e Espaço	4:00
Maquinaria & estantaria	
Organização do espaço	
Disposição dos produtos	
Tecnologia Aplicável	1:15
Sistemas de gestão de armazéns	
Terminais de rádio frequência	
Sistema de identificação de produtos	
Operações de Armazéns	8:00
Introdução	
Operação de receção e arrumação	
Operação de preparação	
Operações de XD & PBL	
Operação de embalamento e expedição	
Operação de devoluções de clientes	
Operações de valor acrescentado	
Indicadores de gestão	
Controlo de inventário	
Exercícios de aplicação	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão de Compras

Objectivos

A função de Gestão de Compras reveste-se de especial importância para uma empresa num contexto de concorrência crescente em mercados cada vez mais maduros. A economia de recursos e novos mecanismos de geração de valor, para além do preço de aquisição, são de importância primordial quando se trata de eficiência e sustentabilidade futura das empresas. Tais mecanismos passam, necessariamente, por novos modelos de compras, por um relacionamento mais definido e por uma gestão mais exigente dos fornecedores.

Deste modo, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram o melhor conhecimento sobre gestão de compras, nomeadamente quanto às suas melhores práticas de gestão e execução, modelos de relacionamento com fornecedores e modelos de avaliação sistemática dos fornecedores.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na contextualização da função de Gestão de Compras no âmbito da empresa, na seleção, gestão e avaliação de fornecedores e na execução do aprovisionamento. Será proposto um modelo de avaliação de fornecedores e serão propostos modelos de execução de aprovisionamento, com o objetivo de concretizar todo o potencial valor que o fornecedor pode aportar.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores de compras.
- Profissionais que tenham necessidade de negociar com fornecedores ou de os avaliar.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:45
Definição e objetivos da gestão de compras	
Gestão de compras versus gestão de stocks	
Qualidade e preço: a dialética das compras	
Tipos de stocks	
Modelos de Aprovisionamento	4:00
Elementos de gestão de aprovisionamentos	
Aprovisionamento contínuo e periódico	
Aprovisionamento de reposição	
Exercícios de aplicação	
Modelos de Criação de Valor em Gestão de Compras	3:00
O conceito de limiar de valor de um fornecedor	
Método de aproximação ao limiar de valor	
Exercícios de aplicação	
Metodologias para Avaliação de Fornecedores	4:00
O conceito de nível de serviço	
Níveis de serviço operacionais	
Método da conversão e importância	
Exercícios de aplicação	
Integração das Compras na Logística da Empresa	1:30
Integração interna e externa	
Efeito de Forrester	
Flexibilidade do sistema produtivo	
Importância da informação	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.

Curso

Gestão de Contratos Logísticos

Objectivos

A evolução da atitude da gestão das empresas quanto à logística e aos recursos logísticos foi provocada pela necessidade genérica de reduzir os custos fixos das empresas, e pela necessidade específica de tornar mais eficiente a utilização dos recursos logísticos. Assim, as empresas estão a recorrer à contratação crescente de serviços logísticos, diminuindo a utilização de recursos próprios. Esta mudança provoca uma alteração nas valências e competências das pessoas que têm a responsabilidade de gerir a logística das empresas, passando de uma gestão de recursos próprios para uma gestão de contratos de prestação de serviços.

Deste modo, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem conhecimentos sobre contratação de serviços logísticos. Nomeadamente, será discutida a introdução de transparência na estrutura de custos do contrato e a flexibilidade do contrato face a mudanças do perfil da operação.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na negociação de contratos de prestação de serviços logísticos. Serão propostos e discutidos modelos de contratos (nas suas vertentes operacional e qualitativa) que protejam os clientes quanto à mudança do perfil de atividade, garantindo deste modo uma verdadeira estrutura variável dos custos de distribuição.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores de contratos e de desenvolvimento logístico.
- Profissionais que contratam serviços logísticos com regularidade.
- Diretores e gestores logísticos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:15
O que é um operador logístico?	
Problemática da externalização da logística	
Custos & níveis de serviço	
Modelos de Custeio e Contratação	3:30
Modelos de custeio e contratação de armazenamento	
Modelos de custeio e contratação de transportes	
Dois casos práticos	
Estabelecimento de Service Level Agreements (SLA)	2:30
Introdução aos SLA's	
Conceção de SLA's	
Indicadores aplicáveis à logística	
Caso prático	
Contratação de Operadores Logísticos	6:30
Avaliação e seleção de operadores logísticos	
Contratos de serviços logísticos	
Aplicação de SLA's a contratos logísticos	
Controlo de faturação	
Caso prático	
Aspetos Importantes na Contratação	0:30
Integração de processos	
Integração da informação	
Consolidação de operações	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão de Stocks

Objectivos

Os stocks constituem, frequentemente, a maior parcela do fundo de maneo de uma empresa. Com a dinâmica no lançamento de novos produtos passaram também a constituir um risco para a gestão, na medida em que o seu valor comercial é rapidamente diminuído. Em contraponto, os clientes exigem um nível de serviço cada vez melhor. Face a estas realidades, devido à sua importância e ao seu risco, o equilíbrio deste terno de fatores é crucial para a competitividade e rentabilidade das empresas.

Desta forma, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem os seus conhecimentos em gestão de stocks, percebendo o impacto desta gestão sobre o desempenho, risco e fundo de maneo da empresa. Será feito o devido enquadramento na gestão logística e na gestão da cadeia de abastecimento.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na concretização de sistemas de gestão de stocks que permitam ao formando gerir melhor os investimentos feitos nestes tipos de recursos, melhorando o nível de serviço e reduzindo simultaneamente os riscos de rutura ou de obsolescência.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores de stocks e respetivas chefias.
- Compradores e respetivas chefias.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:15
Definição e objetivos da gestão de stocks	
Gestão de stocks versus gestão de compras	
O ciclo de vida do artigo e a gestão de stocks	
Tipos de stocks	
Elementos de Gestão de Stocks	2:00
O conceito de nível de serviço	
Mecanismo de criação de stock de segurança	
Modelo e conceito de custo de gestão	
Exercícios de aplicação	
Métodos de Gestão de Stocks	6:00
O sistema de revisão contínua e periódica	
O sistema de reposição do consumo	
DRP - Distribution Requirements Planning	
Exercícios de aplicação	
Filosofias de Gestão de Encomendas	1:30
Entregas parciais	
Descontos de quantidade	
Exercícios de aplicação	
Gestão das Raturas e do Stock de Segurança	1:00
Modelo de custeio por ocorrência de rutura	
Modelo de custeio por unidade de rutura	
Modelo do ardina	
Controlo de Gestão de Stocks	1:45
Taxa de rotação e período de cobertura	
Níveis de serviço	
Exercícios de aplicação	
Informação Versus Flexibilidade Versus Stocks	0:45
Integração interna e externa	
Efeito de Forrester	
Flexibilidade do sistema produtivo	
A importância da informação	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Logística Aplicada ao Marketing Relacional

Objectivos

No seu propósito de criar e consolidar relações com os clientes, potenciando o valor dos negócios estabelecidos com cada um, o Marketing Relacional cria frequentemente um verdadeiro fluxo logístico de bens que importa gerir, não só para manter a eficiência económica da operação, mas também para minimizar as experiências negativas dos clientes, nomeadamente quando não podem usufruir do prémio ou produto incluído na proposta de valor da estratégia de Marketing Relacional, no momento a que têm direito a ele. Desta forma, o objetivo deste curso é fazer com que os diretores ou gestores de marketing adquiram ou melhorem os seus conhecimentos sobre operações logísticas e contratação de operadores logísticos.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação no domínio dos fatores que controlam a eficiência e o nível de serviço na logística, que permitirá integrar alguns parâmetros no Plano de Marketing Relacional que, não alterando os seus moldes, potenciam a prestação qualitativa e económica da logística que lhe está associada. Porque, com maior frequência, a logística inerente ao Plano de Marketing Relacional é contratada a terceiros, será incluída também a negociação de contratos de transporte ou armazenamento. Serão propostos e discutidos modelos de contratos, quanto ao seu conteúdo operacional e qualitativo, que protejam os clientes quanto à mudança do perfil de atividade, garantindo deste modo uma verdadeira estrutura variável dos custos de distribuição.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Diretores de Marketing ou Diretores Comerciais.
- Gestores de Marketing ou Gestores Comerciais.
- Gestores de Contratos ou de Operações Logísticas.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Logística na Prática	1:45
Conceitos	
Parâmetros	
Elementos de Operações Logísticas	4:00
Fluxo de informação e fluxo físico	
A importância do tempo e da agilidade	
Profundidade da rede logística	
O impacto das novas tecnologias	
Pontos de desagregação	
Análise de um caso de estudo	
Introdução aos Contratos Logísticos	3:00
O que é um operador logístico?	
Problemática dos contratos logísticos	
Análise de um caso de estudo	
Modelos de Custeio e Contratação Logística	5:30
Modelos de custeio e contratação de armazenamento	
Modelos de custeio e contratação de transportes	
Avaliação e seleção de operadores logísticos	
Controle de faturação	
Resolução de dois casos de estudo	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Logística Operacional

Objectivos

Com a evolução da gestão logística e da oferta de serviços logísticos, surge a necessidade de mudança do perfil dos gestores de operações logísticas, que veem a sua transversalidade alargada e o seu perfil de atividade alterado. Exemplos desta mudança são a orientação crescente das empresas para a gestão por processos e a crescente compra de serviços logísticos em detrimento da posse de recursos próprios. Esta alteração de realidades provoca uma necessidade de alteração de valências e focus nas pessoas.

Deste modo, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem conhecimentos em gestão logística, permitindo-lhes compreender a função moderna de um Gestor de Operações Logísticas, nomeadamente ganhando conhecimentos específicos em operações de centros de distribuição, em operações de transportes e em gestão de contratos de outsourcing logístico.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação em ambientes de mudança da função logística, passando de uma visão funcional para uma visão por processos como, por exemplo, em fase de externalização de operações, por compra de serviços logísticos, quer de transportes quer de armazenamento ou mesmo de ambos, e em fase de integração de quadros intermédios, vindos de áreas diversas da logística ou recém-licenciados.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Responsáveis de logística.
- Responsáveis de armazém.
- Responsáveis de transportes ou distribuição.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:45
Enquadramento da logística na empresa	
Tarefas e responsabilidades do Gestor Logístico	
Gestão de Armazéns	7:00
Objetivos e funções de um armazém	
Maquinaria & estantaria	
Gestão do espaço e disposição dos produtos	
Tecnologia aplicável	
Operações de receção e de arrumação	
Operação de preparação	
Operações de cross-docking e de picking-by-line	
Operações de embalagem e de expedição	
Operações de devolução e de valor acrescentado	
Controlo de inventário	
Indicadores de gestão	
Exercícios de aplicação	
Gestão de Transportes	2:30
Tecnologia aplicável	
Controlo de custos da frota	
Controlo e localização da frota	
Planeamento de rotas	
Indicadores de gestão	
Exercícios de aplicação	
Gestão de Contratos Logísticos	3:00
Modelos de custeio e contratação de armazenamento	
Modelos de custeio e contratação de transportes	
Avaliação e seleção de operadores logísticos	
Controlo de faturação	
Resolução de dois casos de estudo	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Seleção e Avaliação de Fornecedores

Objectivos

Sendo a atividade empresarial desempenhada de forma cada vez mais integrada, a nossa qualidade e capacidade são diretamente potenciadas ou contrariadas pelas qualidades e capacidades dos nossos fornecedores. Assim, torna-se imperioso que as empresas procedam a uma seleção criteriosa e objetiva dos fornecedores, porque neles discute-se uma parte significativa da sua competitividade.

Desta forma, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem conhecimentos em gestão de fornecedores, nomeadamente na sua avaliação e seleção, baseadas em critérios objetivos e sistemáticos, e na gestão contínua de níveis de serviço conseguidos.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na avaliação, seleção e estabelecimento de contratos com fornecedores.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Compradores e respetivas chefias.
- Gestores de stocks e respetivas chefias.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:15
Objetivos da avaliação e seleção de fornecedores	
Qualidade e preço: a dialética das compras	
Perspetiva Sistemática da Avaliação de Fornecedores	1:00
Elementos de avaliação e seleção	
Método integrado de avaliação e seleção	
Exercícios de aplicação	
Conceção de Níveis de Serviço	3:30
O conceito de nível de serviço (NS)	
Níveis de serviço operacionais	
Critérios financeiros	
Exercícios de aplicação	
Metodologias para Avaliação de Fornecedores	6:00
Método direto de avaliação e seleção	
Método dos intervalos	
Método da conversão e importância	
Método do custo total	
Exercícios de aplicação	
Estabelecimento de Service Level Agreements (SLA)	1:30
Introdução aos SLA's	
Conceção de SLA's	
Gestão de SLA's	
Caso prático	
Controle de Gestão de Fornecedores	1:00
Cálculo e controlo de NS's	
Reuniões conjuntas de avaliação	
Caso prático	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Atendimento

Objectivos

Estamos perante um contexto em que, cada vez mais, a excelência no atendimento se torna fundamental. As pessoas tomaram-se mais exigentes e conscientes não só dos seus direitos, como também das "atenções" que deverão receber para prestigiar uma empresa com sua preferência. Atendê-las eficazmente traduz-se no estabelecimento de uma relação duradoura e na real satisfação das suas necessidades. Embora pareça simples, a maior parte das empresas não consegue satisfazer mais de 60% dos seus clientes. É fundamental que os profissionais responsáveis pelo atendimento desenvolvam uma atitude proativa e positiva, essencial para o bom desempenho da sua função e para a excelência no atendimento.

Os objetivos desta formação consistem em adquirir e desenvolver competências técnicas e relacionais que contribuam para o fortalecimento da relação com terceiros através da excelência no atendimento, o que se traduz em ganhos de eficácia e de fidelização.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação no relacionamento e comunicação com terceiros.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Empresas que querem valorizar a sua imagem.
- Profissionais que têm um contacto regular com os clientes.
- Profissionais cujas atividades requerem competências relacionais e técnicas ligadas à situação de atendimento.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
O Atendimento e a Valorização da Imagem da Empresa	1:00
A importância do atendimento na imagem da empresa	
Fatores que contribuem para a primeira impressão	
Tarefas do atendimento	
Perfil do atendedor	
Noção de Cliente e Suas Expectativas	1:30
As fontes e instrumentos	
A gestão da informação	
A Excelência no Atendimento	1:00
A Importância da Comunicação	1:45
Linguagem verbal e não verbal	
Estilos de comunicação	
Etapas e Técnicas no Processo de Atendimento	2:00
Acolhimento	
Compreender um pedido: as perguntas e a reformulação	
A proposta de soluções ajustadas	
A conclusão do atendimento e a fidelização do cliente	
Tipologia de Clientes Problemáticos	1:15
As Objeções	1:00
O Tratamento das Reclamações	2:00
A receção da reclamação	
Sincronizar com as preocupações do cliente	
Lidar com as emoções do cliente	
Lidar com as nossas emoções	
Centrar-se nos factos e nas soluções	
Aplicações	2:45
Simulações de atendimento	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Comunicação e Relacionamento com Clientes

Objectivos

Cada cliente, ao constituir uma realidade multifacetada e única, deve ser assim percebido por parte da organização para que se desenvolva um relacionamento e uma comunicação adequados e eficazes, sendo este tema necessariamente complexo porque os seus intervenientes são seres humanos, também eles dotados de complexidade e multiplicidade. Posto isto, torna-se necessário desenvolver dentro das organizações novas abordagens e técnicas inovadoras para que a comunicação e relacionamento com clientes se torne uma atividade estratégica de sucesso.

Os objetivos desta formação são saber adequar eficazmente a comunicação a diferentes tipos de clientes e contextos, e criar oportunidades para estabelecer uma relação empática e orientada para os resultados.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação no relacionamento e comunicação eficazes com clientes, de modo a que o formando desenvolva competências inovadoras conducentes a resultados efetivos de sucesso.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores Comerciais.
- Gestores de Clientes.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Saber Comunicar Eficazmente - Noções e Conceitos	0:45
Noções e conceitos gerais	
Palavras conectoras	
Apresentação Física e Projeção de Imagem	1:00
Postura adequada ao cliente	
Poder e confiança	
Imagem clean	
Protocolo Empresarial	1:00
Visão	
Inovação e melhoria contínua	
Objetivos bem definidos - S.M.A.R.T.	
Comunicação Assertiva e Leading	2:00
Assertividade e suas técnicas - Técnica de D.E.E.C de Bowel	
A liderança na relação	
Comunicação verbal e não verbal - Técnica dos 5 Eu	
Reconhecimento da Estrutura do Cliente	2:00
Pesquisa e adequação do discurso e do saber estar	
Rapport Com o Cliente	3:00
Técnicas de criação de relações de confiança e empatia	
Técnicas de Persuasão na Relação	3:00
Reconhecimento do estilo comunicacional do cliente	
Transmissão de imagens, sons, sensações adequadas ao cliente	
Acompanhamento do Cliente	1:00
Follow-up e gestão de agenda	
Fecho do Curso	1:00
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Desenvolvimento e Valorização Pessoal

Objectivos

Num mundo em transformação contínua e envolto em incerteza é fundamental apetrechar ainda mais as pessoas com ferramentas que lhes permitam aumentar a sua resiliência e o seu equilíbrio, em prol de projetos e equipas bem sucedidos, o que garantidamente se traduz em mais e melhores resultados. Se pretende ser um desses membros, reduzir o seu distress e sentir-se uma pessoa de sucesso, este curso dirige-se a si.

Os objetivos desta formação consistem em conhecer o domínio e a importância da estrutura chamada "EU" no contexto organizacional, efetuar o autoconhecimento, para promover o desenvolvimento de competências emocionais, procurando oportunidades que reforcem novas condutas e utilizar estratégias que permitam despoletar reações positivas na interação com os colegas, chefias, colaboradores e outros.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação nos domínios da gestão inter e intrapessoal, conducente à demonstração de mais e melhores objetivos.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Sócios Gerentes, Diretores.
- Chefias Intermédias e Diretas.
- Negociadores e Comerciais.
- Todos os profissionais que pretendam desenvolver as suas competências no âmbito da auto-gestão e da interação com os outros.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:30
Conhecer a "Estrutura" Chamada "EU"	2:00
O "eu" emocional versus o "eu" racional	
Testar o seu "eu" emocional	
O cérebro emocional	
Classificação das emoções	
Os diferentes tipos de atitudes emocionais	
As competências emocionais	
Padrões de um elevado "eu" e de um baixo "eu"	
Os 4 níveis de aprendizagem	
O "EU" e Inteligência Intrapessoal	4:00
Como ser um observador interno	
As múltiplas funções das emoções	
As emoções primárias e secundárias	
O autodomínio	
Capacidade de fixar objetivos	
O "EU" e Inteligência Interpessoal	8:00
O equilíbrio afetivo e o autoconhecimento	
Demonstrar empatia	
Saber escutar	
Aspetos não verbais da comunicação	
Analisar as situações de diferentes perspetivas	
Promover a flexibilidade	
O desenvolvimento pessoal	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão da Mudança

Objectivos

No fim da primeira década do séc. XXI o mundo enfrenta uma crise económica global. Esta crise atinge as organizações, os valores e as pessoas. Nenhuma empresa, grande ou pequena, local ou global está hoje imune à mudança. Nos últimos anos verificaram-se alguns esforços de mudança aos quais se chamaram qualidade total, reengenharia de processos, reestruturações, fusões e aquisições. Todavia estes esforços de mudança tiveram poucas vezes os resultados esperados, dado que a agilidade necessária para responder às alterações do mercado, das estruturas empresariais e das tecnologias nem sempre se concretiza, na prática, no seio de uma organização. E esta é a diferença entre o fracasso e o sucesso.

Os objetivos desta formação consistem em adquirir e desenvolver competências para lidar de forma prática e ajustada com a mudança, quer a nível individual quer a nível empresarial.

Destinatários

Esta formação é destinada a todos aqueles que querem aprender a gerir a mudança de forma pragmática nos domínios das relações interpessoais, da liderança e da gestão. Possibilita aos formandos compreenderem a importância da mudança quer a nível individual, quer a nível das organizações, desenvolvendo as suas competências pessoais e profissionais para responderem aos desafios que se lhes colocam diariamente.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Administradores, Gerentes e Sócios.
- Diretores e Gestores.
- Chefias Intermédias e Diretas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Os Fatores Chave da Mudança	2:30
Fatores de mudança organizacional: internos vs externos	
Fatores de mudança pessoal	
Como é que as Pessoas e as Organizações Reagem à Mudança	4:30
Tipos de reações	
A importância de se ser proativo	
Saber lidar com "o stress da mudança"	
A Mudança Começa em Nós	3:00
A zona de conforto de cada um de nós	
O ciclo da melhoria contínua individual	
Gerir a mudança com inteligência emocional	
A Implementação da Mudança nas Organizações	4:15
8 Passos para mudar	
Passar da visão à prática	
Criar sinergias com os colaboradores	
Acompanhar e monitorizar	
Caso prático	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão de Equipas

Objectivos

A gestão do capital humano é uma responsabilidade de todos os elementos de uma estrutura organizacional. Toma-se cada vez mais importante, e necessário, rentabilizar as potencialidades individuais no todo que é a equipa. Efetivamente, trabalhar em equipa consiste numa tarefa dinâmica que conduz à descoberta, desenvolvimento e rentabilização das potencialidades do capital humano.

Os objetivos desta formação consistem, assim, em adquirir e desenvolver competências no âmbito da gestão de equipas, dando ênfase a aspetos de liderança, comunicação e resolução de conflitos no seio das equipas.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação no domínio das relações interpessoais do trabalho em equipa. Possibilita ao formando compreender a importância quer do trabalho em equipa quer dos indivíduos no seio de um grupo, bem como melhorar as suas competências pessoais e interpessoais. Serão dadas a conhecer técnicas de como construir e liderar eficazmente uma equipa, e desenvolvidas competências que permitam acompanhar, motivar, desenvolver e avaliar equipas de trabalho.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Sócios Gerentes, Diretores.
- Chefias Intermédias e Diretas.
- Todos os profissionais que pretendam desenvolver as suas competências no âmbito da gestão de equipas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Equipas Eficazes	3:00
Reflexão e autoanálise	
Equipas de trabalho sistémicas	
Fases de desenvolvimento da equipa	
Satisfação do indivíduo na equipa	
Fatores de coesão técnica e humana	
Liderança de Equipas	3:15
O líder e a equipa	
Modelos de liderança	
Liderança situacional	
Comunicação na Equipa	4:00
A comunicação na equipa	
Comunicação e motivação	
Definição de objetivos	
Gestão de Conflitos	4:00
Tipos de conflito	
Principais causas dos conflitos	
Evolução das situações de conflito	
Gestão eficaz de conflitos	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão e Resolução de Reclamações

Objectivos

A resolução de reclamações constitui, cada vez mais, quando integrada na cultura das organizações, uma ferramenta de gestão importante em termos de imagem e fidelização de clientes. Além disso, a análise das suas causas origina, quase sempre, a definição de ações internas de melhoria, que contribuem para o aperfeiçoamento contínuo das atividades inerentes ao negócio da empresa.

Gerir uma reclamação é uma oportunidade real de melhoria e reflexão no enfoque da atividade exercida, mas é sobretudo um momento único para o fortalecimento da relação com os clientes e conhecimento das suas expectativas, o que se traduz em ganhos de eficácia e satisfação das suas necessidades.

O objetivo desta formação consiste em adquirir e desenvolver competências no âmbito da gestão e resolução de reclamações, perspetivando a sua importância no desempenho das empresas.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na gestão e resolução de reclamações, no relacionamento e comunicação com clientes e nas emoções subjacentes. Pretende-se que o formando tenha oportunidade de adquirir e desenvolver estratégias e técnicas que lhe permitam, para além do domínio do processo de gestão de reclamações, resolver situações de reclamação através de uma auto e hetero gestão das emoções e implementar ações de melhoria contínua na ótica da satisfação e fidelização do cliente.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Departamento Comercial, Apoio ao Cliente e Serviço Pós-Venda.
- Diretores.
- Chefias Intermédias e Diretas.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:00
O significado e importância de uma reclamação	
Origem da Reclamação	1:45
A reclamação real e não real	
Compreender os tipos de reclamação e modo de os solucionar	
Comunicação em Gestão de Reclamações	3:00
Linguagem verbal e não verbal	
Estilos de comunicação	
Atividade prática	
Tratamento das Reclamações	4:30
A receção da reclamação	
Lidar com as emoções dos clientes	
Lidar com as nossas emoções	
Técnicas a aplicar no tratamento das reclamações	
Resolver ou reencaminhar as situações	
Prazo de contacto e prazo de resposta dada	
Atividade prática	
O Retorno da Satisfação dos Clientes	4:00
Os diferentes instrumentos	
Os critérios a medir: reatividade, amabilidade	
Plano de ações de melhoria	
Atividade prática	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Inteligência Emocional nas Organizações

Objectivos

As organizações enfrentam um grande desafio: a gestão do capital humano. As características individuais, aptidões intelectuais, valores e motivações são elementos que influenciam as ações dos membros da empresa. Assim, saber avaliar corretamente os estados de espírito próprios e alheios, gerir as próprias emoções e as dos colaboradores tornam-se tarefas importantes para a melhoria dos desempenhos individuais e de produtividade empresarial. Ser-se emocionalmente inteligente torna-se um requisito de extrema importância para o sucesso profissional e para a eficácia pessoal.

O objetivo desta formação consiste em adquirir e desenvolver competências no âmbito da gestão inteligente das emoções, perspetivando o seu enquadramento na realidade empresarial.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação nos domínios das relações interpessoais, da liderança, resolução de conflitos, gestão de reclamações e consequentemente na melhoria dos desempenhos. Possibilita ao formando compreender a importância das emoções nas organizações, melhorar as suas competências pessoais e profissionais, usando as emoções para facilitar a razão e raciocinando inteligentemente acerca das emoções. Neste curso, serão apresentadas e discutidas competências emocionais pertinentes para uma gestão inteligente de emoções que contribua para a eficácia pessoal e organizacional.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Sócios Gerentes, Diretores.
- Chefias Intermédias e Diretas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
A Importância das Emoções nas Organizações	4:15
O que são emoções	
QI versus QE	
Competências emocionais: competência-chave para o sucesso	
Atividade prática	
Inteligência Emocional	4:30
Definição e domínios	
Competências intra e interpessoais	
Utilização eficaz da IE e desenvolvimento do QE	
Criatividade e inteligência emocional	
Atividade prática	
A Inteligência Emocional e o Trabalho nas Organizações	5:30
Liderança e motivação	
Gestão de conflitos	
Gestão de reclamações	
Atividade prática	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Liderança e Motivação

Objectivos

As organizações enfrentam um grande desafio: a gestão do capital humano. As características individuais, aptidões intelectuais, valores e motivações são elementos que influenciam as ações dos membros da empresa. A motivação dos colaboradores influencia o clima organizacional e o desempenho dos profissionais. É necessário, deste modo, investir em práticas motivadoras para que a satisfação no trabalho seja elevada e, consequentemente, ocorra maximização dos lucros e redução dos custos na empresa. Os gestores e os líderes, ao administrarem os recursos disponíveis da organização, desempenham um papel crucial no clima motivacional da empresa.

Deste modo, este curso tem como objetivos consolidar conhecimentos e desenvolver competências práticas nas áreas de liderança e motivação, perspetivando a atuação no contexto organizacional.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação no exercício de métodos de liderança e motivação eficazes, possibilitando ao formando melhorar as suas competências pessoais em termos estratégicos e de liderança, desenvolver um estilo de liderança motivador e compreender a importância de fontes de satisfação e motivação no trabalho. Deste modo, serão apresentadas e discutidas teorias e estratégias que permitam a adoção de um estilo de liderança adequado à estrutura organizacional, assim como o aumento da motivação nos colaboradores.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Sócios gerentes, Diretores.
- Chefias Intermediárias e Diretas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	0:45
Os princípios gerais de liderança e motivação no trabalho	
A função da liderança no atual contexto organizacional	
O Líder nas Organizações	4:15
Estilos de liderança: autoritário, liberal e democrático	
Competências pessoais em termos estratégicos e de liderança	
Competências emocionais	
Alguns princípios para o comportamento eficaz do líder	
Práticas assertivas perante as dificuldades na liderança	
Princípios chave do domínio da mudança	
Atividade prática	
O Comportamento do Líder Perante Diferentes Situações	2:45
Modelo situacional de Hersey & Blanchard	
Atividade prática	
A Motivação no Trabalho	2:15
Necessidades versus motivação	
A importância da motivação no trabalho	
Motivação extrínseca e intrínseca	
Teorias da motivação	
O papel dos líderes e da empresa na motivação da equipa	
Como motivar os colaboradores	
Como motivar quem perdeu o interesse no trabalho	
Atividade prática	
A Delegação	4:15
O que delegar	
Etapas de uma delegação eficaz	
Delegação x motivação x produtividade	
Atividade prática	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.

Curso

Negociação e Gestão de Conflitos

Objectivos

Nas organizações nem sempre existe consonância relativamente a interesses, pontos de vista ou normas de conduta, o que origina, em muitas situações, conflitos. As partes envolvidas procuram, então, uma saída para a tensão conflitual. Na verdade, existem vários métodos para lidar com um conflito, mas que perante determinadas situações, revelam-se desajustados e não os resolvem. A compreensão do conflito, a percepção do que está na sua origem e o uso do processo de negociação, como uma forma adaptativa de resolver os múltiplos conflitos interpessoais, promovem a eficácia na prevenção e resolução de conflitos nas organizações.

Desta forma, o objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem os seus conhecimentos acerca do processo de negociação, compreendendo a importância de uma gestão de conflitos adaptativa nos relacionamentos profissionais.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação nos processos de negociação e gestão de conflitos numa empresa, permitindo ao formando identificar os potenciais riscos de conflitos nas relações laborais e adquirir ou desenvolver a utilização de competências interpessoais de prevenção e resolução assertiva de tensão conflitual. Nesta formação, serão apresentados e discutidos modelos e estratégias de resolução construtiva de conflitos, nomeadamente a Negociação, o Método "Ganhar - Ganhar" e o Estilo de Comunicação Assertivo.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Todos os profissionais que pretendam desenvolver as suas capacidades de Negociação e Gestão de Conflitos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:00
A negociação e gestão de conflitos nas organizações	
Conflitos Laborais	3:30
Os diferentes conflitos laborais	
A natureza, as causas e as diferentes expressões do conflito	
Fases do desenvolvimento do conflito	
Diferentes padrões de atuação perante um conflito	
Etapas para gerir conflitos	
Atividade prática	
Estilos de Comunicação e a Gestão e Prevenção de Conflitos ...	3:00
Estilos agressivo, passivo, manipulador e assertivo	
Características dos vários estilos de comunicação	
A importância da assertividade na gestão de conflitos	
Atividade prática	
A Importância da Negociação	3:45
Os principais riscos da negociação	
Fases do processo de negociação	
Variáveis que determinam a eficácia na negociação	
A escalada na negociação	
Atividade prática	
A Mediação como Estratégia de Resolução de Conflitos	3:00
As bases	
Os diferentes passos no processo de mediação	
O papel do mediador	
Atividade prática	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Programação Neurolinguística para Executivos

Objectivos

A modernização organizacional e a maior complexidade no relacionamento e comunicação entre as pessoas colocam uma exigência crescente na dimensão humana das relações profissionais, para que estas sejam eficazes. A Programação Neurolinguística (PNL), enquanto ciência que se destaca na área do desenvolvimento humano, vem responder a esta necessidade, constituindo-se num modelo estratégico distintivo de promoção da eficácia do comportamento humano, atuando no autoconhecimento, no relacionamento interpessoal, na comunicação eficaz, no desenvolvimento de competências e na prossecução de objetivos.

Os objetivos desta formação são potenciar o autoconhecimento e o desenvolvimento de competências humanas inovadoras, de modo a garantir a prossecução dos objetivos profissionais do indivíduo, de forma eficaz e alinhada com os objetivos da organização.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação no domínio das relações interpessoais, de forma a que o formando desenvolva competências pessoais e profissionais eficazes na prossecução de objetivos.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Administradores.
- Diretores e Gestores.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:30
Os Princípios e Conceitos Fundamentais da PNL	0:30
Descrição do que é a PNL	
Os Agentes da Mudança Face às Representações do Agora	1:00
As relações eficazes nas equipas - Atitudes positivas	
Criação de Rapport - "O Essencial, Não Se Vê"	1:00
Os diferentes sistemas representacionais da comunicação	
Canal Comunicativo - "O Que Não Se Vê, Sente-se"	1:00
Aprofundamento dos sistemas representacionais da comunicação	
Da Resistência à Mudança à Satisfação da Transformação	2:00
Líder: exercícios práticos na definição de objetivos	
A Noção do Livre Arbítrio	2:00
O impacto dos valores do indivíduo na equipa	
O modelo dos 6 passos	
O Poder da Comunicação a Nível Transversal	2:00
O impacto dos diferentes sistemas representacionais	
A (re)programação do eu e do outro	
A incongruência nas verbalizações e atitudes nas equipas	
O Que Eu Digo, os Outros Escutam	1:00
A motivação e a autoconfiança	
Quando Atuas, é Para Quem?	2:00
Os metaprogramas da PNL aplicados nas organizações	
A Relação do Coaching Com a PNL	1:00
Diferenças e sinergias entre coaching e PNL	
Fecho do Curso	1:00
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.

Curso

Protocolo Empresarial

Objectivos

As regras de Protocolo aplicam-se, permanentemente, na comunicação interpessoal em ambiente profissional, afigurando-se como um elemento indispensável no âmbito de um processo de partilha de informação eficiente, bem como no comportamento e na atitude que devem reger os relacionamentos interpessoais em âmbito profissional. Na vertente da organização de eventos, o Protocolo é aplicado com dois objetivos. O primeiro, o da transmissão de uma imagem de ordem e de rigor. O segundo, atribuindo a cada entidade, individual ou coletiva, o lugar que lhe compete de acordo com o seu estatuto e função desempenhada.

Deste modo, este curso tem como objetivos desenvolver a aptidão de comunicar positivamente e em conformidade com os valores da organização, dentro dos padrões vigentes de cortesia, urbanidade e protocolo empresarial, assim como, gerir melhor o relacionamento com os diversos públicos, interno e externo.

Destinatários

O conteúdo desta formação permite atuar com confiança e profissionalismo, projetando uma imagem de credibilidade e distinção.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Profissionais de Relações Públicas, Comunicação, Organização de Eventos e Protocolo.
- Profissionais de Secretariado. ☐ Profissionais de Hotelaria.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Definição de Protocolo	0:30
PE: Uma Ferramenta de Excelência Para Criação de Valor	1:00
Características e diferenças do PE face ao oficial	
O protocolo como instrumento de comunicação	
A Utilização dos Símbolos Nacionais em Entidades Privadas ...	1:45
Das precedências oficiais às precedências empresariais	
Regras para estabelecer precedências não oficiais	
A Aplicação do Protocolo à Organização de Eventos	4:00
O papel do anfitrião	
Convites	
A presidência do evento	
Discursos e brindes	
Ordenação de convidados e "Seating"	
Exercício prático	
Organização de Reuniões e Refeições	7:00
Organização de reuniões	
Organização de refeições	
Exercícios práticos	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestor de Contabilidade

Objectivos

Um gestor de contabilidade tem como responsabilidade a produção de informação útil para a tomada de decisões. Deve ser capaz de desenhar e gerir sistemas de informação, de analisar e propor soluções para os problemas da sua área profissional. A sua profissão exige atualizações permanentes acerca das mudanças que se operam na contabilidade, bem como no desenvolvimento de atitudes comportamentais que permitam o bom relacionamento com terceiros. Perante a recente aprovação do novo normativo contabilístico (SNC), surgem novas e diferentes exigências, para as quais deve estar preparado. As alterações são profundas e requerem uma atenção e preocupação urgentes.

Os objetivos desta formação são transmitir e aprofundar conhecimentos ao nível do Novo Sistema de Normalização Contabilística, e desenvolver capacidades de negociação, gestão de conflitos e de excelência no atendimento.

Destinatários

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores Contabilísticos.
- Gestores Financeiros.
- Outros Profissionais de Contabilidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias por semana, com duração de quatro horas por dia, sendo a duração total do curso de quarenta horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €985.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
SNC - Impacto Operacional	12:00
Abertura do Curso e do Módulo	
Introdução	
A Transição Para o SNC	
Apresentação das Demonstrações Financeiras (NCRF 1)	
Inventários	
Passivos	
Ativos Intangíveis	
Ativos Fixos Tangíveis	
Fecho do Módulo	
SNC - Impacto Fiscal	12:00
Abertura do Módulo	
Introdução	
Impostos Sobre o Rendimento	
Ativos Não Correntes Detidos para Venda	
Relação entre Fiscalidade e Contabilidade	
Código do imposto sobre pessoas coletivas	
Amortizações e Depreciações	
Fecho do Módulo	
Liderança e Gestão de Conflitos	16:00
Abertura do Módulo	
O Atendimento e a Valorização da Imagem da Empresa	
O Líder nas Organizações	
O Comportamento do Líder Perante Diferentes Situações	
A Motivação no Trabalho	
Gestão de Conflitos	
Fecho do Módulo e do Curso	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Controlo de Gestão

Objectivos

As organizações enfrentam um grande desafio: a competitividade. O reforço da organização, redução de custos, controlo de qualidade e os retornos económicos são cada vez mais os pilares para o sucesso. Assim, saber estabelecer um desenho organizacional com mecanismos de controlo e indicadores de desempenho, definidos e direccionados para objetivos específicos, é essencial para os seus líderes.

Os objetivos desta formação consistem em adquirir e desenvolver performances para conceber os mecanismos de controlo, e definir as ações e os objetivos preconizados pelo Balanced Scorecard.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicabilidade na gestão da atividade de uma organização. Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Quadros e Chefias Intermédias.
- Diretores de área.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Desenho Organizacional	1:45
Controlo	
Tipos de controlo	
Mecanismos de Controlo	2:00
Centros de responsabilidade	
Controlo de Gestão Estratégico	3:00
Medida análise de drivers de custo	
Target costing	
Gestão de Performance "Balanced Scorecard"	5:00
Perspetivas	
Estudo de caso	
Avaliação e Gestão do Risco	1:30
Alavancas	
Incerteza e sistemas de controlo de gestão	
Conclusões Chave	1:00
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Finanças para Não Financeiros

Objectivos

A compreensão dos mecanismos financeiros relacionados com a atividade de uma organização é, hoje em dia, uma indiscutível mais valia para os seus quadros. Assim, serão transmitidos conhecimentos que permitam uma correta leitura dos documentos contabilísticos de uma organização, bem como a sua interpretação técnica. De igual modo serão analisados os mecanismos de avaliação e validação de investimentos, independentemente da natureza de que estes se revistam.

Os objetivos desta formação são compreender os principais documentos contabilísticos e financeiros, utilizar um conjunto de indicadores para interpretar a situação económica e financeira da organização, avaliar investimentos e aplicar um conjunto de técnicas e metodologias que afetam a tomada de decisão no âmbito da Gestão Financeira.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicabilidade na gestão financeira da atividade de uma organização, quer se trate a sua atividade de natureza corrente, quer se trate de projetos que a organização pretenda avaliar.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Quadros e Chefias Intermédias.
- Técnicos oficiais de contas.
- Diretores de área.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto adicional de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
O Balanço e a Demonstração de Resultados	3:45
Objetivos da empresa	
O património	
O balanço: introdução	
Principais contas de ativo, passivo e capital próprio	
O balanço: considerações finais	
A demonstração de resultados	
Caracterização das principais contas de custos e proveitos	
Análise Económica e Financeira	3:30
Introdução	
O método dos rácios	
Análise da situação financeira de curto prazo	
Análise da situação financeira de médio e longo prazo	
Análise da situação económica	
Indicadores de funcionamento	
Exercício prático	
O Ponto de Equilíbrio e as Suas Aplicações	4:00
Noção de equilíbrio	
Cálculo do ponto de equilíbrio em quantidade e valor	
A margem de segurança	
O ponto de equilíbrio em contexto multiproducto	
Aplicações práticas	
Análise de Investimentos	3:00
Introdução	
O cash-flow	
A atualização dos fluxos	
Critérios de avaliação de investimentos.	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

SNC - Análise de Balanços e Indicadores Económicos

Objectivos

Perante a recente aprovação do novo normativo contabilístico (SNC), existem novas e diferentes exigências para todos os profissionais da contabilidade e para quadros superiores que necessitem de instrumentos de apoio à decisão na análise e avaliação económico-financeira das empresas. Estes defrontam-se, entre outras, com a necessidade de planear e executar soluções que permitam uma tomada de decisão nas organizações e em especial na área financeira.

Os objetivos desta formação são desenvolver a capacidade para interpretar os movimentos contabilísticos e compreender as demonstrações financeiras de uma organização empresarial nas suas vertentes essenciais, ou seja, o significado das contas, o balanço e as demonstrações financeiras, os indicadores económico-financeiros e a comparabilidade de tais indicadores com base no SNC (Sistema de Normalização Contabilística).

Destinatários

Esta formação destina-se a técnicos superiores de várias áreas com preocupações acerca das alterações introduzidas no normativo contabilístico português, a nível económico e financeiro. Desta forma, este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Chefias Intermédias.
- Técnicos Superiores de várias áreas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Normalização Contabilística	2:15
O plano de contas SNC	
Contas do SNC e a comparação com POC	
As Demonstrações Económico-Financeiras previstas no SNC	3:30
Análise das rubricas do balanço previsto no SNC	
A demonstração de resultados prevista no SNC	
A demonstração de origens e aplicações de fundos	
A demonstração de fluxos de caixa	
Os Elementos de Análise Económico-Financeira	4:00
Análise económico-financeira no curto, médio e longo prazo	
Os indicadores financeiros e económicos	
Os indicadores de rentabilidade	
Os indicadores de financiamento	
Os Indicadores de atividade	
Os rácios de mercado	
Análise Económico Financeira de uma Empresa	4:00
Análise de empresas reais	
Análise da empresa nas diferentes fases	
Análise de casos	
Síntese de Pontos Chave	0:30
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

SNC - Impacto Fiscal

Objectivos

Perante a recente aprovação do novo normativo contabilístico (SNC), surgem novas e diferentes exigências aos profissionais de contabilidade, a quem é exigida a produção de informação útil e atempada para a tomada de decisões. Estes defrontam-se, ainda, com a necessidade de planear e executar soluções na área fiscal, analisar documentos fiscais e propor soluções para os problemas da sua área profissional. As constantes mudanças na contabilidade exigem atualizações permanentes.

Os objetivos desta formação visam transmitir e aprofundar conhecimentos ao nível do novo diploma - Sistema de Normalização Contabilística - focalizando a área fiscal.

Destinatários

Esta formação destina-se a profissionais atentos e com preocupações acerca das alterações introduzidas no normativo contabilístico português. As alterações são profundas e requerem uma atenção e preocupação de quem com elas lida diretamente. Desta forma, este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores Financeiros.
- Técnicos Oficiais de Contas.
- Outros Profissionais de Contabilidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:00
Impactos fiscais do SNC nas empresas	
Impostos Sobre o Rendimento	1:30
Norma contabilística de relato financeiro (NCRF 25)	
Exercício prático	
Ativos Não Correntes Detidos para Venda	1:30
Norma contabilística de relato financeiro (NCRF 8)	
Exercícios práticos	
Relação entre Fiscalidade e Contabilidade	1:00
Código do Imposto sobre Pessoas Coletivas	6:00
Variações positivas e negativas	
Ativos biológicos	
Imparidades	
Contratos de construção	
Rendimentos	
Gastos e perdas	
Subsídios	
Provisões	
Amortizações e Depreciações	3:15
DL 125/2009	
Exercícios práticos	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

SNC - Impacto no Património e Resultados

Objectivos

Perante a recente aprovação do novo normativo contabilístico (SNC), surgem novas e diferentes exigências aos profissionais de contabilidade, a quem é exigida a produção de informação útil e atempada para a tomada de decisões. Estes defrontam-se, ainda, com a necessidade de planear e executar soluções na área financeira, desenhar e gerir sistemas de informação, analisar e propor soluções para os problemas da sua área profissional. As constantes mudanças na contabilidade exigem atualizações permanentes.

O objetivo desta formação é transmitir e aprofundar conhecimentos ao nível do novo diploma - Sistema de Normalização Contabilística - ao nível do património e resultados.

Destinatários

Esta formação destina-se a profissionais de contabilidade atentos e com preocupações com as alterações introduzidas no normativo contabilístico português. As alterações são profundas e requerem uma atenção e preocupação de quem com elas lida diretamente. Desta forma, este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores Financeiros.
- Técnicos Oficiais de Contas.
- Outros Profissionais de Contabilidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:00
Harmonização internacional	
Pequenas e Médias Entidades e o Relato Empresarial	2:00
NCRF para pequenas e médias entidades	
Exercício prático	
Plano de Contas	3:00
Meios financeiros líquidos	
Contas a receber ou a pagar	
Inventários e ativos biológicos	
Investimentos	
Capital, reservas e resultados transitados	
Gastos	
Rendimentos	
Resultados	
Rédito	
Norma contabilística de relato financeiro (NCRF 20)	1:15
Exercício prático	
Políticas Contabilísticas - Alterações de Estimativas	1:30
NCRF 18	
Exercícios práticos	
Contratos de Construção	1:30
NCRF 19	
Exercícios práticos	
Custo dos Empréstimos Obtidos	1:15
NCRF 10	
Exercícios práticos	
Acontecimentos Após a Data do Balanço	1:30
NCRF 24	
Exercícios práticos	
Instrumentos financeiros	1:15
NCRF 27	
Casos práticos	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

SNC - Impacto Operacional

Objectivos

Perante a recente aprovação do novo normativo contabilístico (SNC), surgem novas e diferentes exigências aos profissionais de contabilidade, a quem é exigida a produção de informação útil e atempada para a tomada de decisões. Estes defrontam-se, ainda, com a necessidade de planear e executar soluções na área financeira, desenhar e gerir sistemas de informação e analisar e propor soluções para os problemas da sua área profissional. As constantes mudanças na contabilidade exigem atualizações permanentes.

Os objetivos desta formação visam transmitir e aprofundar conhecimentos ao nível do novo diploma - Sistema de Normalização Contabilística - ao nível operacional.

Destinatários

Esta formação destina-se a profissionais de contabilidade atentos e com preocupações com as alterações introduzidas no normativo contabilístico português. As alterações são profundas e requerem uma atenção e preocupação de quem com elas lida diretamente. Desta forma, este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores Financeiros.
- Técnicos Oficiais de Contas.
- Outros Profissionais de Contabilidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	2:00
A génese e emergência do SNC	
A estrutura geral do SNC	
Âmbito de aplicação e estrutura	
A Estrutura Conceptual do SNC	1:00
Principais conceitos	
A Transição Para o SNC	3:00
Norma contabilística de relato financeiro (NCRF) 3	
Caso prático	
Apresentação das Demonstrações Financeiras (NCRF 1)	1:30
Balanço	
Demonstração de resultados	
Demonstração das alterações do capital próprio	
Demonstração dos fluxos de caixa	
Exercícios práticos	
Inventários	1:30
NCRF 18	
Exercícios práticos	
Passivos	1:30
Provisões, passivos e ativos contingentes - NCRF 21	
Exercícios práticos	
Ativos Intangíveis	2:30
Ativos intangíveis - NCRF 6	
Imparidades - NCRF 12	
Exercícios práticos	
Ativos fixos tangíveis	1:15
NCRF 7	
Exercícios práticos	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.

Curso

Gestão de Marketing

Objectivos

A importância crescente da gestão de marketing no desenvolvimento dos negócios exige uma grande preparação dos quadros das empresas. As enormes mudanças que as empresas estão a enfrentar, como sendo as novas dinâmicas de distribuição, a evolução das novas tecnologias e a alteração do comportamento dos consumidores, que é uma constante, tornam a atividade dos profissionais nas áreas do marketing, da gestão de vendas e da publicidade numa realidade em permanente mutação. A evolução dos próprios conceitos de mercado e de marketing, cada vez mais centrados no consumidor e na qualidade de vida do cidadão, faz com que as empresas obtenham sucesso através da forma como colocam os produtos e serviços no mercado.

Os objetivos desta formação são interpretar o papel e a função do marketing nas empresas, e identificar e analisar os pressupostos para a elaboração de um plano de marketing eficaz.

Destinatários

Esta formação destina-se a profissionais de marketing e profissionais que desempenhem funções nesta área, desde que não possuam uma formação de base suficientemente sólida e consistente numa área tão estratégica das organizações. Desta forma, este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores Comerciais.
- Profissionais que desempenham funções na área do Marketing.
- Profissionais centralizados no cliente e na comercialização de produtos e serviços.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
A Empresa numa Ótica de Marketing	1:15
A importância do marketing nas empresas	
Conceitos centrais de marketing	
As Novas Técnicas de Marketing	1:15
A era das redes sociais	
As novas ferramentas do espaço telemático	
Os novos modelos de negócio	
E-mail marketing	
Comportamento do Consumidor	1:15
O que motiva realmente o consumidor nos dias de hoje	
Variáveis de comportamento de consumidores	
Valores emocionais e racionais no momento da compra	
O consumidor do futuro	
Segmentação	1:15
Segmentação de mercados	
Segmentos-alvo	
Determinação das fontes de mercado	
Conceito de valor	
SWOT Analysis	2:15
Análise da envolvente externa e interna	
Definição dos fatores críticos de sucesso	
Definição das competências distintivas	
Análise das alternativas estratégicas potenciais	
Construção da Matriz Swot	
Plano de Marketing	7:00
O que é um plano de marketing?	
As vantagens de um plano de marketing	
Definição dos objectivos estratégicos e operacionais	
A matriz produtos/ mercados (Ansoff)	
Definição do posicionamento	
Desenvolvimento das estratégias do marketing mix	
O orçamento	
Elaboração de um plano de marketing	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão do Tempo

Objectivos

Cada vez mais as exigências do mundo laboral implicam ter de fazer mais em menos tempo. Não sendo possível introduzir mais minutos nas horas do dia, nem mais horas no dia-a-dia, o sucesso passa por saber usar o tempo disponível de forma eficaz e eficiente. Aquilo a que chamamos gestão do tempo não é mais do que saber colocar mais energia onde é mais importante e menos energia onde é menos prioritário.

Os objetivos desta formação são aprender a organizar-se e a gerir eficazmente as tarefas, de forma a rentabilizar o tempo.

Destinatários

Esta formação destina-se a todos os profissionais que pretendam desenvolver competências de uma gestão mais eficaz do tempo. Desta forma, este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Chefias intermédias.
- Profissionais que pretendam adquirir conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	0:15
Gerir o tempo?	
Características Pessoais Face à Gestão do Tempo	2:45
Estilo dominante e suas implicações	
Principais elementos desperdiçadores de tempo	
Pontos fortes e fracos a melhorar no perfil profissional	
Estabelecer Prioridades	3:00
Clarificar e estabelecer as suas prioridades	
Distinguir o importante e o urgente	
Definir objetivos	
Análise do Tempo	1:45
Técnicas para analisar o tempo gasto	
Formas de rentabilizar o tempo	
Planificação da Atividade Profissional	4:00
A importância da planificação	
Dicas para elaboração dos seus planos	
Considerar as interrupções diárias, imprevistos e urgências	
Planificar a curto, médio e longo prazo	
Delegar Tarefas	2:30
Tarefas possíveis de serem delegadas	
Vantagens versus obstáculos à delegação	
Fases do processo de delegação	
Tipos de delegação	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Planeamento e Condução de Reuniões

Objectivos

As reuniões ocupam uma parte substancial das atividades dos membros de uma organização, desde os seus líderes, aos seus subordinados. As reuniões são, cada vez mais, contextos fundamentais de recolha e tratamento de informação e instrumentos importantes de tomada de decisões. Porém, estes propósitos só serão alcançados se as reuniões forem eficientes e produtivas. As reuniões bem sucedidas podem estimular ideias, fomentar o espírito de equipa, gerar planos de ação e, conseqüentemente, aumentar a produtividade. Contudo, uma reunião ineficaz pode trazer potenciais riscos e dificuldades. Frequentemente, depende do líder da reunião a criação de condições para que os riscos, inconvenientes e obstáculos sejam ultrapassados ou minorados.

Desta forma, este curso tem como objetivo desenvolver nos participantes as competências necessárias à preparação, participação, condução e conclusão de reuniões, de modo a potenciar as capacidades intra e interpessoais de liderança de uma reunião.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação no planeamento e condução de reuniões, pretendendo-se que o formando aprofunde e desenvolva competências nesta matéria. Assim, serão apresentadas diversas linhas de orientação suscetíveis de ajudarem a dirigir uma reunião, desde a sua preparação, condução até à sua conclusão.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Todos os colaboradores da empresa que organizam ou realizam reuniões.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
As Reuniões	1:45
A reunião: instrumento fundamental de gestão	
Utilização atual de reuniões: vantagens e desvantagens	
Principais tipos de reuniões	
Fatores que podem afetar o processo de grupo nas reuniões	
Planeamento da Reunião	3:00
Quando e como convocar uma reunião	
Definição de objetivos e resultados esperados	
Agenda, hora e local	
Atividade prática	
Liderança de Reuniões	3:00
Funções da liderança nas reuniões	
Linhas de orientação para o líder da reunião	
Lidar com participantes e situações difíceis de uma reunião	
Atividade prática	
Condução da Reunião	4:00
Fases principais de uma reunião de tomada de decisão	
Possíveis fontes de fracasso de uma reunião	
Pensamento grupal	
Atividade prática	
Comunicação	2:30
Alguns princípios sobre comunicação na reunião	
Dimensões verbais e não verbais da comunicação	
Atividade prática	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestor de Qualidade, Ambiente e SST

Objectivos

A aplicação das normas de Gestão da Qualidade, Ambiente e Segurança e Saúde no Trabalho permite a qualquer tipo de empresa uma melhoria na sua organização, assim como potencia o aumento da satisfação e confiança dos clientes, colaboradores e partes interessadas. Isto só é conseguido por uma sistematização dos seus procedimentos, bem como por uma clara definição dos seus objetivos, posteriormente monitorizados de forma sistemática.

Os objetivos desta formação são conhecer os principais requisitos de cada um dos referenciais (NP EN ISO 9001:2008, NP EN ISO 14001:2004; OHSAS 18001:2007) e conhecer a forma de implementação das normas usando o sistema de gestão integrado. Para uma maior qualidade dos serviços da organização serão também apresentadas diversas linhas de orientação suscetíveis de ajudarem a dirigir e conduzir uma reunião.

Destinatários

Esta formação é crucial para todas as organizações que pretendam tornar melhor e mais objetiva a qualidade que oferecem aos seus clientes quanto aos seus produtos ou aos seus serviços.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias por semana, com duração de quatro horas por dia, sendo a duração total do curso de quarenta e quatro horas (se forem assistidos todos os módulos, incluindo os opcionais).

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €885. O módulo opcional tem o valor adicional de €200.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Implementação ISO 9001	12:00
Abertura do Curso e do Módulo	
As Normas ISO 9000	
Abordagem por Processos e sua Monitorização	
Requisitos da NP EN ISO 9001:2008	
Fecho do Módulo	
Implementação OHSAS 18001/NP 4397	8:00
Abertura do Módulo	
Planeamento do Sistema de SST	
Implementação do Sistema de SST	
Integração dos Sistemas Qualidade, Ambiente e Segurança	
Fecho do Módulo	
Implementação ISO 14001 e EMAS	8:00
Abertura do Módulo	
As Normas ISO 14000	
Requisitos da NP EN ISO 14001:2004	
Sistema Comunitário de Ecogestão e Auditoria - EMAS	
Fecho do Módulo	
Condução de Reuniões	8:00
Abertura do Módulo	
Planeamento da Reunião	
Realização da Reunião	
A Condução da Reunião	
Fecho do Módulo	
Implementação ISO 22000 (Opcional)	8:00
Abertura do Módulo	
Plano HACCP de acordo com NP EN ISO 22000:2005	
Requisitos do Sistema de Gestão de Segurança Alimentar	
Fecho do Módulo e do Curso	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Implementação ISO 9001

Objectivos

Recentemente foi publicada a ISO 9001:2008, decorrente do compromisso que a ISO tem de atualizar periodicamente as normas. Para empresas que ainda não estão certificadas, esta nova versão da norma permite, do mesmo modo que a anterior, a adaptação dos requisitos do sistema às características de cada organização, conduzindo a uma melhoria da sua organização interna, assim como ao aumento da satisfação e confiança dos clientes.

Por outro lado, para as empresas já certificadas pela ISO 9001:2000, a nova norma terá impactos reduzidos, prevendo-se pequenos ajustamentos para garantir a conformidade com a ISO 9001:2008.

Os objetivos desta formação são conhecer e implementar os requisitos da norma NP EN ISO 9001:2008, planejar as atividades da gestão da qualidade e desenvolver uma estratégia de melhoria contínua, e conhecer as principais alterações a serem introduzidas nos sistemas já anteriormente certificados pela ISO 9001:2000.

Destinatários

Esta formação é crucial para todas as organizações que pretendam tornar melhor e mais objetiva a qualidade que oferecem aos seus clientes no que respeita aos seus produtos ou aos seus serviços.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
As Normas ISO 9000	1:45
Normas da família ISO 9000	
Conceitos e definições associados norma NP EN ISO 9001:2008	
Abordagem por Processos e sua Monitorização	1:30
Estruturas processuais	
Vários tipos de processos	
Monitorização de processos	
Estudo de caso	
Requisitos da NP EN ISO 9001:2008	7:30
Estrutura documental	
Interpretação e implementação dos requisitos do referencial	
Alterações face à certificação ISO 9001:2000	
Estudo de caso	
Metrologia e Calibração	2:00
Terminologia metrológica	
Gestão dos dispositivos de monitorização e medição	
Análise dos certificados	
Estudo de caso	
Integração de Sistemas	1:30
SGQ, ambiente e segurança alimentar	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Auditoria ISO 9001

Objectivos

A auditoria é uma ferramenta de verificação, sistemática e documentada, que permite determinar a conformidade e eficácia dos elementos do sistema de gestão da qualidade com os requisitos do NP EN ISO 9001 utilizado, e identificar oportunidades de melhoria.

Os objetivos desta formação são planejar e realizar uma auditoria de acordo com a norma NP EN ISO 19011, e compreender o papel do auditor e do auditado na melhoria contínua dos sistemas de gestão da qualidade.

Destinatários

Esta formação é fundamental para todas as organizações que pretendam verificar a adequação e eficácia do seu sistema de gestão de qualidade à norma NP EN ISO 9001.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Referenciais de Auditoria	1:45
Introdução às auditorias	
Requisitos da norma NP EN ISO 9001:2008	
A norma NP EN ISO 19011:2003	
Metodologia de Auditoria	5:00
Programa de auditoria	
Início da auditoria e realização da análise documental	
Plano de auditoria	
Lista de verificação	
Reunião de abertura e encerramento	
Relatório de auditoria	
Estudo de Caso	7:30
Análise de documentação da empresa certificada	
Simulação de auditoria	
Elaboração do relatório de auditoria	
Conclusões	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão de Resíduos

Objectivos

Atualmente, os clientes e as próprias empresas procuram não só a qualidade dos produtos que adquirem ou produzem como também que a sua produção respeite o ambiente, minimizando os impactos causados sobre a natureza, durante todo o seu ciclo de vida (desde as matérias primas e utilidades até à sua destruição ou reciclagem). Este curso responde exatamente a esta necessidade, enquadrando este tema na legislação específica aplicável a cada tipo de resíduo. O objetivo desta formação é conhecer as principais ferramentas e metodologias para a gestão eficaz dos resíduos.

Destinatários

Esta formação é fundamental para as todas as empresas com preocupações ambientais, que pretendem implementar as boas práticas de gestão de resíduos, garantindo a sua conformidade legal. Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Resíduos Industriais	1:45
Produção de resíduos industriais	
Tipos de resíduos industriais	
Gestão de Resíduos Específicos	8:00
Resíduos sólidos urbanos	
Resíduos de embalagens	
Resíduos perigosos	
Resíduos de equipamento elétrico e eletrónico	
Pilhas e acumuladores	
Óleos e lubrificantes	
Resíduos de construção e demolição	
Solventes orgânicos	
Óleos alimentares usados	
Ferramentas Para a Gestão de Resíduos	4:30
Classificação de resíduos	
Fichas de resíduos	
Recolha seletiva	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Implementação ISO 14001 e EMAS

Objectivos

A implementação de um sistema de gestão ambiental (SGA) é o primeiro passo para a certificação segundo a NP EN ISO 14001, assim como para o registo no EMAS.

Com a implementação do SGA introduzem-se práticas ambientais que minimizam quer o consumo de matérias-primas e utilidades, quer a necessidade de tratamentos de resíduos e efluentes. Por outro lado, a empresa obtém um processo estruturado que dá cumprimento aos requisitos legais, assim como permite encontrar formas de melhorar o desempenho ambiental.

O objetivo desta formação é conhecer e implementar um SGA de acordo com NP EN ISO 14001 e EMAS.

Destinatários

Esta formação é fundamental para todas as empresas com preocupações ambientais, que pretendam implementar sistemas de gestão ambiental.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
As Normas ISO 14000	0:45
Normas da família ISO 14000	
Conceitos e definições associados à NP EN ISO 14001:2004	
Legislação Ambiental Aplicável às Indústrias	3:00
Água	
Emissões atmosféricas	
Resíduos	
Ruído	
Energia	
Prevenção e controlo integrado da poluição	
Requisitos da NP EN ISO 14001:2004	7:00
Interpretação e implementação dos requisitos do referencial	
Estrutura documental	
Casos práticos	
Sistema Comunitário de Ecogestão e Auditoria - EMAS	3:30
Implementação sistema de gestão ambiental	
Declaração ambiental	
Verificação e validação	
Registo	
A transição NP EN ISO 14001 para o EMAS	
Casos práticos	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Auditoria ISO 14001

Objectivos

A auditoria é uma ferramenta de verificação sistemática e documentada que permite determinar a conformidade e eficácia dos elementos do SGA contra os requisitos do referencial NP EN ISO 14001 e identificar oportunidades de melhoria.

Os objetivos desta formação são planejar e realizar uma auditoria de acordo com a norma NP EN ISO 19011 e compreender o papel do auditor e do auditado na melhoria contínua dos sistemas de gestão ambiental.

Destinatários

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Referenciais de Auditoria	1:45
Requisitos da norma NP EN ISO 14001:2004	
A norma NP EN ISO 19011	
Metodologia da Auditoria	5:00
Elaboração de lista de verificação	
Análise da documentação do sistema da qualidade da empresa	
Preparação do questionário de auditoria	
Plano de auditoria	
Reunião de abertura e encerramento	
Relatório de auditoria	
Estudo de Caso	7:30
Análise de documentação de empresa certificada	
Simulação de auditoria	
Elaboração de relatório de auditoria	
Conclusões	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestor de Recursos Humanos

Objectivos

A gestão dos recursos humanos é uma ferramenta de gestão importante quando lidamos com pessoas. É porque falamos em gestão de pessoas, que se torna importante, mais do que a inteligência intelectual, desenvolver a inteligência emocional, que garante a eficácia pessoal e organizacional. O correto recurso aos instrumentos jus laborais em contexto da relação de trabalho constitui, também, um importante instrumento na gestão empresarial. E é, ainda, no âmbito do correto uso das normas legais, que as empresas deverão assegurar a execução apropriada das tarefas com segurança e higiene no trabalho, e garantir a atualização profissional dos seus colaboradores em ações formativas de relevo.

Os objetivos desta formação consistem em desenvolver competências no âmbito da gestão das pessoas, da gestão inteligente das emoções, adquirir noções essenciais em matéria jus laboral, compreender o quadro jurídico das relações laborais, e desenvolver boas práticas na execução das tarefas em condições de segurança e higiene no trabalho. É, também, objetivo desta formação desenvolver competências de uma gestão adequada das necessidades de formação.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na gestão de recursos humanos e relações laborais.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores de Recursos Humanos.
- Administradores.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias por semana, com duração de quatro horas por dia, sendo a duração total do curso de quarenta horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €985.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Legislação Laboral	16:00
Abertura do Curso e do Módulo	
Direito do Trabalho	
Fontes do Direito do Trabalho	
Contrato Individual de Trabalho	
Constituição e Formação do Contrato de Trabalho	
Duração e Tempo de Trabalho	
Extinção do Contrato de Trabalho	
Outras Alterações Legislativas Importantes	
Fecho do Módulo	
Inteligência Emocional nas Organizações	12:00
Abertura do Módulo	
A Importância das Emoções nas Organizações	
Inteligência Emocional	
A Inteligência Emocional e o Trabalho nas Organizações	
Fecho do Módulo	
Segurança e Higiene no Trabalho	8:00
Abertura do Módulo	
Enquadramento Legal da Segurança e Higiene no Trabalho	
A Segurança e Higiene no Trabalho	
Avaliação de Riscos	
Fecho do Módulo	
Gestão da Formação	4:00
Abertura do Módulo	
A Formação Profissional nas Organizações	
O Levantamento das Necessidades de Formação	
O Plano de Formação	
Fecho do Módulo e do Curso	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Implementação OHSAS 18001/NP 4397

Objectivos

A implementação de um Sistema de Gestão da Segurança e Saúde no Trabalho, de acordo com OHSAS 18001:1999/NP 4397:2001, tem como base a identificação, avaliação e controlo de riscos. Este referencial inclui uma série de controlos e requisitos que facilitam à empresa o cumprimento da legislação aplicável, implementando processos de melhoria contínua.

Os objetivos desta formação são conhecer e implementar os requisitos da OHSAS 18001:1999/NP 4397:2001, planear as atividades do Sistema de Gestão da Segurança e Saúde no Trabalho e desenvolver uma estratégia de melhoria contínua.

Destinatários

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Enquadramento Legal	1:45
Legislação mais relevante	
Política de segurança higiene e saúde no trabalho	
Planeamento do Sistema de SHST	6:00
A segurança, higiene e saúde no trabalho	
Avaliação de riscos profissionais	
Controlo de riscos profissionais	
Programa de gestão da segurança, higiene e saúde no trabalho	
Indicadores e objetivos da SHST	
Estudo de caso	
Implementação do Sistema de SHST	5:00
Manual de gestão de segurança, higiene e saúde no trabalho	
Procedimentos requeridos pelo referencial	
Monitorização do sistema	
Estudo de caso	
Integração dos Sistemas Qualidade, Ambiente e Segurança	1:30
Identificação de requisitos	
Metodologia de integração	
Estudo de caso	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.

Curso

Auditoria OHSAS 18001/NP 4397

Objectivos

A auditoria é uma ferramenta de verificação, sistemática e documentada, que permite determinar a conformidade e eficácia dos elementos do sistema de gestão da segurança e saúde no trabalho com os requisitos do referencial utilizado, e identificar oportunidades de melhoria, assim como verificar a conformidade legal.

Os objetivos desta formação são compreender os princípios e normas do sistema de gestão da segurança e saúde no trabalho, e conhecer e utilizar a metodologia para a realização de auditorias.

Destinatários

Esta formação é fundamental para as todas as organizações que pretendam formar uma bolsa de auditores.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Quadros técnicos.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Referenciais de Auditoria	1:45
Requisitos da norma OSHAS 18001/NP 4397	
A norma NP EN ISO 19011	
Metodologia da Auditoria	5:00
Elaboração de lista de verificação	
Análise da documentação do SGSST de uma empresa	
Preparação do questionário de auditoria	
Plano de auditoria	
Reunião de abertura e encerramento	
Relatório de auditoria	
Estudo de Caso	7:30
Análise de documentação de empresa certificada	
Simulação de auditoria	
Elaboração de relatório de auditoria	
Conclusões	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Primeiros Socorros

Objectivos

As empresas têm o dever de investir na segurança dos seus trabalhadores, não podendo descuidar a ocorrência de acidentes de trabalho como uma realidade imprevisível e iminente, devendo as empresas estar preparadas para agir corretamente face a qualquer eventualidade. De acordo com a lei 35/2004 as empresas deverão ter uma estrutura interna que assegure as atividades de primeiros socorros. Esta estrutura deverá fazer prevenção dos acidentes de trabalho e, no caso da sua ocorrência, estar preparada para fazer o alerta e socorrer de acordo com as suas competências. Esta intervenção pressupõe conhecimentos teóricos e práticos que conduzam a uma resposta eficiente ao nível dos primeiros socorros. A falta de atuação eficaz perante um acidente poderá custar vidas e pôr em causa a própria imagem da empresa.

Desta forma, o objetivo desta formação consiste na demonstração das principais técnicas de primeiros socorros que facilitarão a atuação correta perante uma situação de acidente.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem uma aplicabilidade quotidiana, seja na empresa, em casa ou em viagem. Neste curso, serão abordadas técnicas de primeiros socorros, contribuindo para o aumento das competências pessoais e profissionais, dotando os destinatários dos conhecimentos necessários para um contributo eficaz em caso de acidente.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Sócios Gerentes, Diretores.
- Chefias Intermédias e Diretas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Abordagem da Vítima e Suporte Básico de Vida	5:00
Exame da vítima	
Obstrução via aérea	
Suporte básico de vida	
Acidentes de Trabalho ou Dores Súbitas	4:15
Hemorragias	
Lesões tecidos moles	
Intoxicações	
Choque	
Queimaduras	
Acidente vascular cerebral	
Dores torácicas de origem cardíaca	
Crises convulsivas	
Diabetes	
Fraturas	
Técnicas de Primeiros Socorros	5:00
Posição lateral de segurança	
Utilização de ligaduras	
Imobilização de fraturas	
Levantamentos	
Rolamentos	
Estabilização de vítimas	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Trabalhador Designado

Objectivos

De acordo com o artigo 81.º da Lei n.º 102/2009 de 10 de setembro, “Na empresa, estabelecimento ou conjunto de estabelecimentos distanciados até 50 km de maior dimensão que empregue no máximo nove trabalhadores e cuja atividade não seja de risco elevado as atividades de segurança no trabalho podem ser exercidas diretamente pelo próprio empregador se possuir formação adequada e permanecer habitualmente nos estabelecimentos”. Ou, nas situações referidas, “o empregador pode designar um ou mais trabalhadores para se ocuparem de todas ou algumas das atividades de segurança no trabalho desde que possuam formação adequada e disponham do tempo e dos meios necessários.”

Desta forma, o objetivo desta formação visa o desenvolvimento de competências que permitam aos empregadores ou trabalhadores, designados para as funções de segurança e higiene no trabalho, cumprir as obrigações legais em vigor, organizar a prevenção das situações de risco e atuar em conformidade face à ocorrência das mesmas.

Destinatários

Esta formação destina-se, prioritariamente, aos trabalhadores de pequenas e médias empresas, designados para o exercício das funções de Segurança e Higiene no Trabalho de nível básico, cujo setor de atividade não seja considerado de risco elevado, conforme o disposto na Lei n.º 102/2009.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Funcionários de pequenas e médias empresas, com habilitações mínimas equivalentes ao 9º ano de escolaridade.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias por semana, com duração de quatro horas por dia, sendo a duração total do curso de trinta e seis horas.

O número de formandos por ação de formação será entre dez e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €300.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:30
Conceitos Básicos de Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho	5:00
Introdução à prevenção de riscos profissionais	
Quadro legal básico em prevenção de riscos profissionais	
Riscos Gerais e a Sua Prevenção	20:00
Riscos relacionados com as condições de segurança	
Riscos relacionados com o meio de trabalho	
Carga de trabalho, fadiga e insatisfação laboral	
Sistemas elementares de controlo de riscos e de proteção	
Noções básicas de atuação em emergências e evacuação	
Primeiros socorros	
Controlo de saúde dos trabalhadores	
Elementos Básicos de Prevenção de Riscos Profissionais	4:00
Organização da prevenção de riscos profissionais na empresa	
Organismos públicos relacionados com a SHST	
Riscos Específicos e Prevenção no Setor de Atividade	6:00
Caracterização do setor e legislação aplicável	
Riscos específicos e a sua prevenção	
Estatística de sinistralidade	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Cuidados Geriátricos - Apoio Domiciliário

Objectivos

Atualmente assistimos a um crescimento exponencial do índice de envelhecimento em todo o mundo, e o nosso país não é exceção. O aumento do envelhecimento em Portugal e o aumento da esperança média de vida acarretam inúmeras implicações para os cuidadores formais e informais da pessoa idosa. O facto de os familiares mais próximos terem de enfrentar um ritmo de trabalho cada vez mais acelerado, obriga a que tenham de recorrer a diversas instituições ou até mesmo a particulares para obter um cuidador informal. Esta nova realidade faz emergir a necessidade de adquirir novas competências na área da Geriatria, tendo em conta as implicações éticas e legais que surgem ligadas à atividade de cuidar de uma pessoa idosa no seu domicílio.

Os objetivos desta formação consistem em adquirir e desenvolver competências no âmbito da prestação de cuidados domiciliários, considerando as implicações legais e éticas respeitantes.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação nos domínios da geriatria, pretendendo-se uma prestação de cuidados que promova a autonomia, higiene e conforto dos idosos.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Auxiliares de Ação Médica.
- Agentes de Geriatria.
- Todos os profissionais que pretendam desenvolver as suas competências na área da geriatria.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de onze horas e trinta minutos.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Papel do Agente de Geriatria	3:45
Deontologia e ética profissional	
Agente de Geriatria: Idoso no Domicílio	3:30
Aspetos legais da prestação de cuidados no domicílio	
Idoso e Saúde Mental	3:30
Saúde mental na terceira idade	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Cuidados Geriátricos - Patologias e Posicionamentos

Objectivos

A maioria das pessoas em idade adulta goza de um bom estado de saúde, no entanto, à medida que envelhecemos, a necessidade de prevenir doenças torna-se mais premente, dado que o seu aparecimento é mais frequente e a necessidade de cuidados médicos torna-se parte integrante da vida diária. A assistência a pessoas idosas constitui, portanto, um assunto complexo que implica a intervenção de diversos profissionais de saúde.

Esta formação tem como objetivo dotar o formando de conhecimentos sólidos sobre o envelhecimento e suas principais implicações, quer no âmbito das patologias associadas à 3ª idade, quer ao nível das intercorrências decorrentes de uma situação de dependência.

Destinatários

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Auxiliares de Ação Médica.
- Agentes de Geriatria.
- Todos os profissionais que pretendam desenvolver as suas competências na área da geriatria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Papel do Agente de Geriatria	1:45
Administração de medicação via oral/subcutânea	
Prestação de Cuidados à Pessoa Idosa	8:00
Saúde da pessoa idosa	
Nutrição do Idoso	4:30
Alimentação do idoso	
Alimentação por sonda nasogástrica	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Cuidados Geriátricos - Primeiros Socorros

Objectivos

No contexto atual, se por um lado assistimos a uma esperança média de vida cada vez mais elevada, por outro damos conta do surgimento precoce de diversas patologias e incidentes no nosso quotidiano. Esta realidade dicotómica obriga a uma atualização constante da informação de modo a tornar possível uma atuação mais eficiente. Por conseguinte, a formação em Primeiros Socorros assume um papel fulcral em todas as organizações.

Os objetivos desta formação consistem em dotar os formandos de conceitos básicos relacionados com os primeiros socorros, identificar situações de emergência e atuar em conformidade, e detetar eficazmente situações de doença súbita, atuando de forma a permitir a estabilização da vítima até à chegada de ajuda especializada ao local.

Destinatários

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Auxiliares de Ação Médica.
- Agentes de Geriatria.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de onze horas e trinta minutos.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Princípios Gerais do Socorrismo	0:30
Princípios gerais do socorrismo	
Exame da Vítima	1:00
Exame da vítima	
Alterações Cardio-Respiratórias	3:00
Paragem cardio-respiratória	
Suporte básico de vida	
Dificuldades respiratórias (asma, DPOC, dispneia)	
Obstrução via aérea	
Hemorragias, Traumatismos e Lesões em Tecidos Moles	2:00
Hemorragias internas / externas	
Lesões e fraturas abertas / fechadas	
Ligaduras e imobilizações	
Queimaduras	
Intoxicações	0:45
Intoxicações	
Alteração do Estado de Consciência	1:00
Lipotimia / síncope	
Posição lateral de segurança	
Acidente Vascular Cerebral	0:45
Acidente vascular cerebral	
Enfarte Agudo do Miocárdio / Dor Torácica	0:45
Enfarte agudo do miocárdio / dor torácica	
Alterações Metabólicas	1:00
Hipoglicemia	
Hiperglicemia	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Cuidados Geriátricos - Velhice, Higiene e Conforto

Objectivos

A esperança média de vida tem vindo a aumentar nos últimos anos, no entanto, associado a este fenómeno verificou-se, também, um acréscimo das doenças crónicas. Estas patologias limitam consideravelmente a autonomia e aumentam as necessidades de apoio diferenciado. O auxiliar de geriatria assume um papel fundamental na vida de diversas famílias que recorrem a estes profissionais para minimizar o sofrimento do idoso, bem como para proporcionar o máximo de conforto.

Os objetivos desta formação consistem em identificar os fatores que contribuem para a otimização da saúde da pessoa idosa, e proporcionar a concretização de uma prestação de cuidados que promova a autonomia, higiene e conforto do idoso.

Destinatários

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Auxiliares de Ação Médica.
- Agentes de Geriatria.
- Todos os profissionais que pretendam desenvolver as suas competências na área da geriatria.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Acompanhamento e Animação da Pessoa Idosa	6:30
Velhice - ciclo vital e aspetos sociais	
Animação e exercício físico - conceitos e técnicas	
Papel do Agente de Geriatria	1:00
Técnica de lavagem das mãos	
Prestação de Cuidados à Pessoa Idosa	4:45
Cuidados de higiene e conforto do idoso	
Prestação de Cuidados à Pessoa Idosa Institucionalizada	2:00
Efeitos psicossociais decorrentes da hospitalização	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Implementação HACCP

Objectivos

Em 29 de abril de 2004 foi publicado o Regulamento Europeu (CE) nº 852/2004 do Parlamento Europeu e do Conselho relativo à higiene dos géneros alimentícios, que obriga qualquer empresa do setor alimentar a implementar o sistema HACCP. Este regulamento que entrou em vigor no dia 1 de janeiro de 2006 veio substituir a legislação nacional em vigor (Decretos-Lei 67/98 de 18 março e 425/99 de 21 de outubro) que em muitos aspetos podia ser alvo de interpretações variadas.

Para além da obrigação referida, a actual regulamentação menciona também a questão relacionada com a obrigatoriedade do controlo analítico na higienização ou na qualidade microbiológica dos alimentos.

O objetivo deste curso é dar a conhecer toda a metodologia HACCP, desde os pré-requisitos até ao plano HACCP.

Destinatários

Os conteúdos deste curso são aplicáveis a todas as organizações ligadas ao setor alimentar.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores do setor alimentar.
- Quadros técnicos do setor alimentar.
- Gestores de qualidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Enquadramento Legal	0:45
Breve história do HACCP	
Requisitos legais na comunidade europeia	
Estudo de caso	
Perigos na Indústria Alimentar	1:00
Doenças de origem alimentar	
Perigos biológicos	
Perigos químicos	
Perigos físicos	
Estudo de caso	
Pré-requisitos na Segurança Alimentar	4:30
Instalações	
Controlo de pragas	
Higiene pessoal	
Higiene das instalações, equipamentos e utensílios	
Qualidade da água	
Equipamentos de fabrico	
Logística e conservação dos alimentos	
Resíduos	
Rastreabilidade	
Avaliação de fornecedores	
CBPHF	
Estudo de caso	
Sistema HACCP	8:00
Princípios do HACCP	
Metodologia para elaboração de planos HACCP	
Validação do plano HACCP	
Estudo de caso	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Implementação BRC-Food

Objectivos

A Certificação BRC Global Standard - Food pressupõe a adoção e implementação da metodologia HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), de acordo com o Regulamento (CE) n.º 852/2004 de 29/4, aliado a um sistema de gestão da qualidade documentado e eficaz, e ao controlo das condições de fabrico das unidades de produção.

Com a implementação deste referencial as organizações melhorarão a qualidade e a segurança dos produtos fornecidos, e aumentarão a consistência entre os vários fornecimentos.

O objetivo desta formação é conhecer toda a metodologia BRC-Food, desde o sistema HACCP até ao sistema de gestão da qualidade, passando pelo controlo das condições ambientais, produto, processo e recursos humanos.

Destinatários

Esta formação é fundamental para as empresas de todos os setores da área alimentar, desde a indústria, distribuição, comercialização e ao transporte, não tendo a organização que, necessariamente, fornecer as cadeias de retalho e distribuição do Reino Unido.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores do setor alimentar.
- Quadros técnicos do setor alimentar.
- Gestores de Qualidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução ao referencial BRC - Food	1:45
Princípios	
Vantagens	
Âmbito	
O Sistema HACCP	4:00
Equipa HACCP	
Programa de pré-requisitos	
Princípios do sistema HACCP	
Análise e controlo de riscos	
Estudo de caso	
Análise e Implementação do BRC - Food	8:30
O sistema de gestão da qualidade	
Condições ambientais	
Controlo do produto	
Controlo do processo	
Recursos humanos	
Estudo de caso	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Implementação ISO 22000

Objectivos

Atualmente, a segurança alimentar constitui a garantia para os consumidores de que chegou até si um alimento seguro. Cada vez mais, as empresas da cadeia de fornecimento de alimentos devem ser capazes de demonstrar que possuem um sistema capaz de gerir eficazmente a segurança e inocuidade desses mesmos alimentos.

Um sistema de gestão de segurança alimentar certificado, através da recente NP EN ISO 22000:2005, ferramenta valiosa de gestão, deixa claro esse compromisso em que as empresas só fornecem aos seus clientes produtos alimentares totalmente seguros.

Os objetivos desta formação são conhecer e implementar os requisitos da norma NP EN ISO 22000:2005.

Destinatários

Esta formação é fundamental para as organizações ligadas à indústria alimentar, transporte, armazenamento e distribuição, retalhistas, restauração e hotelaria, produtores de embalagens, equipamento, agentes de limpeza, aditivos, ingredientes e empresas prestadoras de serviços, e aplica-se quando se pretende implementar um Sistema de Segurança Alimentar aplicado isoladamente ou com integração com outros sistemas de gestão.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores do setor alimentar.
- Quadros técnicos do setor alimentar.
- Gestores de qualidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Conceitos Básicos	1:45
Codex alimentarius	
Norma NP EN ISO 22000:2005	
Plano HACCP de acordo com NP EN ISO 22000:2005	4:00
Legislação em vigor	
Programa de pré-requisitos	
Limites críticos	
Códigos de boas práticas de higiene e fabrico	
Validação do plano HACCP	
Estudo de caso	
Requisitos do Sistema de Gestão de Segurança Alimentar	6:00
Equipa HACCP	
Política de segurança alimentar	
Objetivos de segurança alimentar	
Planeamento e realização de produtos seguros	
Validação, verificação e melhoria do SGSA	
Estudo de caso	
Integração do SGSA com Sistema de Gestão da Qualidade	2:30
Estudo de caso	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura.

Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Auditoria ISO 22000

Objectivos

As auditorias constituem uma ferramenta crucial para verificação do sistema de gestão de segurança alimentar. Os objetivos desta ação de formação são compreender os princípios e normas do sistema de gestão de segurança alimentar, e conhecer e utilizar a metodologia para realização de auditorias.

Destinatários

Os conteúdos desta formação são aplicáveis a todas as empresas que possuam um sistema de gestão de segurança alimentar.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo, já com conhecimentos da norma NP EN ISO 22000:2005.

- Gestores do setor alimentar.
- Quadros técnicos do setor alimentar.
- Gestores de qualidade.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Conceitos Básicos	1:45
Enquadramento legal	
Sistema HACCP segundo Codex Alimentarius	
Requisitos da norma NP EN ISO 22000:2005	
Metodologia da Auditoria	5:00
Plano de auditoria	
Elaboração de lista de verificação	
Reunião de abertura e encerramento	
Relatório de auditoria	
Estudo de Caso	7:30
Análise da documentação de empresa certificada	
Simulação de auditoria	
Elaboração do relatório de auditoria	
Conclusões	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão Ativa da Força Comercial

Objectivos

Resultado da concorrência e competitividade crescentes, as organizações enfrentam desafios cada vez maiores quer de eficácia quer de controlo dos custos do seu funcionamento. Enfrentam também desafios crescentes no relacionamento comercial com os seus clientes, sendo estes cada vez mais exigentes. Estes dois grupos de factos, levam a que seja necessário, dada a criticidade da função comercial, que a sua força seja gerida e controlada de forma sistemática, garantindo o seu funcionamento eficaz quer nos aspetos comerciais quer nos aspetos complementares a estes, como por exemplo a resposta a questões em aberto. A Gestão Eficaz da Força Comercial vem exatamente dar resposta a esta necessidade.

Os objetivos desta formação são a apreensão de conhecimentos de gestão da força comercial, determinantes para a sua eficácia e produtividade, considerando métodos de organização de base, mecanismos de remuneração e de prémios e métodos de gestão e controlo da sua atividade no terreno e o desenvolvimento de competências de liderança e motivação de equipas.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação na organização e gestão eficazes da força comercial, desde o controlo do seu plano de negócios até aos princípios de liderança e motivação aplicados no trabalho em equipa.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Diretores e Gestores Comerciais.
- Gestores de Clientes.
- Chefes de Vendas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Apresentação	1:00
Importância do planeamento	
Importância da motivação	
Modelos operativos de forças de venda	
Organização da Força Comercial	2:00
Modelos operativos de forças de venda	
Modelos de remuneração e prémio	
Geografia da força comercial	
Gestão e Controlo do Plano de Negócios	4:00
Fixação de políticas e estratégias comerciais	
Segmentação e classificação de clientes	
Controlo de objetivos comerciais	
Gestão e Controlo Operacional da Força Comercial	4:00
Elaboração do plano de interação	
Controlo da execução do plano de interação	
Produção de relatórios de interação	
Acompanhamento de assuntos em aberto	
Controlo e gestão de oportunidades	
Liderança e Motivação da Força Comercial	3:15
Estilos de liderança	
Princípios para o comportamento eficaz do líder	
A motivação no trabalho	
Motivação extrínseca e intrínseca	
Teorias da motivação	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Negociação em Compras

Objectivos

O valor das compras representa uma percentagem muito significativa do total dos custos das empresas, seja qual for o setor de atividade, o que potencia a relevância de qualquer otimização. Como tal, é uma prioridade encarar a função dos compradores numa perspetiva negocial, tendo como principal objetivo salvaguardar os interesses da empresa. Os ganhos obtidos numa boa negociação traduzir-se-ão em alavancas de rentabilidade para a empresa.

Os objetivos deste curso são dotar os formandos com as principais técnicas de negociação, na ótica das Compras, abordando as diferentes posturas e procedimentos a adotar perante os fornecedores, bem como as várias etapas e passos que fazem parte de um processo de negociação.

Destinatários

O conteúdo deste curso tem aplicação na condução eficaz de negociações com os diversos fornecedores empresariais, partindo da análise e discussão crítica de casos e situações práticas (case studies) e do comentário de simulações (role play).

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Diretores de compras e diretores de logística.
- Responsáveis de aprovisionamento e de compras.
- Pessoas que pretendam adquirir ou reforçar os conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Introdução	1:45
Fases do processo de negociação	
Variáveis que determinam a eficácia na negociação	
Os métodos	
"Ganhar-Ganhar"; "Perder-Perder"; "Ganhar-Perder"	
Preparação da Negociação	5:00
Estratégia e objetivos da negociação	
Análise de alternativas negociais	
Análise do fornecedor	
Antecipação de argumentos do vendedor	
Propostas de abertura	
Preparação dos argumentos de apoio às propostas	
Negociadores múltiplos	
Condução da Negociação	5:00
A importância dos primeiros momentos	
Estilos pessoais de venda	
O processo de comunicação	
O dilema da partilha de informação	
Elementos de persuasão na comunicação	
Técnicas de respostas às objeções do vendedor	
Dinâmica das concessões e das contrapartidas	
Fecho do Acordo	2:00
Técnicas de pré-fecho	
Cláusulas de penalização e de compensação	
Reagir a impasses	
Avaliação da Eficácia Negocial	0:30
Medidas da eficácia negocial	
Análise de ganhos e custos das concessões	
Orientações para o follow up do acordo	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Técnicas de Vendas

Objectivos

A área comercial é uma área exigente ao nível das competências a mobilizar, da capacidade de adaptação e da rápida evolução das realidades envolventes. Os profissionais de vendas devem adaptar-se, não só aos novos concorrentes, mas principalmente aos novos tempos, aos novos métodos, às novas tecnologias e mesmo aos novos clientes, cada vez mais capacitados para comunicar de forma nivelada com os técnicos comerciais dos seus fornecedores.

O objetivo deste curso é fazer com que os formandos adquiram ou melhorem as suas competências na área das técnicas de vendas. Durante a ação será abordada a preparação da venda e a preparação pessoal como fatores fundamentais de sucesso de uma situação de venda, bem como os passos necessários ao longo de todo o processo de venda. Serão, ainda, exploradas as técnicas abordadas em sessões de role-playing.

Destinatários

O conteúdo deste curso tem aplicação de forma transversal a toda a área comercial, independentemente da função em questão. Serão apresentados filmes e discutidos casos que permitirão, posteriormente, em fase de treino e role-playing, uma visão ainda mais objetiva daquela que é a função do comercial.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Técnicos comerciais.
- Chefes de vendas.
- Todos aqueles que desejam integrar a área comercial.
- Pessoas que pretendam adquirir ou reforçar os conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €695.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:30
Introdução	2:30
Conceitos básicos do processo de venda	
As vendas como método e filosofia de vida	
A função do vendedor	
As necessidades dos clientes	
A nova realidade comercial	
As 5 forças competitivas	
A Relação entre Cliente e Fornecedor	2:00
Compreender o processo de compra	
A relação de poderes	
Construir confiança	
Capacidade de influenciar	
A escuta ativa	
Os benefícios e o valor agregado	
A Preparação da Venda	3:30
Preparação pessoal	
Atitudes e comportamentos	
Competências do vendedor	
Análise da concorrência	
Análise de pontos fortes e fracos	
Análise da vantagem competitiva	
Identificação dos decisores versus prescritores	
Focalização no cliente	
A criatividade e inovação	
Passos para a Venda	3:30
Prospecção	
Perguntar	
Qualificar e Identificar	
Apresentar	
Reformular	
Ultrapassar objeções	
Identificar sinais de compra	
Promover o compromisso	
Facilitar o acordo	
Fechar a venda	
Acompanhamento e pós-venda	
Role-Playing - Simulações de Situações de Venda	2:30
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Código da Contratação Pública

Objectivos

O Código dos Contratos Públicos veio introduzir grandes alterações procedimentais na contratação pública, regulando grandes matérias, desde a formação até à execução de contratos públicos, de modo uniforme, e concentrando a regulação de um conjunto de matérias dos procedimentos pré-contratuais e da disciplina do contrato público que se encontravam dispersas em vários diplomas. Trata-se, pois, de uma matéria de extrema importância nos dias de hoje cujo estudo se impõe.

Os objetivos desta formação consistem em dotar os participantes de conhecimentos jurídicos sobre a contratação pública, sobretudo numa vertente prática, e habilitá-los para a condução de toda a atividade administrativa referente à formação dos contratos.

Destinatários

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Dirigentes e funcionários autárquicos.
- Profissionais não juristas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
O Código dos Contratos Públicos	2:45
Introdução, apresentação e estrutura	
Âmbito de aplicação	
Contratação Pública	5:00
Tipos de procedimentos	
Escolha dos procedimentos	
Formação do contrato	
Peças do procedimento	
Regras de participação	
Propostas	
Júri do procedimento	
Análise das propostas e adjudicação	
Habilitação	
Caução	
Confirmação de compromissos	
Celebração do contrato	
Tramitação Procedimental	5:00
Ajuste direto	
Concurso público	
Concurso limitado por prévia qualificação	
Procedimento por negociação	
Diálogo concorrencial	
Sistemas de aquisição dinâmicos	
Acordos-quadro e centrais de compras	
Garantias Administrativas	1:30
Casos Práticos	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Legislação Laboral

Objectivos

As normas laborais constituem, atualmente, uma importante área do direito, quer ao nível individual, quer ao nível empresarial. De facto, as empresas necessitam de um apoio constante no âmbito do Direito do Trabalho. Numa altura em que se agudizam os conflitos laborais, e em que há um reforço da atividade inspetiva estadual, o correto recurso aos instrumentos jus laborais em contexto da relação de trabalho constitui um importante instrumento na gestão empresarial. Pela atualidade do tema o curso de Legislação Laboral constitui um instrumento essencial para os profissionais ligados a estas matérias.

Os objetivos desta formação consistem em adquirir noções essenciais em matéria jus laboral, compreender o quadro jurídico das relações laborais, com especial incidência no contrato individual de trabalho e compreender, em termos gerais, o alcance da regulamentação do trabalho como conjunto de constrangimentos e de instrumentos operativos, utilizáveis na gestão das organizações.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicabilidade na gestão de recursos humanos e relações laborais, na vertente de aplicação do Direito do Trabalho, na versão atualmente em vigor e ressalvando as alterações da nova versão da lei.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores de Recursos Humanos.
- Sócios Gerentes e Diretores.
- Chefias Diretas e Intermédias.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Direito do Trabalho	0:30
Noção e objeto	
Enquadramento legal	
Fontes do Direito do Trabalho	2:15
Noção e classificação	
Código do trabalho	
Instrumentos de regulamentação coletiva	
Convenção coletiva	
Usos laborais	
Principais alterações legais	
Contrato Individual de Trabalho	1:45
Definição e características do contrato de trabalho	
Elementos essenciais do contrato de trabalho	
Sujeitos da relação laboral	
Delimitação perante figuras afins	
Contratos de trabalho: regime especial, equiparados e atípicos	
Constituição e Formação do Contrato de Trabalho	1:45
Capacidade das partes	
Forma do contrato	
Período experimental	
Invalidade do contrato de trabalho	
Duração e Tempo de Trabalho	3:00
Período de descanso e período normal de trabalho	
Horário de trabalho e trabalho suplementar	
Feriados, férias, faltas e licenças	
Casos práticos	
Extinção do Contrato de Trabalho	4:00
Caducidade do contrato de trabalho: causas	
Revogação por acordo: argumentos e forma	
Resolução do contrato por iniciativa do empregador	
O despedimento coletivo e a ilicitude do despedimento	
Cessação por iniciativa do trabalhador: denúncia e resolução	
Abandono do trabalho	
Casos práticos	
Análise de alguma jurisprudência	
Outras Alterações Legislativas Importantes	1:00
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Novo Regime Jurídico do Crédito aos Consumidores

Objectivos

A alteração do regime jurídico do crédito ao consumo coloca necessidades formativas a todos os profissionais que, no exercício das suas funções, atuam no âmbito da concessão de crédito aos consumidores. Por outro lado, a actual situação económico-financeira exige por parte dos profissionais uma reflexão sobre as causas e os efeitos do endividamento excessivo dos consumidores. Esta formação pretende dar resposta a estas necessidades.

Os objetivos desta formação consistem em adquirir conhecimentos acerca do regime jurídico em vigor, relativo aos contratos de crédito, e analisar e diagnosticar a situação actual dos consumidores face aos serviços financeiros.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicabilidade para todos os profissionais que pretendam a atualização de competências e inovação na área dos serviços financeiros.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Gestores.
- Funcionários da Banca.
- Funcionários de Instituições de Crédito.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €750.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:15
Os Consumidores e os Serviços Financeiros	2:30
Características da relação jurídica	
A massificação contratual	
A Regulamentação Bancária e a Proteção dos Consumidores ..	2:30
As normas prudenciais e as normas de conduta	
O fundo de garantia de depósitos	
A lei dos serviços mínimos bancários	
A proteção de dados pessoais	
A venda à distância de serviços financeiros	
Justiça e meios alternativos de resolução de conflitos	
O Novo Regime Jurídico do Crédito aos Consumidores	4:30
Âmbito de aplicação da diretiva	
A harmonização mínima	
Requisitos do contrato de crédito	
A recuperação de crédito e o reembolso antecipado	
Acesso à atividade dos intermediários de crédito	
A harmonização mínima	
Ética e a Responsabilidade no Crédito ao Consumo	2:30
O princípio da boa fé e a ética	
O direito de informação e dever de aconselhamento	
A responsabilidade do mutuante na concessão do crédito	
Os contratos coligados	
Principais Problemas no âmbito do Crédito ao Consumo	2:15
O endividamento excessivo e o combate à usura	
Debate e troca de experiências	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Gestão de Oficinas Auto

Objectivos

Na organização oficial é fundamental prestar um serviço de qualidade aos clientes, da forma mais eficiente e económica, mantendo simultaneamente uma atitude ativa quanto a oportunidades de extensão do serviço prestado, utilizando todo o potencial comercial oferecido por uma oficina auto. Para tal, importa adotar meios de gestão e controlo dos processos oficiais, do respetivo fluxo de informação e dos seus recursos, humanos e materiais. Só desta forma se garante a qualidade do serviço e a gestão racional e eficiente da oficina, promovendo a continuidade e persistência da relação com o cliente, bem como do aumento da abrangência dos serviços prestados.

Como tal, o objetivo principal desta formação é desenvolver nos formandos competências de gestão operacional de uma oficina auto, cuidando da sua produção, eficiência, rigor técnico dos serviços e ferramentas utilizadas, garantindo deste modo a qualidade global dos serviços prestados.

Destinatários

O conteúdo desta formação tem aplicação em todas as áreas inerentes a uma correta gestão de um espaço oficial.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades dos seguintes públicos alvo:

- Diretores Gerais.
- Gerentes.
- Gestores de Centros Auto.
- Chefes de Oficina.
- Chefes de Vendas.
- Responsáveis após-venda.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:30
Caracterização do Gestor de Oficina Auto	3:30
Enquadramento no organigrama da empresa	
Áreas de gestão e tarefas	
Relações internas e externas	
Perfil profissional	
A dupla missão	
Atividade prática	
Processos de Negócio Numa Oficina Auto	3:30
Marcação	
Preparação da receção	
Receção do cliente e da viatura	
Intervenção: diagnóstico e orçamentação	
Controlo da reparação	
Controlo de qualidade	
Entrega da viatura	
Faturação e pagamento	
Fluxos e suportes da informação	
Inquérito de satisfação	
Atividade prática	
Gestão Operacional da Oficina Auto	2:30
Gestão e controlo de equipamentos e ferramentas	
Gestão e controlo de inventários	
Arrumação e limpeza da oficina	
Utilização de ferramentas específicas	
Utilização adequada das soluções técnicas de avarias	
Controlo dos tempos de reparação	
Relacionamento com técnicos do fabricante	
Atividade prática	
Gestão dos Recursos da Oficina Auto	3:00
Ocupação e eficiência dos recursos humanos	
Ocupação e eficiência dos recursos materiais	
Principais causas de ineficiência e soluções	
Prémios de produtividade	
Atividade prática	
Gestão de Oportunidades de Negócio	1:30
Propostas de extensão de serviços	
Gestão de campanhas em vigor	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Curso

Oficina - Ponto de Venda e de Fidelização

Objectivos

Com a crescente concorrência e competitividade no setor automóvel, nomeadamente com esmagamento das margens nas viaturas novas e com o surgimento das oficinas multimarca, as empresas deste setor sentiram a necessidade de se reorganizarem e de se tornarem mais eficientes. Fatores como a busca ativa de oportunidades de prestação de serviços, a satisfação do cliente e a sua fidelização são determinantes neste contexto. Neste sentido, o binómio oficina-stand deve ser dinamizado para que aporte oportunidades cruzadas, sustentando a permanência de clientes dentro da marca.

Desta forma, o objetivo desta formação é apresentar um novo conceito de oficina, mais abrangente, onde cabem a gestão ativa do ciclo assistencial, e a sua integração com o ciclo de compra de novas viaturas, a procura da satisfação objetiva do cliente e a sua fidelização.

Destinatários

O conteúdo desta formação visa permitir aos formandos identificar todas as oportunidades de satisfação e fidelização dos clientes, oportunidades criadas pela gestão ativa do ciclo assistencial, e oportunidades de integração do serviço pós-venda com a venda de viaturas novas, concretizando assim o ciclo virtuoso de continuidade do cliente na marca.

Este curso foi concebido de acordo com as necessidades do seguinte público-alvo:

- Diretores Gerais.
- Gerentes.
- Gestores de Oficina.
- Chefes de Vendas.
- Pessoas que pretendam adquirir novos conhecimentos sobre a matéria.

Duração

A ação de formação será desenvolvida em dois dias úteis consecutivos, tendo a duração total de quinze horas.

O número de formandos por ação de formação será entre cinco e quinze (salvo quando expressamente acordado com os clientes algo em contrário).

Datas e Valores

O curso realizar-se-á de acordo com o calendário definido. O valor da inscrição é de €585.

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5%.

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Conteúdo

Tópico	Horas
Abertura do Curso	0:30
Oficina - Caracterização	2:30
O papel da oficina na organização da empresa	
Os novos desafios do pós-venda	
Atividade prática	
Ciclo Assistencial	3:00
Principais processos	
Oportunidades de negócio de cada processo	
Atenção dispensada ao veículo e ao cliente	
Atividade prática	
Satisfação do Cliente	4:00
Expectativas do cliente	
Processo de comunicação	
Identificação e tratamento da insatisfação	
Medidas preventivas ou corretivas da satisfação	
Indicadores de medição	
Atividade prática	
Fidelização do Cliente	4:30
O papel do gestor de cliente	
A argumentação da competência técnica	
O prazo de garantia de fábrica	
Soluções de mobilidade	
A receção ativa do cliente	
A gestão ativa do ciclo assistencial	
A utilização da internet como ferramenta de futuro	
O cartão de fidelização	
Atividade prática	
Fecho do Curso	0:30
Avaliação de conhecimentos e avaliação reativa	

Outra informação

Todos os valores apresentados excluem a taxa de IVA que será aplicada à taxa legal em vigor na data de emissão da fatura. Por favor, consulte também o nosso Regulamento Geral de Cursos.



Regulamento Geral de Cursos

Enquadramento

Para além da organização de eventos, a Produtiva oferece serviços de formação inter-empresa, em que as datas, conteúdos e restantes elementos estão determinados à partida. A formação inter-empresa da Produtiva consiste num conjunto de cursos independentes, calendarizados em vários ciclos anuais. A Produtiva oferece também serviços de formação intra-empresa, personalizados.

Este documento é o regulamento geral da formação calendarizada da Produtiva, havendo outro documento similar a este para a atividade de organização de eventos que a Produtiva desenvolve. A formação personalizada rege-se por documentos próprios.

Equipa de formação

A equipa de formação da Produtiva é constituída por:

- Responsável de Formação: tem como função planejar, organizar, promover, acompanhar e avaliar as atividades do processo formativo.
- Assistente Administrativo: que desempenha as funções administrativas do curso e garante a logística necessária à sua realização, garantindo a qualidade na organização e execução da oferta formativa que a empresa propõe ao mercado.
- Técnicas de Formação: têm como função a gestão da informação entre a entidade e formadores, a elaboração de relatórios de gestão da formação, dos processos de acreditação pela DGERT.
- Formadores: têm a função de planejar, preparar, desenvolver, dinamizar e avaliar ações de formação.

A equipa de formação tem como objetivos a conceção, produção e execução do plano de intervenção formativa, análise e sistematização da informação constante das fichas de avaliação das ações de formação realizadas, numa perspetiva de melhoria contínua.

Inscrições

As inscrições poderão ser colocadas por fax, mensagem eletrónica ou diretamente na página da Produtiva. No caso das inscrições colocadas em nome de uma empresa, quando estas são recebidas pela Produtiva, é enviada de volta uma mensagem confirmando a sua receção, passando a inscrição a efetiva. Esta mensagem é enviada dentro dos dois dias úteis seguintes à receção da inscrição, e recomenda a consulta deste regulamento, ao qual a inscrição passará a estar sujeita a partir desse momento.

No caso de participantes individuais externos (em que a entidade a faturar é o próprio e não uma empresa), seguirá com esta mensagem um contrato de formação, que o participante deverá assinar e devolver à Produtiva juntamente com cheque de valor igual ao da inscrição, considerando já todos os descontos eventualmente aplicáveis. O contrato e o cheque têm de ser recebidos pela Produtiva até sete dias antes do início da ação. Nestas condições, a inscrição torna-se efetiva, com data de efetivação igual à da receção do contrato e do cheque, ou do último deles, se os envios forem feitos em separado.

Se a edição do curso não for de execução garantida, até sete dias antes da data de início da ação a Produtiva confirmará a sua realização ou o seu cancelamento. No primeiro caso, a inscrição poderá ser faturada, atendendo à política de descontos praticada pela Produtiva. No segundo caso, a inscrição ficará pendente para um novo ciclo, se isso merecer o acordo do formando ou da entidade com a qual colabora. Os cheques recebidos e pertencentes a formandos individuais externos serão depositados na data de início da ação, ou inutilizados e enviados de volta no caso de ações anuladas.

Se a edição do curso for de execução garantida, a Produtiva compromete-se a aceitar inscrições até sete dias antes da data de início da ação. Depois desta data, a aceitação de inscrições é opcional por parte da Produtiva.

Descontos

Será praticado um desconto de 5% se a inscrição for feita até três semanas antes da data de início da formação. Se o pagamento respetivo for concretizado até à data de início do curso será praticado um desconto adicional de 5% (considera-se o pagamento concretizado até à data de formação se, sendo feito por meio de cheque, este chegar à morada da empresa até à data de início de formação, ou sendo feito por transferência bancária, a data-valor desta for anterior ou igual à data referida).

Será também praticado um desconto de 10% nas inscrições para além da primeira, respeitantes ao mesmo curso, mesma edição e à mesma entidade pagadora, ou ao mesmo grupo de empresas ou à mesma pessoa que coloca a inscrição.

Ainda será praticado um desconto adicional igual a um Vale de Desconto ainda não usufruído, caso exista algum. A Produtiva concede um Vale de Desconto por participação em qualquer dos seus cursos calendarizados, correspondente a 5% do valor líquido da participação. Estes Vales de Desconto terão uma validade de 120 dias para serem usufruídos, podendo ser utilizados em qualquer curso calendarizado, desde que se trate da mesma entidade pagadora, do mesmo grupo de empresas ou da mesma pessoa que coloca a inscrição.

Pagamento

As formas de pagamento admitidas são o cheque ou a transferência bancária. No primeiro caso o cheque deverá ser emitido à ordem da "Produtiva - Fábrica de Competências e Ideias, Lda" e enviado para uma das moradas da empresa. No último caso, o nib será fornecido aquando da confirmação da realização da ação.

Local da formação

A formação será sempre realizada numa unidade hoteleira de quatro estrelas, sempre situada na zona urbana do local anunciado para o desenvolvimento da ação. O local de formação será definido e anunciado pela Produtiva até sete dias antes do início da formação, no máximo. Desta regra exceptuam-se os seguintes casos:

- Cursos com duração superior a 24 horas: este tipo de cursos pode ser realizado em instalações de ensino superior ou de ensino profissional alugadas para o efeito.
- Edições com execução garantida: se a totalidade dos formandos pertencer a uma mesma entidade ou a entidades pertencentes a um mesmo grupo, a Produtiva poderá propor que a realização da edição seja feita nas instalações de uma das entidades.

Cancelamento de inscrições

Serão permitidos cancelamentos de inscrições mediante as seguintes condições:

- Se o cancelamento ocorrer até à data limite de desconto da edição do curso (vinte e um dias antes do início da ação de formação), não haverá lugar a qualquer faturação.
- Se o cancelamento ocorrer entre a data limite de desconto e sétimo dia antes da data de início da formação, haverá lugar à faturação de 50% do valor de base da inscrição.
- Em qualquer outro caso haverá lugar à faturação de 100% do valor de base da inscrição.

É, no entanto, sempre possível trocar a titularidade da inscrição, desde que ocorra antes do início da formação e que seja mantida a entidade pagadora.



Regulamento Geral de Cursos (continuação)

Cancelamento de ações

A Produtiva reserva-se o direito de cancelar ou adiar a realização de ações de formação nos seguintes casos:

- Se o número de participantes inscritos for insuficiente e a edição não for de realização garantida. Esta situação poderá ocorrer até sete dias antes da data de início da formação, sendo devolvido o montante integral do valor da inscrição, caso o formando ou a entidade com que ele colabora não concordar em manter a inscrição pendente para um novo ciclo de formação.
- Por força maior, nomeadamente por motivo de doença do formador, ou na sequência de um ato da natureza que torne impraticável o desenvolvimento da formação. Nestes casos a Produtiva reserva-se o direito de devolver o valor integral da inscrição ou de marcar o começo ou a continuação da ação para data posterior. Quando houver consenso, esta marcação será feita atendendo à conveniência dos formandos. Caso o consenso não exista, a Produtiva marcará nova data até sessenta dias depois da data calendarizada à partida. Dada a natureza deste motivo, não há datas limite para este tipo de cancelamento.

Mesmo dentro do âmbito destas regras, a Produtiva envidará os melhores esforços para resolver os imprevistos da forma mais consensual e procurando minimizar os inconvenientes para os seus clientes.

Certificados

No final da ação será emitido um certificado de frequência de formação profissional a todos os formandos que estejam presentes em pelo menos 75% do tempo de formação quer do curso no seu todo, quer de cada um dos seus módulos, se este tiver mais do que um módulo. No curso de Trabalhador Designado é condição obrigatória para emissão de certificado de formação profissional, a presença mínima do formando em 90% da duração total da formação.

Nas ações em que houver avaliação e esta for relevante para a emissão do certificado, a emissão deste ficará condicionada à obtenção de aproveitamento na avaliação de conhecimentos. No curso de Trabalhador Designado será emitido um Certificado de formação profissional, mediante pontuação positiva na avaliação contínua, nota mínima atribuída a cada módulo igual ou superior a 9 valores (numa escala de 0 a 20) e avaliação final do curso igual ou superior a 10 valores. Mediante reprovação na avaliação, o formando pode acordar com a entidade formativa mecanismos de recuperação.

Avaliação da ação

No final de cada ação é dada a oportunidade aos formandos de preencherem um formulário de avaliação da ação, no qual os formandos podem dar a sua opinião, apresentar sugestões ou críticas. Os dados recolhidos serão tratados estatisticamente, com vista a melhorar continuamente a qualidade dos serviços prestados.

Ocorrências

O formulário de ocorrência, disponibilizado no dossier técnico-pedagógico da ação, e que pode ser preenchido pelos formadores ou pelos restantes elementos da equipa de formação da Produtiva, destina-se a reportar ocorrências de caráter diverso. Estes formulários, ao darem entrada nos serviços administrativos da Produtiva, são registados num Registo Sequencial de Ocorrências e encaminhados para o responsável de formação da Produtiva, que deverá dar o tratamento adequado no prazo máximo de duas semanas.

Reclamações

Para a apresentação de reclamações ou queixas relacionadas com o serviço de formação prestado, são disponibilizados formulários de reclamação, no dossier técnico-pedagógico da ação ou a pedido, que poderão ser preenchidos pelos clientes (formando ou pessoa responsável pela sua inscrição). Estes formulários, ao darem entrada nos serviços administrativos da Produtiva, são registados num Registo Sequencial de Reclamações e encaminhados para o responsável de formação da Produtiva, que deverá dar resposta no prazo máximo de uma semana.

Desistências

O formando que, por qualquer motivo, pretenda desistir da frequência do curso em que está inscrito, deve preencher o formulário de desistência disponibilizado no dossier técnico-pedagógico da ação. Estes formulários, ao darem entrada nos serviços administrativos da Produtiva, são registados num Registo Sequencial de Desistências e encaminhados para a pessoa responsável de formação da Produtiva, que deverá dar resposta no prazo máximo de uma semana, se o motivo for imputável à Produtiva.

No caso da desistência ocorrer até ao início da segunda metade da ação, poderá haver lugar a reembolso do montante integral da inscrição, desde que se verifiquem as seguintes condições:

- O formando ou formanda desistente assinale no formulário de desistência que o motivo da desistência, na sua opinião, é imputável à Produtiva e assinale que pretende um reembolso.
- Se o motivo assinalado da desistência for "Falha grave no cumprimento do contrato de formação", que é concretizado pelo conteúdo da formação, explicitado nas brochuras promocionais e na respetiva página do curso, para haver lugar a reembolso a média das respostas do grupo de formandos da ação de formação à questão 5.4 do formulário de avaliação ("Foram abordados todos os temas previstos no programa?") tem de ser inferior a 4.
- Se o motivo assinalado da desistência for "Falha grave na monitoria ou na metodologia", para haver lugar a reembolso a média das respostas do grupo de formandos da ação de formação aos grupos 4 e 5 de questões do formulário de avaliação ("Desempenho do formador" e "Conteúdos e Metodologias", respetivamente) tem de ser inferior a 4 em ambos os grupos.

Todas as desistências cujo motivo de desistência, na opinião do formando ou formanda, e registado no formulário de desistência, não for imputável à Produtiva, serão desconsideradas para efeitos de análise qualitativa dos nossos serviços.

Outras condições

O regulamento específico de cada curso, quando existir, prevalece sobre este regulamento geral de formação, no que diz respeito aos aspetos nele incluídos.