ONLINE | Finanças para Comerciais

DATAS
8 de outubro de 2026

HORÁRIO
09:00 - 13:00

PREÇO
Associado AEP: **99€**
Outros: **110€**

Invista nas competências da sua equipa e aproveite os 10% desconto de grupo a partir de 3 inscrições!
Não acumula com outros descontos.

LOCAL
Online

DURAÇÃO
4 horas

ENQUADRAMENTO

Você já parou para pensar no tremendo impacto que as suas decisões diárias têm na saúde financeira da sua empresa?

Desde os preços que você define, os descontos oferecidos, as margens cuidadosamente calculadas, até aos prazos de pagamento estabelecidos, cada escolha influencia diretamente as necessidades de financiamento, o nível de endividamento e, é claro, a rentabilidade da sua empresa.

Imagine o que aconteceria se cada membro da sua equipa comercial estivesse plenamente capacitado para entender não apenas os aspetos práticos do negócio, mas também a sua complexidade financeira. Com a formação especializada em finanças para comerciais, você não precisa mais imaginar - você pode transformar essa visão em realidade.

Cada decisão tomada pela sua equipa de vendas, tem um impacto direto nas necessidades de financiamento, no nível de endividamento e na rentabilidade da sua empresa. Ao entender profundamente esses conceitos financeiros, os seus comerciais estarão aptos para tomar decisões estratégicas que impulsionam o crescimento sustentável e a rentabilidade.

Esta formação não apenas capacitará a sua equipa comercial a entender os fundamentos financeiros do negócio, mas também os capacitará a agir como verdadeiros parceiros estratégicos na procura pelo sucesso da empresa.

Não deixe os seus comerciais lutarem no escuro quando se trata de finanças empresariais!!

OBJETIVOS

No final da ação, os formandos deverão estar capazes de:

- Compreender a principal informação de um Balanço e de uma Demonstração de resultados

- Analisar e medir o impacto económico das decisões comerciais

- Analisar e medir o impacto financeiro das decisões comerciais

- Avaliar o risco de crédito dum cliente

- Aumentar a formação de todos os que integram as áreas comerciais, financeiras e administrativa, e que de uma forma direta ou indireta tem uma ligação com o controle de crédito e com as cobranças

- Mostrar a importância na tesouraria, dos créditos e dos encargos financeiros, relativos às vendas a crédito

PROGRAMA

1. A INFORMAÇÃO DE APOIO À GESTÃO
- Compreender o essencial dum Balanço e a situação financeira
- Compreender o essencial duma Demonstração de Resultados e situação económica

Contacte a AEP para mais informações:
AEP Formação
Isabel Tróia
Tel: +351 924 128 842* | inscricoes.formacao@aeportugal.pt
https://www.aeportugal.pt/pt/aep-formacao

* chamada para a rede móvel nacional

2. AS DECISÕES COMERCIAIS E O IMPACTO ECONÓMICO
- Os Custos Fixos, os Custos Variáveis, as Margens e a Rentabilidade
- O Ponto Crítico da Empresa (Break Even Point)
- Os Descontos:
. O seu impacto nas Margens
. O seu impacto no Ponto Crítico da Empresa

3. AS DECISÕES COMERCIAIS E O IMPACTO FINANCEIRO
- O Crédito em Clientes e as Necessidades de Financiamento da Empresa
- O custo do Crédito em Clientes
- O controlo de crédito e as cobranças
- Os atrasos nos pagamentos e o impacto na Rentabilidade e nas Necessidades de Financiamento

4. A ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO
- Os sinais de alarme no risco de crédito
- Avaliação do risco de crédito dos clientes

5. COMO DIMINUIR O CRÉDITO VENCIDO
- A análise ABC dos créditos vencidos
- A revisão periódica dos montantes de crédito atribuídos.

METODOLOGIA

A dinamização da formação passará por:
. Método expositivo, participativo
. Resolução de casos práticos e análise de soluções

FORMADORES

Agostinho Costa
• Licenciado em Economia pela Universidade do Porto
• Consultor de Empresas
• Corpo Docente dos Mestrados da Escola de Negócios Eudem
• Colunista de Revistas de Contabilidade e Finanças
• Especialista em Controlo de Gestão, Gestão Financeira e em Gestão e Cobrança de Créditos
• Participação em Conferências - organizadas pela M. G. I. (Management Global Information), e pela I.F.E (International Faculty For Executives), como orador convidado, sobre temas ligados às Áreas de Gestão.
• Formador nas áreas de Gestão em empresas de média e grande dimensão, tanto a nível nacional como em Angola e Moçambique, tendo participado como monitor em ações de formação para quadros empresariais angolanos, nas áreas de Análise Financeira e em Gestão Orçamental.

DESTINATÁRIOS

- Gerentes de Vendas e Marketing
- Diretores Comerciais
- Representantes de Vendas
- Equipa de Desenvolvimento de Produtos
- Gestores de Contas e Relacionamento com Clientes
- Profissionais de Vendas Internas e Externas
- Outros representantes envolvidos nas operações comerciais da empresa

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online. A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em:
https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao