

Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário		
Enquadramento	Abertura do curso (1h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	19	2ª feira	16h - 17h		
	Gestão Comercial: Rentabilidade vs Competitividade (3,5h)				Pedro Celeste	17h - 20h30	
Criação de Valor para os Clientes	As Novas Realidades Mundiais (2,5h)	Carlos Vasconcellos Cruz	20	3ª feira	17h - 19h30		
	Análise dos Novos Consumidores (3,5h)	Rosário Pinto Correia			26	2ª feira	17h - 20h30
	Como Pensam os Clientes (3,5h)	Isabel Azevedo	5	2ª feira	17h - 20h30		
	Processo de Venda em B2B (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite			13	3ª feira	17h - 20h30
	Da Análise do Mercado à Implementação de CRM (3,5h)	Rosário Pinto Correia			19	2ª feira	17h - 20h30
Otimização da Estratégia Comercial	Estratégias Comerciais Multicanal (3,5)	Domingos Quaresma	26	2ª feira	17h - 20h30		
	Coaching Eficaz da Força de Vendas (3,5h)	Daniele dell' Erba	3	3ª feira	17h - 20h30		
	Métricas de Gestão Comercial e Vendas (7h)	Pedro Celeste	9	2ª feira	17h - 20h30		
	Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Ricardo Costa	10	3ª feira	17h - 20h30		
	Estratégias Comerciais Digitais (3,5h)	Joana Santos Silva	17	3ª feira	17h - 20h30		
	Ativação de Marcas (3,5h)	Maria Estarreja	23	2ª feira	17h - 20h30		
	Group Workshop: Práticas Comerciais (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	2	4ª feira	17h - 20h30		
Interagir Eficazmente com Clientes	Persuasão na Venda (3,5h)	João Matos	7	2ª feira	17h - 20h30		
	Negociação Comercial (3,5h)	Miguel Ângelo	15	3ª feira	17h - 20h30		
	Customer Experience (3,5h)	Paulo Jesus	21	2ª feira	17h - 20h30		
	Coaching dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	28	2ª feira	17h - 20h30		
Diferenciação pela Comunicação com Clientes	Dar a Conhecer a Proposta de Valor da Marca (3,5h)	Rosário Pinto Correia	4	2ª feira	17h - 20h30		
	Communication Skills * (3,5h)	David Patient			19	3ª feira	17h - 20h30
	e-Commerce e Social Media (3,5h)	Ricardo Tomé			20	4ª feira	17h - 20h30
	Apresentação dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	26	3ª feira	17h - 20h30		
		junho	6	6ª feira	14h30m - 18h		
		julho	6	6ª feira	a partir 18h30m		

* Módulo lecionado em inglês

Duração Total: 77 horas

Coordenadores:

Pedro Celeste - Doutoramento em Gestão pela U. Complutense de Madrid, Diplomado por Kellogg School of Management e IESE Business School, Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG, Pós-Graduado em Estudos Europeus pela U. Católica. Coordena os programas de Executive Master in Management, bem como diversos programas nas áreas de marketing e gestão geral na Formação de Executivos da CATÓLICA-LISBON. Diretor Geral da PC&A – Consultores de Marketing Estratégico. Autor dos livros "52 Métricas de Marketing e Vendas" e "Estratégias de Marketing". Colaborador regular do Expresso, Exame, Dinheiro Vivo, Gerir e Liderar e Executiva.

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 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.