



	Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário	
<b>Enquadramento</b>	Abertura do curso (1h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	fevereiro	<b>6</b>	<b>4ª feira</b>	<b>17h00-18h00</b>	
	Gestão Comercial: Rentabilidade vs Competitividade (3,5h)	Pedro Celeste				<b>18h30-21h30</b>	
<b>Criação de Valor para os Clientes</b>	As Novas Realidades Mundiais (2,5h)	Carlos Vasconcelos Cruz		11	2ª feira	17h - 19h30	
	Análise dos Novos Consumidores (3,5h)	Rosário Pinto Correia		<b>13</b>	<b>4ª feira</b>	17h - 20h30	
	Como Pensam os Clientes (3,5h)	Isabel Azevedo		18	2ª feira	17h - 20h30	
	Processo de Venda em B2B (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite		25	2ª feira	17h - 20h30	
	Da Análise do Mercado à Implementação de CRM (3,5h)	Rosário Pinto Correia		11	2ª feira	17h - 20h30	
<b>Otimização da Estratégia Comercial</b>	Estratégias Comerciais Multicanal (3,5)	Domingos Quaresma		março	<b>13</b>	<b>4ª feira</b>	17h - 20h30
	Coaching Eficaz da Força de Vendas (3,5h)	Daniele dell' Erba			18	2ª feira	17h - 20h30
	Métricas de Gestão Comercial e Vendas (7h)	Pedro Celeste			<b>26</b>	<b>3ª feira</b>	17h - 20h30
	Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Ricardo Costa		abril	<b>2</b>	<b>3ª feira</b>	17h - 20h30
	Estratégias Comerciais Digitais (3,5h)	Joana Santos Silva			<b>10</b>	<b>4ª feira</b>	17h - 20h30
	Ativação de Marcas (3,5h)	Maria Estarreja			15	2ª feira	17h - 20h30
	Group Workshop: Práticas Comerciais (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste			29	2ª feira	17h - 20h30
<b>Interagir Eficazmente com Clientes</b>	Persuasão na Venda (3,5h)	João Matos	maio	6	2ª feira	17h - 20h30	
	Negociação Comercial (3,5h)	Miguel Ângelo		<b>14</b>	<b>3ª feira</b>	17h - 20h30	
	Customer Experience (3,5h)	Paulo Jesus		20	2ª feira	17h - 20h30	
	Coaching dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	27	2ª feira	17h - 20h30		
<b>Diferenciação pela Comunicação com Clientes</b>	Dar a Conhecer a Proposta de Valor da Marca (3,5h)	Rosário Pinto Correia	junho	3	2ª feira	17h - 20h30	
	Communication Skills * (3,5h)	David Patient		17	2ª feira	17h - 20h30	
	e-Commerce e Social Media (3,5h)	Ricardo Tomé	julho	24	2ª feira	17h - 20h30	
	Apresentação dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste		1	2ª feira	17h - 20h30	
			<b>5</b>	<b>6ª feira</b>	14h30m - 18h		
			<b>julho</b>	<b>5</b>	<b>6ª feira</b>	<b>a partir 18h30m</b>	

\* Módulo lecionado em inglês

**Duração Total:** 77 horas

**Coordenadores:**

Pedro Celeste - Doutoramento em Ciências Económicas e Empresariais pela Universidade Complutense de Madrid, Diplomado por Harvard Business School, Imperial College of London, Kellogg School of Management da Northwestern University de Chicago e IESE Business School de Barcelona. Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG, Pós-Graduado em Estudos Europeus pela Universidade Católica Portuguesa. Director Geral da PC&A – Consultores de Marketing Estratégico. Membro do IMD World Competitiveness Yearbook 2018. Na Católica Lisbon School of Business & Economics é Director dos Executive Master in Management, PAME - Programa Avançado de Marketing para Executivos, o PGV - Programa de Gestão Comercial e Vendas, o PGMD – Programa de Gestão em Marketing Digital. Autor dos livros 52 Métricas de Marketing e Vendas, Estratégias de Marketing – Coleção de Casos Portugueses e Comunicación Empresarial. Coordena o Blogue Marketing Thoughts e é colaborador regular do Expresso, Exame, Dinheiro Vivo, Link to Leaders, Executiva e Revista Do it.

**Rosário Pinto Correia** - Mestrado e MBA pela Universidade Nova de Lisboa e licenciada em Economia pela CATÓLICA-LISBON, onde coordena também os programas "Gestão da