

## Conteúdo Programático

# Finanças para não financeiros



E-LEARNING



14 HORAS\*



30 DIAS\*\*



SABER  
ESTAR/SER

5%



SABER  
FAZER

40%



SABER  
SABER

55%

### 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: 100

Para efeitos de certificação  
PRIMAVERA

### 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

Upgrading Skills

**Primavera** ACADEMY

### 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 de resultados

A demonstração dos fluxos de caixa

#### 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 maneoio

O equilíbrio financeiro de médio e longo prazo

#### Estudo da Rendibilidade

Indicadores de rendibilidade

Análise integrada da rendibilidade

Ponto crítico das vendas

\* Estimativa do tempo que necessita para realizar a formação na sua totalidade

\*\* Nº de dias que a formação está disponível. Verifique a data de início!