

NOTA: o calendário poderá ter ajustamentos. P/ confirme as datas com o calendário definitivo entregue no 1º dia do curso.

Auto-Estudo	Duas semanas antes do início do Programa, os participantes receberão um "self-study pack" com um conjunto de leituras, casos e instruções respeitantes a cada módulo do Programa.					
Self assessment Prévio	Este self assessment deverá ser efetuado até ao início do programa. Assim o participante poderá avaliar o seu nível de conhecimento e familiaridade com os temas que irão ser abordados no Programa e identificar zonas de melhoria. Permitirá ainda, comparar este resultado com o self assessment no final do programa.					
Blocos	Módulo	Docente	Mês	Dia	Horário	
Estratégia e Marketing	Abertura do curso pelos coordenadores	Coordenador	Abril	9	3ª feira	09h00 - 10h00
	Gestão de Marketing e Posicionamento Estratégico (7,5)	Pedro Celeste			10h00 - 13h00	14h30 - 19h00
	Fundamentos de Gestão e Estratégia (7,5)	Joana Santos Silva		16	3ª feira	09h30 - 13h00
						14h30 - 18h30
Modelos de Negócio e Gestão de Novas Tecnologias (3,5h)	Paulo Cardoso Amaral	Maio	7	3ª feira	09h30 - 13h00	
Análise Financeira (7,5h)	Sílvia Cortês				14h30 - 18h30	
			Análise de Projetos de Investimento (3,5h)	14	3ª feira	09h30 - 13h00
Liderança e Recursos Humanos	Comunicação e Persuasão (3,5h)		João Matos			22
	Fundamentos de Negociação (3,5h)	09h30 - 13h00				
	Gestão de Pessoas e Equipas (7,5h)	Ricardo Costa	28	3ª feira	09h30 - 13h00	
Group Dynamics	Group Dynamics (7,5h)	Pedro Celeste + Joana Santos Silva			Junho	4
			14h30 - 18h30			
Self assessment Final	O objetivo deste self assessment é permitir ao participante avaliar o seu próprio desenvolvimento consequente da participação no Programa. Poderá comparar os seus resultados finais com a média da turma e com os resultados do assessment inicial. Com base no assessment, o participante receberá um plano de desenvolvimento personalizado e uma lista de bibliografia recomendada.					
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas			julho	5	6ª feira	a partir das 18h30

Duração Total: 57 horas

Coordenador:

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 – Colectânea de Casos Portugueses e Comunicacón Empresarial. Coordena o Blogue Marketing Thoughts e é colaborador regular do Expresso, Exame, Dinheiro Vivo, Link to Leaders, Executiva e Revista Do it.