

# FORMAÇÃO AÇÃO PME

Consultoria e formação para Micro e Pequenas Empresas

**INCENTIVO – 90%**

## Enquadramento

O Programa Formação – Ação PME da responsabilidade do Organismo Intermédio AEP – Associação Empresarial de Portugal, visa através da sua intervenção nas PME aumentar a produtividade, a capacidade competitiva e a introdução de processo de mudança/ inovação desenvolvendo as competências dos seus recursos humanos, nas diferentes áreas de gestão.

O objetivo do programa é o de qualificar PME para reforçar a sua competitividade e capacidade de resposta no mercado global.

## De que forma?

Através da realização de ações de consultoria e de formação ajustadas às necessidades da empresa, com o apoio de consultores e formadores especialistas.

## Como funciona?

Uma intervenção global em que se alia a partilha de conhecimento e de experiências com o uso de ferramentas de gestão adequadas às PMEs.



**Projetos a realizar até  
DEZEMBRO 2022**

## Áreas temáticas disponíveis

### 1. GESTÃO COMERCIAL E MARKETING

- Desenvolver competências e implementar estratégias de logística, divulgação, comércio e vendas.

### 2. ECONOMIA DIGITAL

- Inovar na digitalização do modelo de negócio para reforço do posicionamento e notoriedade à escala global

## Destinatários

Micro ou pequenas empresas localizadas na região Norte ou Centro com o **CAE**: 68311

## Comparticipação das empresas

As empresas beneficiarão de um apoio de 90% a fundo perdido (os restantes 10% serão suportados pela empresa):

Dimensão empresas	Modalidade	Horas do Projeto			N.º de Colaboradores		Contribuição Privada (10%)	Valor mensal (*)
		Consultoria	Formação	Total	Consultoria	Formação		
<b>Micro</b> (até 9 trabalhadores)	INTER Formação com outras entidades	100	75	<b>175</b>	2	2	856,25 €	<b>71,35 €</b>
<b>Micro</b> (até 9 trabalhadores)	INTRA Formação na própria empresa	100	75	<b>175</b>	3	6	1 110,00 €	<b>92,50 €</b>
<b>Pequena</b> (de 10 até 49 trabalhadores)	INTRA Formação na própria empresa	120	80	<b>200</b>	3	6	1 286,25 €	<b>107,19 €</b>

**Faturação:** emissão de fatura total no arranque do projeto

**Pagamento:** 35% no arranque e 35% a meio da execução 30% antes da conclusão do projeto

(\*) Cenário para projeto a decorrer em 12 meses

## Benefícios para as empresas

1. Financiamento de 90% a fundo perdido para formação e consultoria especializada
2. Melhoria dos métodos de organização e gestão das empresas
3. Aumento da eficiência e resultados financeiros
4. Consultoria realizada em contexto de trabalho, em ambiente digital e ajustada às necessidades específicas
5. Capacidade da equipa para a mudança e organização da empresa para novos desafios

## Como aderir/ Documentação necessária?

1. Ficha de adesão preenchida, assinada e carimbada;
2. Certificado PME da empresa (obtido no site do IAPMEI);
3. IES – válida à data de assinatura do Acordo de Adesão;
4. Certidão atualizada de não dívida às Finanças e de não dívida à Segurança Social;
5. Certidão permanente ou código de acesso para consulta;
6. Comprovativos do licenciamento necessário para o exercício da atividade.

## Condições de Acesso

- Ter situação regularizada perante: Segurança Social, Administração Fiscal, Entidades pagadoras dos Incentivos
- Ter situação líquida positiva no ano de 2019 (Total Capital Próprio > 0)
- Não ser uma empresa em dificuldade art 2º Reg. (UE) n.º 651/2014 (Total Capital Próprio / Capital Realizado >= 0,50)
- Licenciamento necessário para o exercício da atividade

## Entidade Formadora

## Informações e Inscrições



ASMIP

www.asmip.pt

associados@asmip.pt

223 217 286

R dos Bragas, 208 - 3º SL 3, 4050-122 Porto

Judite Peixoto - GTI

www.gti.pt

judite.peixoto@gti.pt

913 609 059

Rua de Barros nº 97, 4710-058 Gualtar, Braga



## GESTÃO COMERCIAL E MARKETING

FORMAÇÃO AÇÃO - Consultoria e Formação para Micro e Pequenas Empresas

INCENTIVO  
90%

Desenvolver competências e implementar estratégias de logística, divulgação, comércio e vendas.

### Domínios de intervenção:

- Internalizar habilidades para conduzir processos de compra e venda;
- Implementar novos métodos de recolha, seleção e interpretação de informação relevante para o processo negocial;
- Incrementar capacidades de comunicação e argumentação para o contacto com clientes, fornecedores e vendedores;
- Desenvolver e implementar estratégias de marketing diferenciadoras;
- Prevê-se conseguir a resolução de problemas negociais com resultados win-win;
- Planear e coordenar o processo de comercialização e venda de produtos e/ou serviços;
- Definir políticas e estratégias comerciais da PME;
- Planos de marketing.

### Nº participantes mínimo

3 participantes por empresa

### Entidade Formadora Informações e Inscrições



ASMIP

[www.asmip.pt](http://www.asmip.pt)

[associados@asmip.pt](mailto:associados@asmip.pt) 223 217 286

R dos Bragas, 208 - 3º SL 3, 4050-122 Porto

Judite Peixoto - GTI

[www.gti.pt](http://www.gti.pt)

[judite.peixoto@gti.pt](mailto:judite.peixoto@gti.pt) 913 609 059

Rua de Barros, nº 97, 4710-058, Braga



## ECONOMIA DIGITAL

### FORMAÇÃO AÇÃO - Consultoria e Formação para Micro e Pequenas Empresas

Inovar na digitalização do modelo de negócio para reforço do posicionamento e notoriedade à escala global.

#### Domínios de intervenção:

#### MARKETING DIGITAL

##### Estratégia presença digital

» desenvolvimento de estratégias aplicadas a canais digitais p/ gestão de mercados, produtos ou segmentos de cliente;

##### Search Engine Optimization (SEO), Search Engine Marketing (SEM)

» melhoria do ranking e presença em motores de busca por palavras-chave relevantes para a notoriedade e tráfego;

##### Anúncios / Publicidade online

» colocação de anúncios à oferta da empresa em sítios de terceiros, incluindo páginas de resultados de motor de busca;

##### Mobile Marketing

» estratégias para visualização e interação de clientes em dispositivos móveis, nomeadamente smartphones e tablets;

##### Web Analytics

» recolha, tratamento, análise de dados, de forma a gerar informação para os processos de gestão e tomada de decisão

#### REDES SOCIAIS

##### Redes Sociais

» desenho, implementação e otimização da presença e interação com clientes via redes sociais;

##### Gestão de conteúdos digitais

» texto curto, texto longo, imagens, animações ou vídeos dirigidos a captar a atenção e atrair os clientes-alvo para as ofertas da empresa;

#### E-COMMERCE

##### Plataformas de e-commerce

» otimização de plataformas de Web Content Management (WCM), Campaign Management, Customer Relationship Management e E-Commerce;

##### Marketplaces

» inscrição e otimização da presença em marketplaces eletrónicos;

#### Nº participantes mínimo

3 participantes por empresa

#### Observações

Não contempla despesas relacionadas com presença em plataformas digitais e/ou licenças de software.

#### Entidade Formadora Informações e Inscrições



ASMIP

[www.asmip.pt](http://www.asmip.pt)

[associados@asmip.pt](mailto:associados@asmip.pt)

223 217 286

R dos Bragas, 208 - 3º SL 3, 4050-122 Porto

Judite Peixoto - GTI

[www.gti.pt](http://www.gti.pt)

[judite.peixoto@gti.pt](mailto:judite.peixoto@gti.pt)

913 609 059

Rua de Barros, nº 97, 4710-058, Braga