

Orçamento, Previsões e Gestão do Fluxo de Caixa

Objetivos Gerais:

Este Curso tem como objetivo dotar os participantes dos conhecimentos e competências que lhes permitam elaborar e gerir orçamentos, previsões e fluxos de caixa de forma mais eficaz. No decorrer da ação irão ganhar prática com ferramentas e métodos utilizados na identificação, planeamento e orçamentação de forma a medir, monitorar e atingir os resultados pretendidos.

Objetivos Específicos:

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar os fatores-chave do desempenho financeiro da empresa ou unidade;
- Elaborar um orçamento realista e conseguir a sua aprovação;
- Comunicar os pontos de situação e desvios aos principais interessados;
- Aplicar ferramentas e métodos para melhorar o desempenho financeiro;
- Suportar melhor as suas decisões de negócios com os indicadores disponíveis;
- Preparar e analisar mais eficazmente projetos de investimentos.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos e com responsabilidades ao nível da elaboração e gestão de orçamentos, previsões e fluxos de caixa, nomeadamente, administradores, gestores ou chefes de departamento, diretores administrativos e financeiros, etc.

Carga Horária:

24 Horas

Conteúdos Programáticos:

Módulo I - Orçamentos e Previsões – Como desenvolver um orçamento realístico e em linha com o plano estratégico

- Preparação e apresentação dos planos anuais;
- Obter a aprovação da gestão;
- As previsões - o que são e como prepará-las e geri-las;
- Ajustamentos quando se verificam mudanças no contexto;
- A análise de desvios, variâncias e relatórios.
- Ações corretivas para voltar a atingir as metas.

Módulo II - Fontes financeiras e de cash flow

- A importância do financiamento e do cash-flow;
- Os Clientes, consumidores, investidores, financiadores, investimentos, empréstimos bancários, etc.;
- Como aumentar a novos financiamentos - os diferentes métodos;
- Fluxo de caixa de gestão (quando o crédito e o dinheiro é “apertado”);
- Curto prazo versus longo prazo – ter cuidado hoje para preparar o futuro.

Módulo III - Consumidores, clientes e atividades chave

- A criação de valor;
- A segmentação de Clientes – perceber as suas reais necessidades e identificar os segmentos rentáveis;
- Perceber quais os produtos ou serviços rentáveis e os que o não são;
- Gestão de fidelização de Clientes como garantia de receitas futuras;
- O que queremos? Crescer ou ter mais lucro?
- Decisões de custos e preços.

Módulo IV - Desenvolvimento e criação de novos produtos

- A importância dos novos produtos e do seu lançamento eficaz;
- Ciclo de vida do produto;
- Crescimento e lucro para a matriz de gestão de uma carteira de produtos / serviços / atividades;
- Comprar ou construir/desenvolver?
- Os custos de R&D;
- As previsões de crescimento e lucro.

Módulo V - Decisões sobre investimentos e necessidades de capital

- Benefícios do investimento proposto e impacto sobre os fluxos de caixa;
- Os custos totais do investimento proposto;
- As taxas de depreciação de ativos e como calculá-las;
- O período de retorno;
- Taxa interna de retorno;
- Análise de Risco.

Módulo VI - “Insource” vs outsourcing

- Porquê recorrer ao Outsourcing?;
- Atividades Core vs. non-core s;
- Quando fazer;
- Como fazer.

Módulo VII - Programas de melhoria

- Criação de um plano de melhoria;
- Definir metas, objetivos, atividades e mecanismos de comunicação;
- Alocação de recursos e responsabilidade;
- A importância de conseguir vitórias rápidas.

Módulo VIII - Saber lidar com os serviços e aspetos financeiros

- As relações entre o Departamento Financeiro e os outros Departamentos e funções;
- Compreender noções básicas de finanças;
- Demonstrações financeiras e Fluxo de Caixa;
- Os principais rácios financeiros que impulsionam o negócio;
- Benefícios intangíveis - eles podem ser medidos?
- Gerir eficazmente o relacionamento mútuo entre as finanças e o resto da organização.