

5 ELEMENTOS BÁSICOS PARA A SAÚDE EMPRESARIAL



FORMAÇÃO

yellowscire.pt

5 ELEMENTOS BÁSICOS PARA A SAÚDE EMPRESARIAL

O contexto atual ao nível empresarial caracteriza-se por pressão contínua sobre margens, aceleração tecnológica, exigência regulatória crescente e maior escrutínio sobre liderança, cultura e impacto. As organizações que prosperam não são as que apenas inovam, mas as que mantêm saúde sistémica, coerência estratégica e capacidade de execução adaptativa.

Este programa apresenta um quadro integrado e prático baseado nos 5 Elementos Básicos para a Saúde Empresarial:

1. Identidade;
2. Acesso ao Mercado;
3. Normas e Governação;
4. Equipa e Liderança;
5. Vendas e Operações.

O curso combina pensamento sistémico, estratégia aplicada, liderança adaptativa, marketing orientado a valor e operações suportadas por dados e IA, permitindo aos participantes diagnosticar, priorizar e agir com impacto imediato nas suas organizações.

DESTINATÁRIOS:

Gestores em Ascensão: Profissionais em transição para funções de maior responsabilidade, que necessitam de visão sistémica e capacidade de decisão integrada.

Fundadores e Empreendedores: Líderes de negócios que procuram estruturar crescimento sustentável, reduzir risco e aumentar previsibilidade operacional.

Especialistas Funcionais (Marketing, Vendas, Operações, Produto): Profissionais que pretendem evoluir de execução isolada para influência estratégica transversal.

OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM:

No final do programa, os participantes serão capazes de:

- ✓ Estruturar a identidade organizacional como **ativo estratégico e sistémico**;
- ✓ Avaliar a saúde empresarial usando princípios do **Modelo do Sistema Viável**;
- ✓ Analisar mercados e oportunidades com ferramentas clássicas e atuais;
- ✓ Compreender e aplicar os **capitais organizacionais** como alavancas de poder e colaboração;
- ✓ Estabelecer práticas sólidas de **normas, governação e accountability**;
- ✓ Liderar equipas com foco em **confiança, desempenho e adaptação**;
- ✓ Desenhar estratégias de marketing e vendas alinhadas com valor real;
- ✓ Utilizar **publicidade digital** como ferramenta de aprendizagem de mercado;
- ✓ Integrar **IA** para acelerar qualidade, consistência e execução operacional;
- ✓ Consolidar um **plano de ação em uma página** orientado à saúde empresarial.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Módulo 1 - Identidade Estratégica, Sistemas e Acesso ao Mercado (4 Horas)

Valor para os Participantes

Ajuda fundadores a clarificar identidade e proposta de valor, e gestores a desenvolverem a leitura sistémica do negócio e do mercado.

Tópico 1.1 - Pensamento Sistémico e Modelo do Sistema Viável (VSM)

- A empresa como sistema vivo e adaptativo
- Relação entre identidade, controlo e ambiente

Atividade: Diagnóstico rápido do sistema organizacional em grupos

Tópico 1.2 - Identidade Empresarial como Ativo Estratégico

- Missão, visão e valores como mecanismos de decisão
- Coerência entre identidade interna e posicionamento externo

Atividade: Pitch estruturado de identidade organizacional

Tópico 1.3 - Análise de Oportunidades e Pressões de Mercado

- Aplicação prática das Cinco Forças de Porter
- Leitura de riscos, substitutos e poder de negociação

Atividade: Estudo de caso setorial orientado a decisão

Tópico 1.4 - Crescimento, Diferenciação e Jornada do Cliente

- Matriz de Ansoff e Estratégia do Oceano Azul
- Jornada do Cliente como sistema de criação de valor

Atividade: Desenho de cenários de crescimento e diferenciação

Ferramentas-Chave

- Modelo do Sistema Viável (VSM)
- Cinco Forças de Porter
- Matriz de Ansoff
- Estratégia do Oceano Azul
- Mapeamento da Jornada do Cliente

Módulo 2 - Normas, Governação, Capitais e Liderança de Equipas (4 Horas)

Valor para os Participantes

Reforça a capacidade de governação, liderança consciente e colaboração sustentável em contextos de complexidade.

Tópico 2.1 - Normas e Governação Empresarial

- Governação, transparência e responsabilidade
- Normas como suporte à confiança e escala

Atividade: Diagnóstico rápido do sistema organizacional em grupos

Tópico 2.2 - Capitais Organizacionais e Poder

- Capital económico, social, cultural e simbólico
- Impacto dos capitais na tomada de decisão e influência

Atividade: Análise de casos reais em pares

Tópico 2.3 - Dinâmicas e Disfunções de Equipa

- Modelo das Cinco Disfunções aplicado a contextos reais
- Relação entre confiança, conflito e resultados

Atividade: Questionário anónimo e reflexão orientada

Tópico 2.4 - Liderança Adaptativa e Segurança Psicológica

- Liderar em ambientes incertos e ambíguos
- Ajuste de estilo à maturidade da equipa

Atividade: Role-play de cenários de liderança

Ferramentas-Chave

- Normas de Governação (ISO, ESG)
- Capitais de Bourdieu
- Cinco Disfunções de uma Equipa
- Estágios de Desenvolvimento de Equipas
- Liderança Situacional

Módulo 3 - Marketing, Vendas e Operações Inteligentes (4 Horas)

Valor para os Participantes

Permite estruturar aquisição de clientes, alinhar equipas e acelerar execução com qualidade e eficiência.

Tópico 3.1 - Estratégia de Marketing e Proposta de Valor

- Marketing Mix 7Ps aplicado a serviços e produtos
- Coerência entre promessa, entrega e experiência

Atividade: Workshop de desenho de proposta de marketing

Tópico 3.2 - Branding e Publicidade Digital como Sistema

- Branding como ativo estratégico
- Anúncios digitais como ferramenta de aprendizagem

Atividade: Planeamento de campanha orientada a teste de mercado

Tópico 3.3 - Excelência Operacional e Lean Startup

- Redução de desperdício e ciclos rápidos de aprendizagem
- Processos orientados a valor

Atividade: Identificação de ineficiências reais

Tópico 3.4 - Operações Inteligentes com IA

- IA como suporte à decisão, qualidade e velocidade
- Integração prática em marketing, vendas e operações

Atividade: Capstone - Plano de ação em uma página

Ferramentas-Chave

- Análise SWOT
- Marketing Mix 7Ps
- Branding Canvas
- Funil de Vendas Digital
- Lean Startup
- Ferramentas de IA aplicadas à execução

DURAÇÃO TOTAL: 12 Horas (3 Módulos x 4 Horas)

FORMATO: Adaptável a presencial, online ou híbrido



CONTACTE-NOS



Pólo Tecnológico de Lisboa
Edifício Empresarial 3
1600-546 Lisboa



info@yellowscire.pt



+351 217 101 600



www.yellowscire.pt

5 ELEMENTOS BÁSICOS PARA A SAÚDE EMPRESARIAL



FORMAÇÃO

yellowscire.pt