



A vida de uma empresa e dos seus líderes é uma história permanentemente inacabada e constantemente cíclica, repetindo-se a necessidade de colocar em causa todos os pensamentos e decisões que tomamos de forma a validarmos se os pressupostos que nos conduziram no passado, se mantêm no presente. Neste contexto, é muitas vezes necessário que avaliemos o nosso Modelo de Negócios, não só para confirmar decisões passadas, mas também para encontrarmos formas de inovar que nos permitam ser mais competitivos e deixar os nossos clientes mais satisfeitos. O *Business Model Canvas* é uma ferramenta que permite fazer isto de forma estruturada, apoiando, assim, esta reflexão. Esta sessão tem como objetivo que os formandos aprendam a aplicar o *Business Model Canvas* nas suas empresas.

Conteúdo Programático

- 01 > Mercado, proposta de valor, canais, comunicação e fluxos de receita;
- 02 > Atividades chave, recursos chave e estrutura de custos;
- 03 > Parceiros.

Formador | Afonso Cabral

Data | 15 de abril

Horário | 09h00 às 11h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS