



Conteúdo Programático

Finanças para não financeiros



E-LEARNING



4h

Destinatários

Gestores não financeiros, responsáveis de negócio, consultores, técnicos e outros profissionais que pretendam obter conhecimento sobre os principais conceitos financeiros.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

Conhecimentos base em informática na ótica do utilizador, computador com acesso à Internet, som, browser e conta de e-mail.

Créditos para certificação de técnicos:

100 para renovação

50 para Lead Consultant Financial

Contactos

Angola/

(+244) 222 440 447

academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/

(+238) 356 37 73

academy@primaverabss.com

Moçambique/

(+258) 21 303 388

academy_mz@primaverabss.com

Portugal/

(+351) 253 309 241

academy@primaverabss.com

Objetivos

Na gestão de uma organização é fundamental dominar conceitos de análise financeira para que facilmente consigamos avaliar e interpretar informação sobre a situação económico-financeira de uma empresa e compreender alguns aspetos mais críticos que afetam a gestão.

Principais objetivos:

- Compreender os principais conceitos de análise financeira enquanto ferramenta de gestão
- Conhecer métodos e técnicas que permitam interpretar e avaliar da situação económico-financeira de uma empresa
- Saber interpretar condições de equilíbrio financeiro que impactam as decisões de gestão do dia-a-dia

Plano de Formação

Noções de contabilidade financeira

Conceitos fundamentais de contabilidade

O balanço

A demonstração dos resultados

A demonstração dos fluxos de caixa

A demonstração de Alterações no Capital Próprio

O Anexo

A Função Financeira

Os objetivos da função financeira

A informação financeira e as técnicas de análise

Estudo do Equilíbrio Financeiro

Equilíbrio financeiro de curto prazo

Rácios para análise do equilíbrio

O fundo de manei

O equilíbrio financeiro de médio e longo prazo

Estudo da Rendibilidade

Indicadores de rendibilidade

Área de formação
**Finanças, Contabilidade
e Fiscalidade**

Conteúdo Programático

Finanças para não financeiros

Análise integrada da rentabilidade
Ponto crítico das vendas



E-LEARNING



4h