

O Projecto **Dinamizar**, promovido pela Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP) e dinamizado pela Associação Comercial e Industrial de Leiria, Batalha e Porto de Mós (ACILIS), destina-se a elevar a capacidade competitiva das micro e PME do comércio e serviços, mediante um conjunto integrado de ações de formação e consultoria que visam, a curto, médio e longo prazo, proporcionar um melhor desempenho das mesmas.

>> QUEM SÃO OS DESTINATÁRIOS?

São destinatários do Projeto Dinamizar as empresas do setor do comércio e serviços, com um número de trabalhadores igual ou inferior a 100, que satisfaçam as seguintes condições:

- Ter 100 ou menos de 100 trabalhadores;
- Situação contributiva regularizada (Finanças e Segurança Social);
- Certificação PME emitida pelo sítio do IAPMEI na Internet dando cumprimento da Recomendação da Comissão número 2003/361/CE de 06 de Maio de 2003;
- Conhecimento do regime de auxílios de Minimis. Conforme artigo 17.º do Despacho n.º 18363/2008 de 9 de Julho, o apoio público concedido empresas, no âmbito desta tipologia de intervenção, não pode exceder o montante total dos auxílios de minimis a este título admitidos nas condições definidas no Regulamento (CE) n.º 1998/2006, da Comissão, de 15 de Dezembro. Ou seja, as empresas, antes da atribuição do apoio em causa, não podem ter beneficiado de ajudas de minimis que ultrapassem ou igualem os 200.000,00 euros nos 3 (três) últimos exercícios financeiros;
- Não ter sido apoiada nos últimos três anos por nenhuma intervenção no âmbito da Tipologia de Intervenção 3.1.1. (Formação-Ação).

>> QUAL É O PLANO DE INTERVENÇÃO?

A intervenção nas empresas é realizada em três fases:

1- Uma primeira fase, que conta com a intervenção do consultor responsável pela empresa, resultará na elaboração de um **diagnóstico**, de acordo com uma metodologia pré-definida a nível do Projeto, a que se seguirá a preparação de um **Plano de Ação**, envolvendo quer aspetos estruturantes e organizacionais da empresa, quer necessidades em termos de recursos humanos.

2- Uma segunda fase, designada por **fase de execução do Plano de Ação**, e que envolve dois tipos de intervenção:

a) **Consultoria** que inclui toda a coordenação e acompanhamento da execução do Plano e que será direcionado, fundamentalmente, para as mudanças organizativas e de gestão, mas também para as alterações que possam vir a ter lugar ao nível do posicionamento face ao mercado ou dos conceitos utilizados.

b) **Ações de formação** previstas no Plano de Ação e que poderão ser dirigidas, quer aos empresários (com uma frequência mínima obrigatória), quer aos trabalhadores das entidades destinatárias.

Com exceção da formação de carácter obrigatório para os empresários, a formação será sempre resultante das necessidades detetadas no Diagnóstico realizado.

Cada unidade de formação para o empresário terá a duração de 12,5 horas. A frequência de pelo menos duas Unidades Formativas é obrigatória, perfazendo as 25 horas.

UNIDADE FORMATIVA	OBJECTIVOS GERAIS	Nº DE HORAS
Gestão estratégica	Dotar os participantes das competências necessárias para tratar situações-tipo das empresas, nomeadamente: <ul style="list-style-type: none"> • o que pode fazer / esperar do negócio no futuro próximo; • como manter/ melhorar os pontos fortes do negócio e reduzir /eliminar os aspetos menos positivos; • como aproveitar as oportunidades relacionadas com o seu negócio e como reagir às ameaças. 	12,5
Gestão operacional	Dotar os participantes das competências necessárias para tratar situações-tipo das empresas, nomeadamente: <ul style="list-style-type: none"> • acompanhar a evolução do negócio obtendo informação de forma mais fiável, eficaz e eficiente; • melhorar a gestão financeira do seu negócio; • avaliar de que forma pode aproveitar a chamada técnica comercial de “cross-selling” e a economia digital para aumentar o negócio. 	12,5
Gestão de Rec. Humanos	Dotar os participantes das competências necessárias para: <ul style="list-style-type: none"> • gerir e organizar a equipa de trabalho; • gerir as pessoas, gerir conflitos e estabelecer relações vantajosas para a empresa; • seleccionar, acolher e integrar novos elementos. 	12,5
Atendimento e Venda (micro empresas)	Dotar os participantes das competências necessárias para: <ul style="list-style-type: none"> • capitalizar o momento da venda garantindo a satisfação do cliente e o benefício da empresa; • lidar com clientes insatisfeitos e gerir o processo de reclamação. 	12,5

Para saber mais sobre os resultados obtidos nas edições anteriores do Projecto Dinamizar consulte os links abaixo:

<http://www.ccp-dinamizar.com/pdf/SeleccaodeCasos.pdf> [Seleccção de casos]

<http://www.ccp-dinamizar.com/> [Página do Projeto]

PROJETO:



PROMOVIDO POR:



CO-FINANCIADO POR:

