



Instituto do Emprego
e Formação Profissional

INSTITUTO DE EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Delegação Regional do Norte

Centro de Emprego e Formação de V. N. Gaia

Curso: 23 OO88 - OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO E COMPETÊNCIAS EMPREENADORISTAS VA

Módulo: 7853– IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

FORMADORA: Sandra Macedo

Nome do formando:

Data: ___/___/2023

Ficha de avaliação diagnóstica

Antes de responder, leia com calma e atenção. Reflita antes de responder às questões. Bom trabalho!

1) O que é para ti Oportunidade de Negócio?

2) O que são ideais de negócio?

3) Quais as principais dicas para identificar oportunidades de sucesso?

4) O que é uma oportunidade?

Formadora:
Sandra Macedo

Cofinanciado por:





Instituto do Emprego
e Formação Profissional

INSTITUTO DE EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Delegação Regional do Norte

Centro de Emprego e Formação de V. N. Gaia

Curso: 23 0088 - OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO E COMPETÊNCIAS EMPREENHORISTAS VA

Módulo: 7853– IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

FORMADORA: Sandra Macedo

5) Assinala com um X na coluna correspondente a resposta correta:

	Verdadeiro	Falso
a) Iniciar um negócio inclui não só um conjunto de oportunidades como também alguns riscos;		
b) Um negócio para ser sustentável tem que ser rentável, mas um negócio renovável pode não ter sustentabilidade;		
c) A maioria dos empreendedores não tem sucesso com a realização da sua ideia original;		
d) O/a promotora da futura empresa deve alicerçar a ideia do projeto identificando quais as suas vantagens competitivas no(s) mercado(s) em que pretende atuar;		
e) O termo SWOT é um acrónimo que resume conceitos de Pontos fortes (Strength), Pontos fracos (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats);		
f) O Marketing é um processo no qual se identificam e qualificam as necessidades do cliente e se define uma estratégia clara para satisfazer, envolvendo, se possível, profissionais com experiência na área;		
g) Após definida a estratégia de Marketing, deverão ser definidos e implementados os circuitos e canais de venda que são a base do processo de comunicação com o potencial comprador;		
h) Os custos iniciais consistem no investimento necessário para o arranque da atividade;		
i) O projeto deve ser objeto de um estudo de rentabilidade, no sentido de se verificar se as receitas líquidas de despesa, associadas ao projeto de investimento, compensam ou não o montante inicialmente gasto;		
j) A construção de um estudo económico e financeiro baseia-se num processo de previsão assente em pressupostos, com o objetivo de estimar os efeitos resultantes da implementação do plano de negócios.		

Grata

Sandra Macedo

Cofinanciado por:

Formadora:
Sandra Macedo

