



CURSO DE CURTA DURAÇÃO

Empreendedorismo Digital: Da Ideia ao
Negócio Online – a Distância

Empreendedorismo Digital: Da Ideia ao Negócio Online – a Distância

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam criar e estruturar um negócio digital com base numa ideia viável, orientado para o mercado, com uma proposta de valor clara, canais digitais eficazes e noções básicas de planeamento, finanças e vendas online.

Objetivos Específicos

No final deste Curso de Curta Duração os participantes estarão aptos a:

- Compreender os conceitos básicos e as oportunidades do empreendedorismo digital
- Identificar e validar ideias de negócio com potencial no ambiente online
- Construir uma proposta de valor centrada no cliente
- Desenvolver um plano de negócio digital simples e funcional
- Conhecer os principais canais de venda e marketing digital
- Compreender os fundamentos de gestão financeira para negócios digitais
- Iniciar a presença digital do seu negócio com recursos acessíveis

Destinatários

A todos os profissionais que pretendem iniciar um negócio digital do zero; Empreendedores que desejam estruturar, profissionalizar e ampliar a sua atuação no digital; Empreendedores, freelancers e criadores de conteúdo; Profissionais em transição de carreira ou com espírito empreendedor.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este Curso de Curta Duração 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.

Data de Realização

16, 17, 18, 19, 20 e 23 de novembro de 2026

Duração

18 horas

Horário

09h30 às 12h30

Valor

390,00 + IVA

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Introdução ao Empreendedorismo Digital

- O que é empreendedorismo digital;
- Diferença entre negócios físicos e digitais;
- Vantagens dos negócios digitais: escalabilidade, flexibilidade, automatização;
- Modelos mais comuns de negócios digitais;
- Negócios digitais com baixo investimento.

Módulo II - Como Começar um Negócio na Internet?

- Etapas fundamentais: da ideia à primeira venda;
- Onde encontrar boas ideias? Ferramentas para explorar nichos;
- Análise simples de mercado e tendências;
- Introdução ao conceito de produto mínimo viável (MVP);
- Primeiras decisões: nome, oferta, canais.

Módulo III - Cliente e Mercado

- Identificar o público-alvo (persona);
- Ferramenta: mapa de empatia + jornada do cliente;
- Problema e solução: como alinhar sua ideia à dor do cliente;
- Estudo do mercado e da concorrência (benchmarking digital).

Módulo IV - Plano de Negócio para Empreendedores Digitais

- Ferramenta: *Lean Canvas* (adaptado ao digital);
- Como estruturar: proposta de valor, canais, fontes de receita, estrutura de custo;
- O que não pode faltar num plano de negócio digital?.

Módulo V – Canais de Venda e Presença Digital

- Como vender no digital: técnicas simples e ferramentas;
- Canais próprios e externos: redes sociais, WhatsApp, marketplaces, landing pages;
- Introdução a ferramentas gratuitas e acessíveis (Ex: Canva, Instagram Business);
- Estratégias iniciais para atrair os primeiros clientes;
- Dicas para criar conteúdos atrativos.

Módulo VI – Monetização e Sustentabilidade

- Noções básicas: investimento inicial, margem, precificação, ponto de equilíbrio;
- Fontes de receita e modelo de monetização;
- Ferramentas de organização financeira (Google Sheets, Excel,).

Módulo VII – Elaboração do plano de ação

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.



Oradora: Dr^a Ana Marques

Sinopse Profissional | Formadora e Consultora

Com mais de 20 anos de experiência em empresas multinacionais e projetos em mercados como Portugal, Espanha, França, Inglaterra, Suécia, EUA, Angola e Moçambique, desenvolvi uma carreira sólida nas áreas Comercial, Marketing, Comunicação e Desenvolvimento Humano.

Sou formadora, consultora e gestora de projetos, com um perfil versátil e multidisciplinar, marcado por uma forte componente internacional, multicultural e estratégica.

Ao longo do meu percurso, tenho vindo a dinamizar formações e consultorias nas seguintes áreas-chave:



- Marketing, Comunicação Empresarial e Digital;
- Gestão de Redes Sociais e Produção de Conteúdos;
- Soft Skills aplicadas à Liderança, Negociação, Atendimento e Vendas;
- Customer Experience, Excelência no Atendimento e Gestão de Reclamações
- Gestão do Tempo, Produtividade e Organização do Trabalho
- Mediação de Conflitos e Comunicação Assertiva
- Sustentabilidade Corporativa, Responsabilidade Social e ESG
- Turismo, Hotelaria e Qualidade de Serviço
- Planeamento, Organização de Eventos e Relações Públicas

Sou apaixonada por transmitir conhecimento de forma prática, envolvente e orientada para resultados reais, com foco na capacitação de equipas, melhoria contínua e desenvolvimento de competências humanas e estratégicas.

Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa – Portugal

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na ultima pagina).

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura final e o pagamento da mesma.

Mais do que uma inscrição da mesma entidade indique-nos para ter acesso à nossa política de desconto.

O valor do curso inclui:

- Manuais e Material Pedagógico;
- Certificado de Formação

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) participante(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do seminário.

A sua não comparência do(s) participante (s) no dia do seminário não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Dados da Empresa

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida de Berna, nº 11, 8º, 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

Capital Social: 10 000,00

Informação Bancaria

Banco: Millennium BCP

IBAN: PT50 0033 0000 4547 5386 3530 5

SWIFT: BCOMPTPL

Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail geral@highskills.pt

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte / Fiscal:			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome Completo:			
E-mail:			
CCD:	Empreendedorismo Digital: Da Ideia ao Negócio Online – a Distância		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Tipo de Documento		Nº de Doc de Identificação	

HIGH SKILLS - FORMAÇÃO E CONSULTORIA, LDA

ANGOLA: 00244 94 112 60 90

CABO VERDE: 00238 924 20 25

MOÇAMBIQUE: 00258 858 859 522

PORTUGAL: 00351 217 931 365

SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE: 00239 999 25 15

geral@highskills.pt

www.highskills.pt