

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

Módulo		Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário
Enquadramento	Abertura do curso (1h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	Setembro	23	4ª feira	16h00-17h00
	Gestão Comercial: Rentabilidade vs Competitividade (3,5h)	Pedro Celeste		28	2ª feira	17h00-20h30
Criação de Valor para os Clientes	As Novas Realidades Mundiais (3,5h)	Carlos Vasconcellos Cruz	outubro	30	4ª feira	17h - 20h30
	Como Pensam os Clientes (3,5h)	Isabel Azevedo		7	4ª feira	17h - 20h30
	O consumidor 2020 e o seu processo de decisão (3,5h)	Rosário Pinto Correia		12	2ª feira	17h - 20h30
	Processo de Venda em B2B (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite		14	4ª feira	17h - 20h30
Otimização da Estratégia Comercial	Estratégias Comerciais Multicanal (3,5)	Domingos Quaresma	outubro	19	2ª feira	17h - 20h30
	Métricas de Gestão da Performance Comercial (7h)	Pedro Celeste		21	4ª feira	17h - 20h30
				26	2ª feira	17h - 20h30
	Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Isabel Viegas	novembro	28	4ª feira	17h - 20h30
	Coaching Eficaz da Força de Vendas (3,5h)	Daniele dell' Erba		2	2ª feira	17h - 20h30
	Estratégias Comerciais Digitais (3,5h)	Joana Santos Silva		4	4ª feira	17h - 20h30
	Ativação de Marcas (3,5h)	Maria Estarreja		9	2ª feira	17h - 20h30
Group Workshop: Práticas Comerciais (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	12	5ª feira	17h - 20h30		
Interagir Eficazmente com Clientes	Organizações focadas no cliente – gerir o customer journey para otimizar a client experience (3,5h)	Rosário Pinto Correia	novembro	16	2ª feira	17h - 20h30
	Persuasão na Venda (3,5h)	João Matos		18	4ª feira	17h - 20h30
	Negociação Comercial (3,5h)	Miguel Ângelo		23	2ª feira	17h - 20h30
	Customer Experience (3,5h)	Paulo Jesus		25	4ª feira	17h - 20h30
	Coaching dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	dezembro	14	2ª feira	17h - 20h30
Diferenciação pela Comunicação com Clientes	Communication Skills * (3,5h)	David Patient	dezembro	16	4ª feira	17h - 20h30
	Elevator pitch e a comunicação eficaz em vendas (3,5h)	Rosário Pinto Correia	janeiro	6	2ª feira	17h - 20h30
	e-Commerce e Social Media (3,5h)	Ricardo Tomé		11	2ª feira	17h - 20h30
	Apresentação dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste		13	4ª feira	17h - 20h30
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas			janeiro	A definir		

* Módulo lecionado em inglês

Duração Total: 78 horas

Coordenadores:

Pedro Celeste - Doutorado 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 Scholl 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 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 CTÓLICA-LISBON, onde coordena também os programas "Gestão da Internacionalização" e "Programa de Gestão Comercial e de Vendas". Foi Diretora do Gabinete de Direct Mail nos CTT, Director of Client Service na McCann-Erickson e Managing Director na OGILVYONE Portugal e na revista Marie Claire.