

Lista de Palestras - Grupo B

Duração *standard*: 30/40 *min*+ debate, total de 90 *min*

O perfil dos oradores pode ser consultado no fim da lista de palestras

1. **A importância da estratégia empresarial como garantia de sucesso na empresa**
2. **A subutilização dos sistemas de informação numa empresa é uma realidade que afecta a produtividade – Uma grande oportunidade de emprego para um *coacher* em SI's**
3. **Água: uma temática onde se cruza o direito, a economia e o ambiente**
4. **Análise de Balanços para não especialistas**
5. ***Business Plan*: uma ferramenta para o sucesso empresarial**
6. **Comunicação Activa, Marketing Pessoal, e Gestão de Carreira**
7. **Comunicação Eficaz: benefícios e riscos associados**
8. **Controlo da Produção: Métodos, Meios e Medidas**
9. **Crise da Dívida Soberana: o Caso Grego vs Portugal**
10. **Crise Financeira Internacional**
11. **CRM, Customer Relationship Management: Uma filosofia de relacionamento com os clientes**
12. **E-Learning - Transposição do mundo académico para o mundo empresarial**
13. **Ensino e aprendizagem no séc. XXI – Conceitos e práticas**
14. **Gestão do Desempenho: Processo fundamental na construção do sucesso empresarial, e no desenvolvimento individual**
15. **Gestão Previsional: Orçamento e controlo orçamental (um caso prático)**
16. **Mercados Financeiros: Para que servem?**
17. **Novos modelos de emprego**
18. **O papel da gestão de pessoas no sucesso das empresas**
19. **O papel do ROC (Revisor Oficial de Contas)**
20. **O que as famílias devem saber sobre Finanças**
21. **Planeamento estratégico e controlo orçamental**
22. **Política e a economia na crise e na austeridade. A moral numa sociedade livre e o problema fiscal**

23. Projecto industrial de investimentos

24. Serei um empreendedor?

25. Uma visão para as PME

26. Uma visão pessoal do emprego e evolução de carreira

27. Vencer o stress: Como melhorar as relações de trabalho por uma melhor performance e uma vida mais realizada

Workshops

1. Conflitos e Negociação

2. Direcção de Reuniões

3. Estratégias Negociais

SINOPSES PALESTRAS

A importância da estratégia empresarial como garantia de sucesso na empresa

Orador: Maria Cândida Oliveira (Sousa Morais)

A gestão dos problemas diários “tout court”, a nada conduz se não houver uma linha de acção, um objectivo, um caminho traçado, tendo sempre presente, o que o mercado está preparado para absorver, o que pretende... A permanente consciência de que se está num mundo de negócios que muda a uma velocidade estonteante, é fundamental para bem servir e alcançar em termos de produtividade e resultados o sucesso de qualquer organização. O tempo em que se impunha a nossa vontade, passou, daí o papel relevante do marketing como forma de orientação das unidades produtivas...A cultura de empresa é fundamental, e, tem que ser entendida e passada, com convicção, de cima para baixo...hoje nada se faz bem, sem uma estratégia competente e séria, associada a medidas tácticas adequadas...

Nota: Esta pode ser uma simples palestra, mas também pode conter vários módulos, de modo que a formação seja mais profunda.

A subtilização dos sistemas de informação numa empresa é uma realidade que afecta a produtividade – Uma grande oportunidade de emprego para um *coach* em SI’s

Orador: Diógenes Maciel

A informação é um activo inalienável das organizações. A forma de exploração dos dados disponíveis pode e deve conduzir a vantagens competitivas no mercado. A incipiente utilização dos sistemas de informação reflecte-se em constrangimentos no desenvolvimento dos negócios. O alheamento da macro estrutura da empresa no desenvolvimento e posterior utilização dos sistemas de informação pode conduzir a enviesamentos e estrangulamentos da actividade da empresa.

Água: uma temática onde se cruza o direito, a economia e o ambiente

Orador: Amílcar Theias

A água e o saneamento como direito humano autónomo (reconhecido pelas Nações Unidas em 28 de Julho de 2010). Os objectivos do Milénio e da Cimeira da Terra de redução da população mundial sem acesso à água potável seguram e ao saneamento básico; A pressão sobre os recursos: a “Crise da Água” e o verdadeiro custo da água (water footprint); “A água não é um produto comercial como outro qualquer, mas um património que deve ser protegido, defendido e tratado como tal”(Directiva 2000/60/CE-Directiva Quadro da Água). O desenvolvimento das políticas da água; A responsabilidade social das empresas pela água: como utilizadoras, como “fabricantes” de equipamentos, ou como prestadoras de serviços; A iniciativa das Nações Unidas (CEO Water Mandate), visando as boas práticas empresariais no domínio da água; A política da água em

Portugal: A Lei da Água, a regulação ambiental e económica e o planeamento; A prestação de serviços de água e saneamento: as Autarquias e o sector empresarial; A qualidade da água, a qualidade do serviço e o preço; O networking e o potencial do sector, como “cluster” de desenvolvimento e de promoção das exportações: A Parceria portuguesa para a água.

Análise de Balanços para não especialistas

Oradores: Meira Fernandes, José Milheiro Barbosa

Objectivos da apresentação: ler e interpretar os elementos contabilísticos de uma empresa; concluir sobre a situação económica e financeira de uma empresa; efectuar uma análise dinâmica da evolução de uma empresa; construir um painel de indicadores. Sumário dos tópicos a abordar: o balanço; contas do activo, do passivo e da situação líquida; o capital fixo, o capital circulante, o passivo de curto prazo, o passivo de médio/longo prazo; a demonstração de resultados; diagnóstico da situação económica e financeira das empresas (vulgo 'análise de balanços'); saneamento das contas; importância dos relatórios de gestão e das certificações dos ROC's; aspectos quantitativos e qualitativos da análise económica e financeira da empresa (pontos fortes e fracos; ameaças e oportunidades); análise financeira; fundo de maneio e necessidades de fundo de maneio; o balanço funcional; mapa de origem e aplicações de fundos; análise económica; ponto crítico de vendas; pirâmide de rácios; rácios económicos, financeiros, de funcionamento e outros; análise estática e análise dinâmica; caso prático.

Business Plan: uma ferramenta para o sucesso empresarial

Orador: Manuel Ramos Mações

A presente palestra tem como objectivos fundamentais:

- Destacar o papel e a importância do *business plan* para a empresa ou organização.
- Identificar o tipo de informação a incluir no *business plan*.
- Preparar um guia para a elaboração de um *business plan*.
- Identificar as partes que devem constituir um *business plan*.

Comunicação Activa, Marketing Pessoal, e Gestão de Carreira

Orador: Vítor Trigo

O objectivo desta palestra é mostrar que quem ambiciona ter sucesso tem de tomar as rédeas da sua carreira nas próprias mãos. Descrever as componentes que definem comportamentos: Atitudes, Conhecimentos, e Execução. Analisar o conceito de Competência. Debater os conceitos de Carreira e Profissão. O profissional de sucesso deve mostrar-se ou ser notado? É normal reduzir-se o conceito de empreendedorismo à capacidade individual de criação de empresa ou negócio próprio. A aproximação aqui

desenvolvida é mais abrangente – Se Você quiser fazer uma carreira de sucesso, trate de ser empreendedor. O produto que tem para vender é VOCÊ mesmo, e ninguém o venderá melhor do que Você. Para tal, Você tem de tomar as rédeas da sua carreira: ser competente, estar atento a todas as oportunidades, conhecer os seus clientes actuais e perceber os futuros, ser emocionalmente inteligente, promover o marketing de SI próprio.

É difícil? É. Você tem de pensar em Si como um produto, não que você quer vender, mas um benefício que os outros desejem comprar. Na sua vida profissional o orador conheceu muitos indivíduos brilhantes que falharam as carreiras que pareciam estar ao seu alcance. Em sentido oposto, conviveu, por vezes liderando, com pessoas tecnicamente normais que foram capazes de construir carreiras brilhantes. Porquê? A essência desta palestra é a partilha dessas experiências.

Comunicação Eficaz: benefícios e riscos associados

Orador: Vítor Trigo

O objectivo desta palestra é alertar para a importância das componentes do Sistema de Comunicação: Ouvir, Ler, Falar, Escrever. Discutir os patamares do Processo Comunicacional, características, e eficácia de cada um. Relevar a importância dos Fenómenos de Distorção. Salientar as armadilhas do e-mail. Relacionar as competências de comunicação com a Estratégia de Marketing Pessoal. Na escola e na vida ensinam-nos a Ler, a Falar, e a Escrever. Normalmente, por aqui nos ficamos quando nos referimos à Comunicação. Contudo, saber Ouvir é uma competência que, em regra, desenvolvemos sozinhos. Não é bom que assim seja, pois saber Ouvir é fundamental para melhorarmos as nossas capacidades nas três outras vertentes. O comunicador eficaz, porque conhece as armadilhas da comunicação, sabe como evitá-las. Durante a apresentação, exemplificar-se-á como é fácil introduzir distorção numa mensagem sem que o emissor se aperceba. No que respeita ao uso de tecnologias informáticas, as aplicações de e-mail, por exemplo, são descritas como ferramentas de produtividade. E são-no, sem dúvida, mas se exploradas de forma adequada. Não basta Se bem que o homem seja um ser eminentemente social, as relações humanas são propícias à disputa e ao conflito. Entender os processos negociais como uma característica da vida, permite encarar os conflitos e a negociação com episódios naturais repletos de oportunidades para engrandecer as relações humanas sem prejudicar o alcance dos objectivos de curto prazo.

No decorrer dos trabalhos discutir-se-ão os fundamentos teóricos que modelam as atitudes e condicionam os comportamentos dos intervenientes na disputa, bem como as etapas do típico processo negocial, com especial ênfase na fase de preparação do negociador.

Conhecer as facilidades de utilização, é preciso alertar para os perigos que encerram – algumas regras elementares deverão ser observadas, em nome da eficácia, e da ética e deontologia profissionais. Chamemos-lhes “A Etiqueta do e-mail”.

Finalmente, chamar-se-á a atenção para a importância fundamental das competências individuais em comunicação, como Soft Skill básico para a construção da Imagem Pessoal (Marketing Pessoal) e na construção da própria carreira profissional.

Controlo da Produção: Métodos, Meios e Medidas

Orador: Luís Santos Guerra

- Métodos
- Meios
- Medidas
 - Produtividade e seus incrementos
 - Qualidade e reduções de desperdícios e refugos
 - Satisfação interna e externa

Crise Financeira Internacional

Orador: Augusto Martins

Desde o início da crise actual muito se tem dito e escrito sobre este tema. Propomo-nos abordar as causas desta crise evidenciando as suas origens, consequências e especular sobre a interrogação, de quando terminará. As sucessivas medidas tomadas desde os anos oitenta de desregulamentação e globalização da indústria financeira, associada ao desenvolvimento das tecnologias e sofisticação dos produtos financeiros constituíram os factores concorrentes para a actual crise. Os mecanismos de segurança existentes falharam, e em particular o papel desempenhado pelos Supervisores, Reguladores, Auditores e Agencias de Rating. A forma de actuação do FED e do BCE durante o auge da crise e nos momentos seguintes até hoje.

CRM, Customer Relationship Management: Uma filosofia de relacionamento com os clientes

Orador: Vítor Trigo

Os objectivos desta palestra são:

1. CRM é uma filosofia de relacionamento com o mercado;
2. Porque falham tantos projectos CRM?

CRM (Customer Relationship Management) é uma filosofia de relacionamento da empresa com os clientes, muito mais do que a exploração de qualquer solução informática.

Para que uma metodologia CRM tenha sucesso torna-se indispensável proceder à análise do que a empresa pretende atingir na relação com o mercado, dos benefícios que tal situação futura representará, do estado em que actualmente se encontra, das razões que têm impedido a melhoria pretendida, e do que perderá se não adoptar esta metodologia. As soluções CRM podem tornar-se caras ou baratas. Depende do que se pretende atingir. As ofertas disponíveis no mercado são muitas. Mas ao comprador não basta analisar, como se faz amiúde, as vantagens dumas em relação às outras. O essencial é procurar a que pode apresentar maiores benefícios pelo custo mais adequado. Nesta apresentação, após descrição do enquadramento teórico, procura-se abordar porque falham tantas soluções CRM: prioridade aos objectivos de curto prazo, não envolvimento da gestão, falta de informação e formação dos utilizadores, receio de perda de poder junto das chefias intermédias, etc. O orador partilhará com a assembleia a sua própria experiência, de uma década enquanto Director da Divisão de Suporte Operacional a Vendas, onde estavam integrados, entre outros departamentos, o Centro de Gestão de Oportunidades de Negócio e as Unidades de Suporte Técnico e Operacional a Vendas, na escolha e implementação duma filosofia CRM.

E-Learning - Transposição do mundo académico para o mundo empresarial

Orador: Fernando Guilherme Duarte Neves

A prática do ensino à distância emergiu junto de algumas organizações (empresas directamente ligadas às tecnologias de informação, formação de elementos da marinha de guerra, entidades ligadas à formação profissional, etc.) nos anos 90. O mundo académico levou algum tempo a reconhecer a importância desta abordagem de partilha e transmissão do conhecimento. A implementação de um ensino não magistral teve origem no mundo anglo-saxónico, migrando para a velha Europa por influência das Conclusões do Conselho Europeu de Lisboa - Bol. 11-1999, ponto 1.3.100 Comunicação da Comissão relativa à iniciativa – "eEurope: Uma sociedade da informação para todos" juntamente com a Declaração conjunta dos Ministros da Educação europeus reunidos em Bolonha a 19 de Junho de 1999. O respeito pelas recomendações elaboradas levou à consideração também do ensino não presencial, ainda que não promovido de forma uniforme pelas escolas e universidades. Ainda assim alguns estabelecimentos do ensino superior enfrentaram este desafio com o tipo de comunicação designado por E-learning, com sucesso. Aquando da injeção de novos licenciados no mercado de trabalho, estes levaram as organizações e demais mundo empresarial a serem sensibilizados para esta abordagem de ensino, aprendizagem e partilha de conhecimento.

Ensino e aprendizagem no séc. XXI – Conceitos e práticas

Orador: Pedro Pimenta

No momento presente (2011), quer o desenvolvimento tecnológico (plataformas de eLearning, redes sociais, serviços de informação, ambientes pessoais de aprendizagem, difusão dos telemóveis, fenómenos de apropriação de tecnologia como o facebook ou o Youtube, etc...), quer o contexto político (o chamado "Processo de Bolonha", crise de financiamento das instituições de Ensino Superior, congelamento das carreiras, níveis de desemprego e de sub-emprego, etc.), criam um contexto social que solicita a todos os

intervenientes (Alunos, Professores, empregadores) uma ampla e profunda discussão, de modo a que os processos de inovação sejam reflectidos e criteriosos, para poderem ser consciente e amplamente reconhecidos e aceites. Este contexto será o ponto de partida para uma apresentação de conceitos e análise de práticas lectivas, com vista a uma reflexão conjunta sobre o Ensino e aprendizagem no séc. XXI. Poderão ser organizada uma sessão global, e/ou um ciclo temático com sessões específicas sobre vários temas:

- O papel de serviços como o iTunes-U, Youtube, scribd, docstoc, ustream, etc.
- A utilização de ferramentas de trabalho colaborativo como google docs, facebook, plataformas de elearning (moodle, blackboard), etc.
- A avaliação de conhecimentos e competências em contexto web
- Alinhamento Ensino/aprendizagem e Requisitos (formais e informais) do Mercado de Trabalho

Gestão do Desempenho: Processo fundamental na construção do sucesso empresarial, e no desenvolvimento individual

Orador: Vítor Trigo

O objectivo desta palestra é mostrar a necessidade absoluta da existência de objectivos individuais, de métricas pré-definidas para o seu acompanhamento e avaliação, e do conhecimento prévio dos critérios a aplicar. Ou seja, da Avaliação do Desempenho, devidamente enquadrada no processo de Gestão do Desempenho. Apresentar e debater a necessidade e justeza de aplicação de distribuições estatísticas na sua implementação. A Avaliação do Desempenho é uma prática fundamental no Processo de Gestão do Desempenho, constituindo-se como fonte importante de recolha de informação para a Política de Retribuições e Gestão de Carreiras. Sendo tão generalizadamente aplicada e tão exaustivamente estudada, porque falha tantas vezes? Nesta apresentação procurar-se-á enquadrar as diversas disciplinas de gestão de pessoas, nomeadamente a avaliação, no Modelo de Gestão de Competências, desmistificando que avaliar é comparar com padrão predefinido, visando a justiça de tratamento pela diferenciação das contribuições individuais. Serão abordados cinco dos principais mitos que podem descredibilizar os melhores programas que se pretendam implementar, a saber: “A avaliação destina-se a: (1) catalogar as pessoas, (2) justificar a política remuneratória; (3) satisfazer necessidades estatísticas; (4) permitir a subjectividade do avaliador; (5) colaborar no estereótipo do “bom” colaborador. Ao longo da vida profissional de quase quatro décadas, o orador foi todos os anos avaliado, e, na maior parte desses anos foi avaliador dos elementos que foram constituindo as equipas que liderou. É essa experiência, em paralelo com o que a teoria considera serem as “melhores práticas de avaliação”, que serão partilhadas com a assembleia.

Gestão Previsional: Orçamento e Controlo Orçamental (um caso prático)

Oradores: Luís Santos Guerra, José Milheiro Barbosa

Relevar a importância da Gestão Previsional na carreira profissional. Através de um conhecimento mais rigoroso e atempado dos diversos elementos de gestão, colhidos do controlo orçamental, definir métodos de intervenção para minimizar os aspectos negativos e otimizar os positivos.

Mercados Financeiros: Para que servem

Orador: Augusto Martins

Nunca como na actualidade se falou tanto em mercados financeiros. Mas nem sempre nos é transmitida uma visão sobre o seu papel no funcionamento da economia. O objectivo é salientar como estes mercados financeiros influenciam a nossa vida e o nosso dia-a-dia, como a recente crise financeira o demonstra.

Nas economias modernas e desenvolvidas, qual o papel dos mercados financeiros? O que está por de trás do seu funcionamento, qual a sua extensão; o papel das Bolsas, dos Mercados de taxas de juro, de taxas de câmbio, e das Instituições Financeiras e do Banco Central Europeu; como podem os mercados financeiros influenciarem no seu funcionamento a economia e consequentemente no nosso bem-estar; o que mudou nos últimos 25 anos que determinou que os mercados financeiros, que os se tornaram tão presentes na economia Globalizada e nas nossas vidas.

Novos modelos de Emprego

Orador: Manuel Santos Carneiro

Num mercado em que o emprego para a vida deixou de ser uma garantia, em que os jovens têm muita dificuldade em entrar e que cria novos desempregados todos os dias, é preciso inventar e desenvolver alternativas, novos modelos de Emprego, a gerir o desemprego.

Nesta intervenção pretende-se discutir e apresentar numa perspectiva construtiva as oportunidades que se encontram por detrás de algumas dessas alternativas. Aconselha-se também àqueles que estão empregados, a aceitar desafios com configurações distintas de emprego.

O Papel da Gestão de Pessoas no sucesso das Empresas

Orador: Manuel Santos Carneiro

Se reconhecidamente o activo mais importante das empresas são as Pessoas, que atenção especial merece a gestão de Pessoas neste tempo de crise. Esta intervenção pretende enfatizar a importância:

- das actividades de gestão de Pessoas em paralelo e consonância com a gestão do negocio
- de colocar as pessoas certas no lugar certo e
- de comunicar clara e eficazmente nas organizações e para o mercado

O Papel do ROC (Revisor Oficial de Contas)

Oradores: José Milheiro Barbosa, António Magalhães

Esta palestra tem como objectivo divulgar as disposições legais sobre obrigatoriedade de um ROC e a função do ROC: certificação legal das contas, auditoria contabilística e fiscal, outras funções contratuais.

A palestra divide-se em três partes:

1. O que é um ROC,
2. O que pode ser um ROC,
3. Evolução de Carreira.

Temas básicos na parte relativa a “O que é um ROC”:

- Evolução Jurídica. Regime. Aplicabilidade.
- Funções do ROC. Acesso à Profissão de ROC.
- Objectivos da Função ROC

Questões versadas na parte relativa a “O que pode ser um ROC” - o ROC como consultor “Parceiro em vez de Obrigatório”:

- Controlos Internos → Consultor em Organização e Gestão,
- Conhecimento do Negócio → Consultor de Gestão,
- Risk Assessment → Consultor de Gestão de Riscos,
- Indicadores de Gestão → Consultor em Sistemas de Informação de Gestão.

O que as famílias devem saber sobre Finanças

Augusto Martins

O cidadão comum é diariamente confrontado pela comunicação social, escrita e televisiva, com notícias para as quais não está preparado para descodificar. Embora exista um travejamento geral da apresentação, esta, será orientada em cada caso para esclarecer o que a assistência considere mais importante conhecer ou que tenha curiosidade em saber.

Em linhas gerais, e com base nalgumas notícias mais comuns, procura-se descodificá-las e inter-relacioná-las, com o funcionamento dos mercados financeiros e a Economia. Estimular a necessidade de melhorar a literacia financeira, para melhor compreensão, quer do papel da poupança e do crédito, e os cuidados que devemos acautelar neste tipo de operações. Decisões entre poupar e como investir, consumir, ou pedir crédito, têm implicações futuras que devem merecer cuidados especiais. O papel do risco como elemento presente em todo o tipo de aplicações.

Planeamento e o Controlo Orçamental

Orador: Luís Santos Guerra

O planeamento é a essência da gestão e a responsabilidade básica dos gestores. O planeamento é essencial se as organizações quiserem atingir níveis elevados de desempenho. O planeamento pode e deve ser feito a todos os níveis da organização, desde a produção às vendas. Começa com a definição de prioridades e o estabelecimento de objectivos, que podem ser de rendibilidade, de marketing, de produtividade, financeiros ou outros. O segundo elemento do processo de planeamento é a definição da estratégia, ou seja, a determinação do rumo de acção. A terceira fase consiste na orçamentação e afectação dos recursos para cada plano de acção. Há uma relação muito próxima entre a orçamentação como técnica de planeamento e a orçamentação como técnica de controlo. A primeira é desenvolvida antes de desenrolar das operações, enquanto a segunda se desenvolve algum tempo depois do início das actividades e visa comparar os resultados encontrados com os resultados orçamentados, podendo levar a acções correctivas. Esta é a função do controlo de gestão. A quarta função de gestão, para além do planeamento, organização e direcção, é a função de controlo. Os gestores utilizam uma série de procedimentos, técnicas e métodos de controlo, como a análise mensal dos desvios (forecasting), análise de rácios financeiros e de gestão, análise do breakeven, método de payback, taxa interna de rendibilidade, análise de custos padrões, entre outros. A principal responsabilidade da gestão consiste em integrar as quatro funções de gestão com vista a atingir os níveis de desempenho esperados pela organização.

Política e a economia na crise e na austeridade. A moral numa sociedade livre e o problema fiscal

Orador: João Oliveira

A análise da dívida, para ser bem entendida, tem de ser complementada com a avaliação das “infra-estruturas” a partir do seu justo valor, na sua contribuição para melhores condições de vida e de bem-estar. As contas e a informação são complexas e imperfeitas; mas quando não existem nem são minimamente credíveis, as medidas que desaguam na austeridade e na dor não conferem confiança aos mercados – e a crise continua. Não é boa a dívida que financia desperdício e despesas de consumo, na pressão do presente, o sacrifício do futuro e juros a criar dívida adicional. A redução dos défices é inevitável e no limiar da recessão e em semi-deflação os projectos públicos vão ser reduzidos, o erro, a fraude e o desperdício não são admissíveis e a gestão dos dinheiros públicos exige sentido de dignidade e de decência.

Projeto industrial de investimentos

Orador: Meira Fernandes

Objectivo: Apresentação de um projecto concreto, de constituição de uma unidade industrial de raiz, analisado de um ponto de vista técnico que compreende as vertentes industrial, económica e financeira.

Sumário dos tópicos a abordar: 0.Introdução; 1.Identificação do projecto; 2.Orçamento de investimentos; 3.Orçamento de exploração; 4.Capital circulante, Fundo de maneo; 5.Orçamento financeiro; 6.Balanços previsionais; 7.Análise de risco (7.1.Ponto Critico de Vendas, 7.2.Taxa Interna de Rentabilidade, 7.3.Pay-back); 8.Análise de sensibilidade.

Serei um empreendedor? Algumas pistas

Orador: Manuel Santos Carneiro

O empreendedorismo é muito promovido nos media hoje em dia, mas escamoteia-se com frequência que nem todos temos as características para ser empreendedores ou quais são as características que temos que ter e/ou desenvolver para sermos empreendedores bem-sucedidos.

O objectivo desta palestra é despertar nos jovens esta discussão. Explicitar algumas características de empreendedores de sucesso e erros ou fragilidades frequentes que transformam sonhos em pesadelos. Pretende-se ajudar os jovens a clarificar metas, meios, estratégias, equipas, riscos.

Uma visão para as PME

Orador: Augusto Martins

As PME's confrontam-se com um conjunto de desafios decorrentes do contexto de turbulência e descontinuidade no mundo actual. Competir no mercado mais vasto, obriga a melhorar o desempenho das organizações. Como fazê-lo num quadro de restrições do credito, em que os investimentos têm de ser excepcionalmente ponderados na sua rentibilidade. Como podem aos proprietários das PME's pôr em marcha um programa de melhorias da eficiência dos recursos e eficácia dos objectivos, com baixos níveis de investimento? Poderão as PME's com investimentos reduzidos obter melhorias no seu desempenho?

A resposta é dada através da "ABORDAGEM TREE: Olhe para a sua empresa como uma árvore ", resultado da nossa reflexão, experiencia de muitos anos de prática de Gestão, de lidar com as realidades encontradas na nossa condição de consultor em PME's, e de largos anos de ensino superior nas áreas da Gestão e das Finanças. A ABORDAGEM TREE: Olhe para a sua empresa como uma árvore, resume-se à emergência de reflectir nos seguintes temas: T: Time; R: Return; E: Enviroment; E: Emotions.

Através do desenvolvimento destes quatro temas, mas sobretudo, através de ferramentas que permitem quantificar alguns aspectos da organização, procura-se desenvolver a mudança do e envolver todos os que participam na organização, através de uma filosofia de gestão suportada nalgumas métricas e capacidade de ajustamento a estratégias flexíveis.

Uma visão pessoal do emprego e evolução de carreira

Orador: Manuel Santos Carneiro

Conhecer a estrutura de tecido empresarial português e alguns dos problemas que afectam o sucesso e desenvolvimento das empresas ajuda a preparar a estratégia que se pode adoptar na procura do emprego e da evolução de carreira.

Conhecer características e perfis de pessoa que o mercado necessita é um conhecimento valioso porque possibilitará orientar uma formação complementar e que novas capacidades adquirir. Procura-se, com base na experiência do apresentador, partilhar algumas 'dicas' para o caminho do sucesso.

Vencer o stress: Como melhorar as relações de trabalho por uma melhor performance e uma vida mais realizada

Orador: Maria Cândida Oliveira (Sousa Morais)

- Como gerir as relações de trabalho para se viver MELHOR.
- Factores geradores de Stress no ambiente de trabalho: sociais, familiares, afectivos, erros de organização e visão errada de utilização de capacidades.
- As responsabilidades dos gestores e da empresa.
- As regalias sociais como grande terapia e impulsionadora da produtividade.

Sinopses Workshops

Conflito e Negociação

Orador: Vítor Trigo

Se bem que o homem seja um ser eminentemente social, as relações humanas são propícias à disputa e ao conflito. Entender os processos negociais como uma característica da vida, permite encarar os conflitos e a negociação com episódios naturais repletos de oportunidades para engrandecer as relações humanas sem prejudicar o alcance dos objectivos de curto prazo. No decorrer dos trabalhos discutir-se-ão os fundamentos teóricos que modelam as atitudes e condicionam os comportamentos dos intervenientes na disputa, bem como as etapas do típico processo negocial, com especial ênfase na fase de preparação do negociador.

Objectivo:

Na primeira parte proceder-se-á à discussão teórica dos ambientes de conflito e de negociação.

Agenda:

- Introdução: A vida é uma negociação permanente
- O processo negocial
- Tipos de negociação
- Fases da negociação
- Preparação
- Execução
- Resolução
- Acordo

Na etapa complementar, de cariz eminentemente prático, serão abordadas algumas das mais importantes estratégias negociais, de acordo com o seguinte alinhamento:

- Estratégias distributivas e integrativas
- Tácticas negociais mais comuns
- Manobras e artimanhas mais habituais
- Adaptação ao perfil dos outros interlocutores

Pretende-se dotar os participantes com os saberes associados aos ambientes negociais, a fim de neles participarem de forma ética e construtiva, e através deles retirar os maiores benefícios, construindo e alimentando a relação futura.

Duração: 3 horas (com debate)

Direcção de Reuniões

Orador: Vítor Trigo

A maior parte das pessoas lamenta o tempo consumido em reuniões. São demais, pouco produtivas, mais parecendo que existe obrigatoriedade das efectuar mesmo sem qualquer pretexto. Algumas das razões para este infortúnio são facilmente identificáveis – são mal preparadas, deficientemente conduzidas, os participantes desconhecem ao que vão.

Nesta sessão analisar-se-ão para que servem e para o que não servem as reuniões, como devem ser preparadas, conduzidas, e documentadas. Relevar-se-á porque só se deve aceitar participar numa reunião se se souber o que se espera de cada um e do grupo que foi convocado. Discutir-se-ão as regras fundamentais de comportamento e os deveres de quem participa numa reunião, seja como organizador, director, ou membro da assembleia.

Se não forem conhecidas e observadas algumas regras fundamentais, não vale a pena reunir – será pura perda de tempo.

Agenda:

- Dificuldades na condução duma reunião. O que o organizador deve cuidar.
- Dificuldades em participar numa reunião. O que os participantes devem saber.
- O papel e estilo do condutor dependem do tipo de reunião.
- F.C.S. (Factores Críticos de Sucesso) numa reunião. O que tem de ser cumprido e o que não pode ser ignorado.
- Preparação duma reunião – agenda, convocatórias, meios, etc.
- Todos os participantes são importantes, e cada um deve conhecer o que o grupo dele espera.
- Falar em público face ao tipo de reunião.
- Regras fundamentais na condução duma reunião.
- Actas e relatórios.

Duração: 3horas (com debate)

Estratégias Negociais

Vítor Trigo

Passamos a vida a negociar, e muitas vezes nem damos por isso. A vida é feita de conquistas e cedências. Saber ceder é um factor importante na superação de objectivos. Nesta sessão, os participantes são convidados a entender como os estados de espírito afectam os processos negociais, e como estes se podem modificar durante uma negociação. São também conduzidos a perceber as diferenças entre interesses e posições, e como a esta distinção afecta o resultado das negociações.

Esta é uma sessão ligeira para participantes sem conhecimentos no tema.

Agenda:

- O que é caracteriza uma negociação.
- Estratégias cooperativas e competitivas.
- Principais tácticas cooperativas. Como lidar com elas.
- Manobras, truques e artimanhas.
- A emotividade e a persuasão.
- Tipos mais habituais de interlocutores. Como se revelam. Como lidar com eles.

Duração: 2 horas (com debate)

BREVE PERFIL DOS ORADORES

Amílcar Theias

Desde 2005, é Presidente do Conselho Consultivo da ERSAR (Entidade Reguladora dos Serviços de Águas e Resíduos).

Ex-Ministro do Ambiente e, nessa qualidade, Presidente do Conselho Nacional da Água. Director-Geral Honorário do Conselho de Ministros da União Europeia.

Director, durante 15 anos, do Secretariado-Geral do Conselho de Ministros da União Europeia, com o encargo do Conselho ECOFIN (Ministros da Economia e Finanças).

António Magalhães

É licenciado em Economia, pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto (licenciatura concluída em 1969).

Curriculum profissional:

- Revisor Oficial de Contas, membro do Conselho Fiscal ou Fiscal Único desde 1974, sendo actualmente Revisor, Executor ou Orientador, em várias sociedades;
- Sócio e Administrador da Sociedade “António Magalhães & Carlos Santos – Sociedade de Revisores Oficiais de Contas” desde a sua constituição, em 1989;
- Presidente do Conselho Superior da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas nos mandatos de 2000/2002 e 2003/2005;
- Presidente da Mesa da Assembleia-Geral da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas no mandato de 2006/2008;

Membro da Comissão de Normalização Contabilística em representação da Associação Comercial do Porto;

Organismos em que se encontra inscrito:

- Sócio fundador da Associação Portuguesa dos Economistas, actualmente Ordem dos Economistas;
- Inscrito na lista dos Revisores Oficiais de Contas, sob o nº 179, desde Dezembro de 1973 e membro da Câmara dos Revisores Oficiais de Contas, desde a sua fundação em 1974, actualmente Ordem dos Revisores Oficiais de Contas;
- Sócio da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas, desde a sua constituição, estando inscrito na Direcção Geral das Contribuições e Impostos, como Técnico de Contas desde 1965.

Docência:

- Docente na Universidade Portucalense no Curso de Pós-Graduação “Recuperação de Empresas e Falência” nos anos de 2000, 2001 e 2002.

Augusto Martins

- Licenciado em Finanças pelo ISCEF.
- Pós Graduação em Finanças Empresarias pela Universidade Católica de Lisboa.
- Curso de formação para formadores.
- Director de Instituição de Crédito.
- Director Coordenador de Instituição de Crédito.
- Membro do Conselho Directivo Instituição de Credito.
- Vogal do CA de Banco de Investimento.
- Vogal CA Sociedade Financeira de Corretagem.
- Vogal CA Sociedade Corretora.
- Vogal do CA de vários Fundos de Investimento Mobiliário.
- Vogal do CA de uma SGPS Presidente do CA de empresa de prestação serviços financeiros.
- Presidente do Conselho Fiscal de uma sociedade de ALD.
- Vogal do Conselho Fiscal da Interbolsa.
- Professor do Ensino Superior em Gestão, Organização e Finanças.
- Membro do Conselho Pedagógico de Instituição do Ensino superior.
- Membro as Assembleia de Representantes de Instituição do Ensino Superior.
- Membro do Conselho Pedagógico do IFB em representação de Instituição Financeira
- Varias publicações de artigos de opinião em jornais diários, semanários e prefácio de livros.
- Participação em diversas acções de formação como formador.
- Sócio da Goldfin empresa especializada em Consultoria de Gestão, e aconselhamento em negócios e formação.

Diógenes Maciel

Tirou o curso de Engenharia Electrotécnica (1973) na Universidade do Porto. De 1973 a 1978 trabalhou com assistente leccionando na Faculdade de Engenharia da U. Porto.

De 1978 a 1982 exerceu as funções de especialista nos TLP's (Telefones de Lisboa e Porto). De 1982 a 2001 exerceu funções no BPA (Banco Português do Atlântico), a partir de 1995 integrado no MillenniumBCP; inicialmente como Engenheiro de Sistemas na DOI (Direcção de Organização e Informática) e posteriormente como Director do Departamento de Apoio Técnico; mais tarde como Assessor da Direcção de Produção e de Sistemas de Informação; em sequência como responsável da Unidade de Investigação Tecnológica da

Direcção de Banca Directa e com integração na equipa de projecto de Comércio Electrónico; na fase final como coordenador da Direcção de Segurança de Sistemas de Informação.

De 1988 a 1990 concluiu o MBA (Master of Business Administration) no Instituto Superior de Estudos Empresariais da Universidade do Porto (actual Escola de Gestão do Porto). De 1980 a 1986 trabalhou como docente convidado a tempo parcial leccionando na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto. De 1986 a 1987 trabalhou como docente convidado a tempo parcial leccionando na Universidade Livre. De 1987 a 1993 trabalhou como docente convidado a tempo parcial leccionando na Universidade Portucalense. De 1993 a 1996 trabalhou como docente convidado a tempo parcial leccionando no Instituto Superior de Estudos Empresariais da Universidade do Porto. De 2002 a 2006 trabalhou como docente convidado leccionando na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto. De 2003 a 2007, exerceu funções de consultor na área de sistemas de informação na CMP (Câmara Municipal do Porto). Em 2008 completou o Mestrado Integrado em Engenharia Informática na Faculdade de Engenharia.

José Milheiro Barbosa

Licenciatura em Economia - Universidade do Porto

Currículo Empresas:

- * Analista de Sistemas na Companhia IBM Portuguesa, Docente em Formação de Profissionais em Informática, Marketing Supporter.
- * Funções de gestão de topo em empresas: Conselho - Gestão e Investimentos, SARL, SiloAuto - Companhia dos Parques de Estacionamento, SARL, Sociedade de Construções William Graham, SARL, AGII - Atlântico, Gestão e Investimento Imobiliário, S.A., Companhia de Moagens Harmonia, S.A.
- * Consultor Externo: Informática de Gestão, Finanças, Organização e Gestão.
- * Revisor Oficial de Contas. Sócio de Álvaro, Falcão & Associados, SROC.

* Secretário-Geral da Share - Associação para a Partilha do Conhecimento.

Currículo Docência:

- * Faculdade de Economia do Porto (Assistente).
- * ISAG - Instituto Superior de Administração e Gestão/Ensino Particular e Cooperativo (docente e membro do Conselho Pedagógico).

José Rosa

Licenciado em Direito pela Universidade de Coimbra. Jurista e advogado. Director de grandes empresas da área industrial.

Director Coordenador de Grupo do maior Grupo financeiro Português e Administrador de Banco e empresas associadas, tendo sido responsável por diversas áreas, designadamente: Recursos Humanos, Departamentos jurídicos, Departamentos

operacionais, Departamentos de Organização e Informática, Departamento de Auditoria, Departamento de Compras. Áreas Comerciais e parte imobiliária.

Formador durante vários anos designadamente na área de Recursos Humanos e Direito do Trabalho.

Representante português da Indústria de Pasta e Papel no PEGS (Grouping of the European Paper Industry for Social Affairs), constituído por 13 países europeus cujo objectivo consistia no estudo, análise e troca de experiências predominantemente na área de Recursos Humanos e Assuntos Sociais (incluindo Marketing e Ambiente).

Paralelamente, em funções de Consultoria que continua a desenvolver, colaborou na reestruturação e redimensionamento de várias empresas, quer em termos parciais, quer em termos globais, incluindo introdução de novas tecnologias de produção.

Luís Santos Guerra

Tirou o curso de Química dos Plásticos no Manchester Technical Institute (1968). Antes, em Portugal, completou o curso complementar dos liceus (7º ano) em 1960 e frequentou até ao 3º ano o curso de Engenharia Química na Universidade do Porto (preparatórios) em 1964.

De 1969 a 1970 exerceu as funções de controller na FWWSC (Foster Wheeler World Service Corporation), durante a construção da refinaria de Leça.

De 1971 a 1979 (com interrupção de 1972 a 1975 para serviço militar), foi director técnico e comercial na INOP (Indústria de Napas, Oleados e Pergamoides).

De 1979 a 1981 exerceu as funções de director comercial na ITA (Indústria Têxtil do Ave do grupo General Tire).

De 1981 a 1995, na mesma empresa, em acumulação com as funções da direcção comercial passou a exercer funções de Administrador.

De 1995 a 2004, ainda na mesma empresa mas agora integrada no grupo Continental, passou a exercer as funções de Diretor Geral.

No período de 1994 a 2004, no âmbito dos planos de formação de quadros do Grupo Continental, completou cursos de Marketing, Gestão Industrial, Técnica e Controlo Orçamental, *Technical development of textiles in the tire industry*, Protecção Ambiental e Higiene e segurança.

Manuel Alberto Ramos Mações

É licenciado em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, MBA e Mestrado em Gestão de Empresas pelo ISCTE e Doutoramento em Ciências Empresariais pela Universidade do Minho. Actualmente é docente da Universidade Lusíada do Porto e da Universidade Católica, Centro Regional de Braga. Tem uma vasta experiência profissional no sector financeiro, onde desempenhou funções de Director de Operações, Director Comercial e Director Geral em bancos e empresas financeiras de crédito ao

consumo (SFAC), Leasing e ALD. Foi administrador e presidente da comissão de fiscalização de institutos públicos.

Manuel Santos Carneiro

Nasceu em Ermesinde (Porto) em 1940. É casado e tem três filhos (6 netos). É licenciado em Matemáticas.

- Primeiro emprego: professor de Matemática.
- Ingressou na IBM (1966/1995), tendo sucessivamente desempenhado várias funções na área técnica, comercial e direcção, Trabalhou na IBM em White Plains nos Estados Unidos (1980) e foi Membro do Conselho Executivo (1991/1995).
- Foi Presidente da Sociedade de Vinhos Borges e Administrador dos Bancos Borges & Irmão e Banco Fomento Exterior (1995/1997)
- Foi Consultor e Adjunto do Presidente do Banco Privado Português (1997/1999) para o projecto de implantação do Banco Privado Português no Norte do País.
- Em complementaridade de funções exerceu actividade de consultadoria em Marketing, Gestão e Sistemas de Informação em várias empresas (1970/1999).
- Foi sócio da Imediata, tendo criado a Imediata Banca que desenvolveu projectos inovadores ligadas às novas tecnologias e comércio electrónico destacando-se o projecto Bolsa Caixa Imobiliária da CGD (primeiro projecto a abordar o comércio imobiliário via NET (Maio de 1998) com uma rede de 114 quiosques).
- Desde 1998, é Consultor para o Grupo Select / Vedior, tendo participado como Sócio em 2003 no lançamento de uma das empresas do Grupo, a New Boston Select, especializada em recursos humanos para a área das TICs.
- Em 2006 lançou com vários amigos a Associação sem fins lucrativos Share - Associação para a Partilha do Conhecimento que pretende promover a partilha e conhecimento entre a população sénior e as novas gerações, no sentido de contribuir para a melhoria da sociedade e sucesso dos jovens.
- É membro da direcção da Câmara de Comércio Americana em Portugal desde 1991.

Maria Cândida Oliveira (Sousa Morais)

Licenciada em Economia pela Faculdade de Economia da UP – 1970

Licenciada em Ciências Pedagógicas pela Faculdade de Letras – 1971

Anos seguintes, vários cursos de Formação na área de Gestão e Administração de Empresas (área onde detém grande experiência profissional), Congressos, Seminários e Conferências internacionais.

Especializada, e, com larga experiência, em Organização e Gestão de Empresas, bem como, na Formação equipas de trabalho, com o objectivo de recuperação de empresas., devidamente comprovada pelas distinções que lhe foram atribuídas ao longo da sua carreira profissional...

A 4 de Julho de 1990, recebe o Prémio D. Antónia Adelaide Ferreira, como empresária e gestora que mais se destacou em 1989.

Em Dezembro de 1992, recebe o Prémio MÁXIMA “ Mulher de Negócios do Ano”.

Em Janeiro de 1998 recebe o Galardão “ O Comércio de Gaia” 1997, “como personalidade de prestígio, que mais se distinguiu na área empresarial em Vila Nova de Gaia”.

A 25 de Abril de 1998 é-lhe atribuída pela Câmara Municipal de Vila Nova de Gaia a Medalha de mérito Municipal, Classe Ouro, “pela qualificada e prestigiada acção desenvolvida como gestora empresarial.

A 10 de Junho de 2001, homenageada com a Comenda de Ordem de Mérito Agrícola, Comercial e Industrial pelo Presidente da República de Portugal, “ pelas suas altas qualidades profissionais afirmadas na sua prestigiada actividade como gestora na Indústria Nacional, pelo seu significativo papel na Internacionalização da Economia Portuguesa e pela sua acção empenhada na dignificação e dinamização do Associativismo Empresarial.

Consultora em Administração e Gestão de Empresas.

Meira Fernandes

Licenciado em Economia, pela Universidade do Porto (1971/ 72).
Experiência Profissional na Área Industrial: Director Financeiro, Assessor de Conselhos de Administração, Administrador e Membro de Conselhos Fiscais de várias empresas,
Experiência Profissional no Sector Financeiro:

- Director de Gabinete de Estudos Económico-Financeiros (avaliação de projectos industriais de investimento) e Director Comercial de Banco Comercial
- Administrador de Bancos Comerciais e Banco do Investimento, em Portugal e no Estrangeiro
- Administrador de empresas de Leasing (mobiliário e imobiliário), Factoring, ALD, de Sociedade de Corretagem e de Gestão do Património
- Administrador de A.C.E. e de Empresa de Informática

Miguel Andrade

Coach, formado pela Escola Europeia de Coaching, com certificação ICF; Sócio Gerente da Sinergykey, *empresa de consultoria, formação e coaching*; Docente Universitário.

Pedro Pimenta

Professor de Algoritmia e Programação no Departamento de Sistemas de Informação da Universidade do Minho desde 1997, tendo desenvolvido a sua actividade de investigação na área de adopção de tecnologia em contextos de ensino/aprendizagem (eLearning).

Rui Gião

Vasta experiência de 31 anos na Direcção de Negócios e de Programas de Transformação de organizações na Industria Petrolífera e Química, cobrindo as áreas de Vendas, Marketing, Serviços Comerciais, Abastecimentos, Distribuição, Trading, e Terminais, ao nível de um País e ou uma Região, tendo desempenhado os seguintes postos:



- Director do Negócio de Asfaltos da BP France
- Director Comercial da BP Gás UK
- Director de Gás da Mobil África
- Director de Abastecimentos Mobil Portuguesa
- Director de Divisão de Gás da Mobil Portuguesa
- Director da Divisão de Produtos Químicos Mobil Portuguesa

A minha experiência na Direcção de Projectos de transformação de organizações e de grandes implementações de sistemas integrados de informação (SAP) cobrindo todas as áreas da organização ao nível do país, passou pelos seguintes postos:

- Director da Implementação do SAP na BP Portugal
- Director do Programa de Projectos Six Sigma de Pricing com a responsabilidade em todo o negócio de Lubrificantes global da BP

Vitor Trigo

Iniciou a sua carreira profissional na IBM em 1970 como Engenheiro de Sistemas. Nesta empresa, e ao longo de 36 anos, desempenhou várias funções de direcção nas áreas técnica, consultoria, vendas e marketing.

Nos últimos 7 anos, foi membro do Conselho Executivo e coordenador do Senior Leadership Team, funções que acumulou com a direcção da Divisão de Suporte Operacional a Vendas, onde se integravam os Departamentos de Qualidade, Marketing,

Satisfação de Clientes, Centro de Gestão de Operações Comerciais e Suporte Técnico e Operacional – CRM / Customer Relationship Management.

É licenciado em Gestão de Recursos Humanos e Master em Gestão Comercial e Marketing.