

Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário
<b>Bloco I</b>					
<b>Criação de Valor para o Cliente: Conhecer, Medir e Gerir</b>					
Abertura do Curso (1h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste	março	3	3ª feira	16h - 17h
Comportamento do Consumidor e Segmentação: Oportunidades e Desafios (7h)	Rita Coelho do Vale		4	4ª feira	17h - 20h30
Da Análise de Mercado ao Plano de Marketing (14h)	Pedro Celeste		9	2ª feira	17h - 20h30
			10	3ª feira	17h - 20h30
			12	5ª feira	17h - 20h30
			16	2ª feira	17h - 20h30
Marketing Research: In Search of Consumer Insights (7h) *	Kyryl Lakishyk *	junho	17	4ª feira	17h - 20h30
Etnografia no Marketing (3,5h)	Diogo Teixeira		18	5ª feira	17h - 20h30
Neuromarketing Relacional-Empresa (3,5h)	Isabel Azevedo		24	4ª feira	17h - 20h30
Módulo Avaliação 1 - Simulação de Marketing (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste	julho	1	4ª feira	17h - 20h30
<b>Bloco II</b>					
<b>Gestão das Marcas e Comunicação</b>					
Brand Management (3,5h) *	Kyryl Lakishyk *	julho	2	5ª feira	17h - 20h30
Comunicação de Marketing: A Visão Estratégica (3,5h)	Rita Torres Baptista		8	4ª feira	17h - 20h30
Comunicação Below the Line: Trade Promotions (3,5h)	Daniela Langaro		9	5ª feira	17h - 20h30
Ativação de Marca (3,5h)	Maria Estarreja		15	4ª feira	17h - 20h30
Coaching 1 - Projeto Final   Milestone 1 (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		16	5ª feira	17h - 20h30
Company Interaction 1: Innovative Insights In Branding and Communication ** (6h)	Rita Coelho do Vale e/ou Pedro Celeste		21	3ª feira	9h30 - 12h30
			22	4ª feira	9h30 - 12h30
Gestão da Comunicação com Clientes: Fidelizar e Atuar (3,5h)	Rosário Pinto Correia	setembro	9	5ª feira	17h - 20h30
Negociação (3,5h)	João Matos		10	4ª feira	17h - 20h30
<b>Self-Assessment (Bloco I e II)</b>					
<b>Bloco III</b>					
<b>Tendências e Ferramentas do Marketing Digital</b>					
Marketing Digital (7h)	Ricardo Tomé	setembro	16	4ª feira	17h - 20h30
			17	5ª feira	17h - 20h30
Desafios do Marketing Digital (7h)	Joana Santos Silva		21	2ª feira	17h - 20h30
			24	5ª feira	17h - 20h30
Mobile Marketing (3,5h)	Pedro Lobo		30	4ª feira	17h - 20h30
Módulo Avaliação 2 - Gestão de Marcas, Comunicação e Digital (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste	outubro	1	5ª feira	17h - 20h30
<b>Bloco IV</b>					
<b>Gestão e Diferenciação da Oferta</b>					
Marketing de Serviços: Qualidade e Relacionamento com Clientes (7h)	Rita Coelho do Vale	outubro	7	4ª feira	17h - 20h30
			8	5ª feira	17h - 20h30
Coaching 2 - Projeto Final   Milestone 2 (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		14	4ª feira	17h - 20h30
Métricas Comerciais e de Marketing (10,5h)	Pedro Celeste		15	5ª feira	17h - 20h30
			19	2ª feira	17h - 20h30
			20	3ª feira	17h - 20h30
Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Miguel Ângelo			28	4ª feira
Gestão de Canais de Distribuição (3,5h)	Domingos Quaresma		29	5ª feira	17h - 20h30
Gestão do Portfólio de Produtos (3,5h)	Alexandre Teixeira Lourenço	novembro	4	4ª feira	17h - 20h30
Marketing B2B: Gestão de Clientes e Oportunidades (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite		5	5ª feira	17h - 20h30
Company Interaction 2 - in house (2h)	Rita Coelho do Vale e/ou Pedro Celeste		10	3ª feira	17h - 19h
<b>Self-Assessment (Bloco III e IV)</b>					
<b>Bloco V</b>					
<b>Marketing em Ação</b>					
Empreendedorismo Social (1,5h)	Frederico Fezas Vital	novembro	12	5ª feira	17h - 18h30
Trabalho de Grupo (sala reservada)					18h30 - 20h30
Marketing e os Ciclos Económicos: Novos Desafios (3,5h)	João Borges de Assunção		18	4ª feira	17h - 20h30
Projecto Final e Avaliação: Entrega e apresentação de Projecto de Curso (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		19	5ª feira	17h - 20h30
<b>Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas</b>					<b>a definir</b>

\* Sessão lecionada em inglês

\*\* Esta sessão decorre fora das instalações da CATÓLICA LISBON, em regime residencial

\*\*\* Esta sessão decorre fora das instalações da CATÓLICA LISBON

**Duração Total:** 136,5 horas

**Coordenadores:**

**Pedro Celeste** - Doutoramento em Gestão pela Universidade Complutense de Madrid. Diplomado por INSEAD, London Business School, MIT Management Sloan Management, Harvard Business School, Imperial College of London, Kellogg School of Management de Chicago e IESE Business School. Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG. Pós-Graduado em Estudos Europeus pela Universidade Católica Portuguesa.

Na Católica Lisbon School of Business & Economics é Director Académico dos Executive Master in Management e coordenador do Programa Avançado de Marketing para Executivos, Programa de Gestão Comercial e Vendas, Programa de Gestão em Marketing Digital, Programa Avançado do Turismo e diversos cursos intra-empresa. Director Geral da PC&A – Consultores de Marketing Estratégico.

Autor dos livros Marketing Performance, Estratégias de Marketing – Colectânea de Casos Portugueses e Comunicação Empresarial.

Autor do Blogue Marketing Thoughts, colabora com vários órgãos de comunicação, como o Expresso, Exame, Dinheiro Vivo, Revista Do It, Link to Leaders e Executiva.

**Rita Coelho do Vale** – Doutorada em Marketing pela School of Economics and Management da Tilburg University (Holanda), MBA e Mestrado em Gestão de Empresas pela Faculdade de Economia-UNL onde se licenciou em Economia. Leciona atualmente na Universidade Católica cadeiras de Marketing de Serviços, Comportamento do Consumidor e Metodologias de Investigação, sendo Directora Académica dos Programas de Licenciatura, Directora do Executive Master in Management with a specialization in Strategic Marketing, Coordenadora do LERNE-Laboratory of Experimental Research In Economics and Management e Coordenadora do Programa Avançado de Marketing para Executivos (PAME). Os seus principais interesses de investigação são em torno de processos de decisão, self-regulation e o seu impacto em decisões de consumo, comportamentos por