

## Finanças Aplicadas à Gestão Comercial e Marketing

### Objetivos Gerais

Este Curso vai incidir sobre as principais vertentes temáticas no âmbito da área financeira de uma Organização (Contabilidade, Gestão e Análise Financeira, Controlo de Gestão, com o objetivo de proporcionar um completo domínio dos aspetos mais relevantes em cada uma delas. Os participantes irão poder ter acesso a ferramentas que permitam dominar os principais aspetos relevantes de finanças na atividade comercial de uma empresa.

### Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes deverão:

- Saber em que consistem e quais as principais funções numa organização;
- Saber em que consiste a Contabilidade;
- Saber em que consistem as diversas óticas ou perspetivas (financeira, económica e monetária), quais os mapas contabilísticos associados a cada ótica e ter a capacidade de “ler” e entender essa informação;
- Saber em que consiste a Gestão Financeira e os seus principais objetivos;
- Ter conhecimento dos aspetos mais relevantes associados ao equilíbrio financeiro;
- Ter conhecimento das especificidades de um Processo Orçamental;
- Ter domínio dos principais aspetos ligados ao Planeamento numa organização;
- Saber em que consiste o Controlo de Gestão, os centros de responsabilidade e a análise de desvios;
- Saber identificar Margem Bruta e rentabilidade e variáveis para construção de preço;
- Saber identificar dimensões de dinheiro “empatado”, investimento, necessidades de fundo de maneio, custo de capital e retorno;
- Saber identificar risco de crédito e importância de boa cobrança no ciclo de venda;
- Saber medir performance comercial (equipas, produtos, clientes).

### Destinatários

Este Curso destina-se a profissionais da área comercial que pretendam obter ou reforçar conhecimentos e competências na área financeira, num curto prazo de tempo.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

18 Horas

## Conteúdo Programático

### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

### Módulo I - “A Contabilidade”

- Introdução
  - Conceito de empresa
  - As funções
  - A organização formal e informal
  
- A “Contabilidade”
  - Conceito
  - Tipos de contabilidade
  - A conta (contabilística)
  - A movimentação contabilística
  - O saldo de uma conta
  - O método digráfico ou das partidas dobradas
  
- A ótica/perspetiva financeira
  - Objetivo
  - O “Balanço”
  - As depreciações e amortizações
  - As provisões
  - Principais contas
  
- A ótica/ perspetiva económica
  - Objetivo
  - A “Demonstração de resultados do exercício”
  - Principais contas
  - A ótica monetária
  - Objetivo
  - A “Folha de caixa”
  
- Outros mapas contabilísticos
  - O “Diário”
  - O “Razão”
  - O “Balancete”

### Módulo II - “A Gestão Financeira”

- A função Financeira
  - Tipos de fluxos
  - A evolução da função financeira
  - O orçamento de tesouraria
  - O plano financeiro

- A “Gestão financeira”
  - Conceito
  - Objetivos da “Gestão financeira”
- O equilíbrio financeiro
  - O “Fundo de maneiio”
  - O “Balanço funcional”
  - As necessidades de “Fundo de maneiio”
  - A “Tesouraria Líquida”
  - Situações típicas de tesouraria

### Módulo III - “O Controlo de Gestão”

- O “Planeamento”
  - “Visão”, “Missão” e “Valores”
  - A Estratégia
  - O “Planeamento estratégico”
  - O “Planeamento operacional”
- O “Controlo de gestão”
  - Conceito
  - Os “Centros de responsabilidade”
  - Análise de Desvios

### Modulo IV – Função Financeira em Marketing e Vendas

- Formação do preço de produtos e serviços. Rentabilidade
  - Posicionamento da empresa e enquadramento de mercado
  - Valor para a empresa
  - Custos de venda (administrativos, operacionais)
  - Valor para a organização, Margem Bruta e rentabilidade
- Ciclo de venda e atividade da empresa
  - Fases sob controlo de organização (da prospeção à cobrança, até pós-venda), contingências
  - Tesouraria, Clientes, Stocks e Fornecedores e custo do dinheiro
  - Investimento e Retorno
  - Risco de Crédito
  - Cobranças
- Performance
  - Equipas comerciais, métricas e reconhecimento
  - Cliente/produto (gerir Mix)

### Modulo V – Encerramento

### Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.