

PLANO DE FORMAÇÃO PARA 2012

1. FINANCIAMENTO DE PROJETOS CULTURAIS ATRAVÉS DE PATROCÍNIO, MECENATO E CROWDFUNDING

- Formador: Rui Matoso
- Duração total do curso: 18 horas
- Data da formação – 10, 17 e 24 de Novembro
- Horário: das 10h00 às 13h00 e das 14h00 às 17h00
- Destinatários: Entidades culturais públicas, organizações culturais privadas: associações, cooperativas, fundações, etc. Estudantes e todas as pessoas interessadas em obter informação sobre Financiamento de Projetos Culturais através de Patrocínio, Mecenateo e Corwdfunding.
- Objetivos: Dotar os participantes de ferramentas para fazer face à necessidade de encontrar formas estratégicas de financiamento complementares e diversas. Esta formação é uma abordagem teórico-prática à angariação de financiamento privado através de duas ferramentas de comunicação distintas: o Patrocínio e o Mecenateo. E uma outra possibilidade mais recente: o Crowdfunding.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

I

- Introdução, diferenças e semelhanças entre Patrocínio e Mecenateo
- Definições gerais de Marketing
- Marketing Cultural vs. Marketing da Cultura

II

- Os Mercados da Cultura (visão sistémica)
- As Formas e os principais objetivos de Marketing Cultural das empresas sob patrocínio e mecenateo
- Caso Estudo 1 (Vídeo + análise + questões)
- O Patrocínio como ferramenta de marketing cultural
- A proposta (caderno/projeto) de patrocínio
- Avaliação ex-ante e ex-post

III

- Caso Estudo 2 (Grelha de análise – perspectiva do patrocinador)
- Falhas e Atributos essenciais
- O Mecenateo Cultural
- Mecenateo Cultural de empresa – conclusões de um estudo
- Legislação e procedimentos do processo de mecenateo

IV

- Crowdfunding: uma nova lógica de financiamento através das multidões (crowd). Usos e implicações. Implementação e angariação de fundos.

PLANO DE FORMAÇÃO PARA 2012

2. LIDERANÇA E COMUNICAÇÃO

- Formadora: Ana Pereira
- Duração total do curso: 8 horas
- Data da formação – 27 e 29 de Novembro e 4 de Dezembro
- Horário: das 19h00 às 22h00

• Objetivos: Esta formação tem por base a neurociência, o coaching, a aprendizagem acelerada do inconsciente e a PNL (programação neurolinguística), foi desenvolvida especificamente com os seguintes objetivos:

- a) Compreender como são formados os modelos mentais que levam as pessoas aos autoconceitos e à falta de visão na tomada de decisões.
- b) Desenvolver a habilidade na negociação, estimulando a capacidade de perguntar de forma assertiva para evidenciar aspetos não verbalizados na comunicação.
- c) Entender e melhor interagir em negociações com pessoas difíceis.
- d) Esteja apto a entender como as pessoas funcionam, de modo a exercer uma Liderança eficaz.

No final desta formação, plenos de novos recursos e de novas ferramentas, os formando estarão habilitados a adotar comportamentos de excelência no campo das relações interpessoais e intrapessoais, traduzindo-se tudo isto numa maior efetividade na comunicação, melhor gestão de conflitos, maior proatividade na busca de soluções e por consequência maior motivação face aos seus objetivos e metas.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

LIDERANÇA PERSUASIVA – Desenvolver recursos para entender pessoas diferentes e potenciar a automotivação.

1. Modelos mentais – Como são formados
2. Autoconceitos – Crenças limitadoras VS crenças potenciadoras
3. Comunicação verbal e não-verbal
4. Processo de rapport – Criação de empatia e posterior liderança
5. A pergunta certa no momento certo – Desenvolver a habilidade na negociação, estimulando a capacidade de perguntar de forma assertiva para evidenciar aspetos não verbalizados na comunicação.
6. Levantamento da dominância comportamental
7. Liderança com foco nas pessoas – Fatores que motivam e inibem cada perfil, o que fazer e o que não fazer para cada um possa atingir resultados de excelência.

PLANO DE FORMAÇÃO PARA 2012

3. MARKETING EM PEQUENAS ORGANIZAÇÕES

- Formador: Ensinar Melhor / Horário Lopes
- Duração total do curso: 6 horas
- Data da formação – 13 e 15 de Novembro
- Horário: das 19h00 às 22h00

• **Objetivos Gerais:**

No final desta formação, os formandos devem:

- Ser capazes de perceber o âmbito de atuação e especificidades do Marketing para pequenas organizações

• **Objetivos Específicos:**

No final desta formação, os formandos devem:

- Conhecer os princípios gerais de marketing
- Conhecer algumas especificidades do Marketing de serviços
- Ter noções de consumo
- Ter noções de estratégias dos prestadores de serviços
- Ter noções do Marketing-Mix dos prestadores de serviços
- Conhecer formas simplificadas mas eficazes de fazer marketing em pequenas organizações
- Ter noções de conceção de um Plano de Marketing Simplificado

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Princípios gerais de marketing
- O marketing de serviços
- Consumo
- Estratégia dos prestadores de serviços
- Marketing-mix dos prestadores de serviços
- Formas simplificadas de fazer marketing em organizações de pequena dimensão
- Plano de marketing simplificado
- Práticas

PLANO DE FORMAÇÃO PARA 2012

4. ASPETOS CONTABILÍSTICOS E FISCAIS APLICADOS ÀS ENTIDADES DESPORTIVAS

O Decreto-Lei n.º 36-A/2011, de 9 de Março, aprova o regime da normalização contabilística para micro entidades e o regime da normalização contabilística para as entidades do sector não lucrativo.

De acordo com o referido Decreto-Lei, esta Normalização Contabilística é de aplicação obrigatória para os exercícios que se iniciem em ou após 1 de Janeiro de 2012.

Esta formação contribui para o esclarecimento dos diversos agentes desportivos, e aborda aspetos tão importantes como a responsabilidade civil e fiscal subsidiária dos Dirigentes.

- Formador: Confederação do Desporto de Portugal
- Duração total do curso: 6 horas
- Data da formação – 15 de Dezembro
- Horário: das 9h00 às 12h30 e das 13h30 às 17h00
- Destinatários: Gestores de Desporto; Dirigentes e Técnicos de Federações, Clubes e Associações; Outros interessados.

Objetivo Geral

Preparar os formandos para a entrada em vigor do Sistema de Normalização Contabilística para Entidades do Sector Não Lucrativo.

Objetivos Específicos

No final da formação os formandos deverão ser capazes de:

- Conhecer e perceber as alterações inerentes à entrada em vigor do novo modelo contabilístico para Entidades do Sector Não Lucrativo (ESNL);
- Conhecer os diplomas legais que suportam o SNC para ESNL;
- Conhecer as possíveis isenções e benefícios fiscais para ESNL;
- Conhecer e perceber as responsabilidades dos dirigentes de ESNL.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

O novo modelo contabilístico para ESNL

- Âmbito de aplicação: entidades sujeitas e normas revogadas
- Dispensa de aplicação: regime de caixa
- O modelo completo
- Primeira aplicação e aspetos de transição

Isenções e benefícios fiscais

- Em sede de IVA: Conceitos e condições a respeitar
- Para efeitos de IRC: Definições e tipos de benefícios
- IMI, IMT e IS – isenções

Responsabilidade de dirigentes e técnicos

PLANO DE FORMAÇÃO PARA 2012

5. ELABORAÇÃO DE PLANOS DE ATIVIDADES E ORÇAMENTO E RELATÓRIOS DE ATIVIDADES E CONTAS

- Formador: Horácio Lopes
- Duração total do curso: 6 horas
- Data da formação – 20 e 22 de Novembro
- Horário: Horário: das 19h00 às 22h00

Esta formação tem como objetivo de alertar para a necessidade de produzir e manter a interligação entre os 4 documentos em causa. Pretende-se dotar os formandos dos conhecimentos base para perceberem os benefícios para as organizações desportivas têm na adoção desta prática

Objetivos Gerais: No final desta formação, os formandos devem ter noções dos princípios e cuidados a ter na elaboração de calendários de atividade, orçamentos, relatórios de atividade e relatórios de contas.

Objetivos Específicos: No final desta formação, os formandos devem:

- Conhecer a necessidade e utilização de cada um dos 4 documentos;
- Perceber a relação entre os 4 documentos;
- Conhecer a estrutura de um plano de atividades;
- Conhecer a estrutura de um orçamento;
- Conhecer a estrutura de um Relatório de Atividades;
- Conhecer a estrutura de um Relatório de Contas;
- Conhecer alguns cuidados na elaboração de um orçamento;
- Conhecer metodologias para elaboração de um relatório de atividades e de contas

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Introdução

- Qual a relação entre estes 4 documentos?
- Informação de Base

Elaboração de um Plano de Atividades

- Princípios a observar na produção do Plano
- Estrutura do Plano de Atividades
- Agentes intervenientes na elaboração de um Plano de Atividade

Elaboração de um Orçamento

- Definição de Orçamento
- Estrutura do Orçamento
- Cuidados especiais a terem conta
- Agentes intervenientes na elaboração de um Orçamento
- Decisões preliminares na elaboração do orçamento
- Orçamentação das atividades
- Implementação e acompanhamento do orçamento
- Orçamentos rectificativos – quando e como?
- Indicadores

Elaboração de um Relatório de Atividade e Contas

- Definição de Relatório de Atividade e Contas
- Estrutura
- Fichas técnicas de Atividade
- Análise subjetiva