

MINI-MBA de Especialização em Banca e Mercados Financeiros



Coordenador – Dr. João Machado dos Santos

Índice

| | |
|---|---|
| Duração Total do Mini-MBA de Especialização de Formação | 2 |
| Destinatários..... | 2 |
| Perfil de saída | 2 |
| Pré-Requisitos..... | 2 |
| Objetivo Geral..... | 2 |
| Objetivos Específicos | 2 |
| Estrutura modular e respetiva carga horária | 3 |
| Conteúdos programáticos | 3 |
| Metodologia | 5 |
| Avaliação dos Formandos..... | 5 |
| ReMini-MBA de Especializações Didáticos | 5 |
| Equipa de Formação | 6 |
| Coordenador..... | 6 |
| Condições | 6 |
| Cancelamentos e Não Comparências..... | 7 |

Plano do Mini-MBA de Especialização em Banca e Mercados Financeiros

Duração Total

50 Horas

Destinatários

Este Mini-MBA de Especialização destina-se a todos aqueles que pretendam obter ou reforçar conhecimentos e competências na área de Banca e Mercados Financeiros, obtendo os fundamentos da sua atividade.

Perfil de saída

Todos os alunos no final recebem um certificado de participação no Mini-MBA de Especialização de fundamentos de especialização.

Pré-Requisitos

Não se aplica.

Objetivo Geral

Este Mini-MBA de Especialização de fundamentos de especialização vai incidir sobre as principais vertentes temáticas no âmbito da área de Banca, abordando áreas de conhecimento genérico, transversais às organizações e de domínio útil para esta e outras atividades e abordando áreas específicas da atividade, com o objetivo de proporcionar um completo domínio dos aspectos mais relevantes em cada uma delas. Ao realizarmos este Mini-MBA de Especialização de fundamentos de especialização temos como principal objetivo o de fornecer e actualizar competências que permitam dominar os principais aspectos no âmbito da atividade de banca.

Objetivos Específicos

No final deste Mini-MBA de Especialização os participantes deverão:

- Permitir um conhecimento mais profundo sobre os produtos e serviços bancários;
- Aprofundar conceitos para facilitar o relacionamento entre as Empresas e a Banca, fortalecendo a capacidade negocial das Empresas;
- Transmitir os conhecimentos de modo a facilitar a integração de Licenciados em Instituições Financeiras;
- Possibilitar a progressão na carreira bancária para os profissionais do sector;
- Saber em que consiste a atividade bancária e as suas funções;
- Conhecer o Plano de contas para o sistema bancário;
- Conhecer a atividade Económica Internacional;
- Tomar conhecimento da atividade bancária de suporte ao comércio internacional;
- Ter domínio dos principais aspetos ligados ao mercado de câmbios;
- Ter domínio dos principais aspetos ligados aos meios de pagamento;
- Conhecer as principais operações de comércio internacional;

- Conhecer as formas de liquidação do comércio internacional;
- Dominar o financiamento ao comércio internacional.

Estrutura modular e respetiva carga horária

| Módulo | Duração |
|--|------------|
| <i>Módulo 0 – Abertura</i> | |
| <i>Módulo I – A Banca e o Sistema Financeiro</i> | 14h |
| <i>Módulo II – Produtos e Serviços Bancários</i> | 14h |
| <i>Módulo III – Operações Internacionais e Meios de Pagamento e Mercados Financeiros</i> | 14h |
| <i>Módulo IV – Exame</i> | 6h |
| <i>Módulo V – Encerramento</i> | |
| Total | 50h |

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos;
- Apresentação dos objectivos e metodologias de funcionamento de ação de formação.

Módulo I – A Banca e o Sistema Financeiro

- Introdução:
 - Conceito de empresa;
 - As funções;
 - A organização formal e informal.
- Introdução ao negócio bancário;
- As diferentes estruturas bancárias. O Conceito de Banca Universal;
- Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras;
- O Sistema Financeiro.

Módulo II – Produtos e Serviços Bancários

- Conta Bancária e Depósito Bancário;
- Meios de movimentação de contas (cheques, cartões, transferências);
- Crédito a particulares;
- Crédito a Empresas: o prazo de contratação; o descoberto bancário e a Conta Corrente Caucionada; o factoring e o confirming; o leasing mobiliário e imobiliário; o crédito por assinatura;
- Conceito de taxa anual efetiva (TAEG) e Custo real de um financiamento;
- As Taxas de referência: EONIA e Euribor;
- A negociação com a Banca;

- Os Serviços Bancários.

Módulo III – Operações Internacionais e Meios de Pagamento e Mercados Financeiros

- Atividade económica e bancária internacional;
- Mercado de câmbios;
- Meios de pagamento;
- Operações de comércio internacional;
- As formas de liquidação no comércio internacional;
- O financiamento do comércio internacional;
- Introdução aos Mercados Financeiros:
 - Emissão e transação de produtos financeiros;
 - Ações e obrigações. A dívida pública;
 - Mercado primário e mercado secundário;
 - Técnicas de Gestão do risco e instrumentos de cobertura;
 - Hedging natural;
 - Swap's;
 - Futuros e Opções.

Módulo IV – Preparação para Exame

- Aferir e avaliar os conhecimentos adquiridos.

Módulo V – Encerramento

- Avaliação do Mini-MBA de Especialização: formadores e formandos.

Metodologia

Este Mini-MBA de Especialização tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

| Momento / Objetivo | Método / Técnica |
|---------------------------------|------------------------------------|
| Nos módulos I ao III | Expositivo / Demonstrativo / Ativo |
| Nos módulos I ao III | Análise de casos reais |
| Durante toda a ação de formação | Interrogativo |

Avaliação dos Formandos

Caso o participante opte por fazer exame, as técnicas de avaliação utilizadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

| Momento | Técnica | Instrumento | Objetivo |
|----------------|-------------------------------|--------------------|---|
| Inicial | Formulação de Perguntas Orais | Guião de Perguntas | Verificar Pré-Requisitos |
| Formativo | Observação | Grelha Observação | Avaliar o desempenho ao longo das sessões |
| Sumativo | Avaliação | Teste | |

Recursos Didáticos

- Sala de formação;
- Projetor de vídeo;
- Documentação Teórica;
- Kit de Formando.

Equipa de Formação

Coordenador

Dr. João Machado dos Santos

Licenciado em Economia/Gestão pela Faculdade de Economia do Porto, com conclusão em 1987. Durante a carreira profissional, participação em várias formações de âmbito específico, seminários e convenções.



Percurso Profissional

1982 – Como técnico de Finanças na DGCI;

1986 e 1990 – Técnico de Operações na Lusoleasing SA, período durante o qual foi formador na Associação Industrial Portuense;

1990 e 1992 – Diretor de Operações na CISF SA;

1992 e 1997 – Diretor Regional Norte na Mundileasing SA

1995 e 1997– Diretor Geral na mesma entidade;

1997 e 2006– Diretor Geral do Banif SA destacado nos Açores como Diretor Geral do Banco Comercial dos Açores SA;

2006 e 2012 –Administrador Executivo do Banif, Presidente da Comissão Executiva e Administrador da Banifserv, ACE, Administrador não Executivo da Banif Açor Pensões SA e Administrador não Executivo da SIBS SA.

2012 – Diretor Executivo da Prestarte SA e Consultor

2015– Consultor, Coordenador e Formador da High Skills

1998/2000 – PriceWaterhouseCoopers (antes na Coopers & Lybrand) Portugal Company Administration Services, funções financeiras, assuntos fiscais, consolidação, reporte financeiro, planeamento, controle orçamental e tesouraria.

Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

High Skills – Formação e Consultoria LDA

Avenida de Berna, nº 8 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias uteis antes da data de início do Mini-MBA de Especialização.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do início do Mini-MBA de Especialização.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

| 1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final) | | | |
|--|--|-------------------|--|
| Entidade: | | Telefone: | |
| Responsável: | | E-mail: | |
| Morada: | | | |
| Código Postal: | | Fax: | |
| Nº Contribuinte / Fiscal: | | | |
| 2. DADOS FORMANDO(S) | | | |
| Nome: | | | |
| E-mail: | | | |
| Naturalidade: | | | |
| Mini-MBA: | | | |
| Data Nascimento: | | Nacionalidade: | |
| Passaporte / BI: | | Data de Validade: | |

Contatos possíveis para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

