



## NEW BUSINESS MODELS

People Value

### DURAÇÃO:

7 Horas

### DIRIGIDO A:

Presidentes, Administradores, Diretores, Managers, Gestores, Coordenadores/ Gestores de Equipas.

### OBJETIVO GERAL:

- Definir Novos Modelos de Negócio através do Modelo Canvas

### OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Promover a Criatividade e Inovação na criação de Modelos de Negócio diferenciadores
- Aplicar o Modelo de Canvas como ferramenta estratégica que contribui, de forma significativa, para uma construção rápida e visual de novos modelos de negócio na Era da Digitalização
- Alinhar as atividades do Processo de Transformação, demonstrando potenciais trade-offs
- Desenhar modelos de negócio novos e reformular existentes
- Extrair propostas de valor que potencializem os objetivos desejados, na implementação de produtos ou serviços

### PROGRAMA

#### 1. Novos Modelos de Negócio

- . A Era da Digitalização e Novos Modelos de Negócio
- . O Modelo Canvas no processo de definição de Novos Modelos de Negócio

#### 2. O Modelos Canvas

- **Parceiros Chave**  
*Identificar a Rede de fornecedores e de parceiros inerentes ao funcionamento do modelo de negócio*
- **Atividade Chave**  
*Descrever as atividades críticas para o funcionamento do modelo de negócio.*
- **Recursos Chave**  
*Descrever os ativos mais importantes para o funcionamento do modelo de negócio*
- **Proposta de Valor**



*Descrever o conjunto de produtos e serviços que criam valor para um segmento de clientes específico.*

- **Estrutura de Custos**

*Descrever todos os custos envolvidos na operação de um modelo de negócio.*

- **Relação com os Clientes**

*Descrever os tipos de relações com segmentos de clientes específicos*

- **Canais**

*Descrever canais de comunicação aos seus segmentos de clientes para proporcionar uma proposta de valor*

- **Segmentos de Clientes**

*Definir os vários segmentos que a empresa visa atingir e servir*

- **Fluxos de Rendimento**

*Analisar rendimentos a partir de cada segmento de clientes*

### **3. A Implementação do Modelo**

. Plano de Ação

. Erros a evitar na construção de modelo de negócio

**VALOR:** 250€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor