

Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário
Bloco I					
Criação de Valor para o Cliente: Conhecer, Medir e Gerir					
Abertura do Curso (1h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste	fevereiro	7	4ª feira	16h - 17h
Comportamento do Consumidor e Segmentação: Oportunidades e Desafios (7h)	Rita Coelho do Vale				17h - 20h30m
Da Análise de Mercado ao Plano de Marketing (14h)	Pedro Celeste		8	5ª feira	17h - 20h30m
			14	4ª feira	17h - 20h30m
			15	5ª feira	17h - 20h30m
			20	3ª feira	17h - 20h30m
Marketing Research: In Search of Consumer Insights (7h)	Fernando Machado Kyryl Lakishyk Fernando Machado		21	4ª feira	17h - 20h30m
				17h - 18h30m	
				18h30m - 20h30m	
Etnografia no Marketing (3,5h)	Diogo Teixeira	março	1	5ª feira	17h - 20h30m
Neuromarketing Relacional-Empresa (3,5h)	Isabel Azevedo		7	4ª feira	17h - 20h30m
			8	5ª feira	17h - 20h30m
Módulo Avaliação 1 -Simulação de Marketing (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		14	4ª feira	17h - 20h30m
Bloco II					
Gestão das Marcas: Da Comunicação Tradicional à Digital					
Brand Management (3,5h) *	Kyryl Lakishyk	março	21	4ª feira	17h - 20h30m
Gestão da Comunicação com Clientes: Fidelizar e Atuar (3,5h)	Rosário Pinto Correia		22	5ª feira	17h - 20h30m
Company Interaction: Innovative Insights in Consumer Behavior (3,5h) **	Rita Coelho do Vale e/ou Pedro Celeste		23	6ª feira	16h30m - 20h
Comunicação Below the line: Trade Promotions (3,5h)	Paula Hortinha	abril	4	4ª feira	17h - 20h30m
Ativação de Marca (3,5h)	Maria Estarreja		5	5ª feira	17h - 20h30m
Company Interaction: Innovative Insights In Branding and Communication (3,5h) **	Rita Coelho do Vale e/ou Pedro Celeste		11	4ª feira	
			12	5ª feira	
			16	2ª feira	17h - 20h30m
Comunicação de Marketing: A Visão Estratégica (3,5h)	Rita Torres Baptista		18	4ª feira	17h - 20h30m
Marketing Digital (7h)	Ricardo Tomé		19	5ª feira	17h - 20h30m
Mobile Marketing (3,5h)	Pedro Lobo	maio	2	4ª feira	17h - 20h30m
Momento avaliação 2 - Gestão de Marcas e Comunicação (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		9	4ª feira	17h - 20h30m
Bloco III					
Gestão e Diferenciação da Oferta: Negociar, Distribuir e Interagir					
Métricas Comerciais e de Marketing (7h)	Pedro Celeste	maio	14	2ª feira	17h - 20h30m
			15	3ª feira	17h - 20h30m
Negociação para a Criação de Valor (3,5h)	João Matos		17	5ª feira	17h - 20h30m
Métricas Comerciais e de Marketing (3,5h)	Pedro Celeste		21	2ª feira	17h - 20h30m
Marketing de Serviços: Qualidade e Relacionamento com Clientes (7h)	Rita Coelho do Vale		23	4ª feira	17h - 20h30m
			24	5ª feira	17h - 20h30m
			29	3ª feira	17h - 20h30m
Projeto Final- Coaching (3h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		30	4ª feira	17h - 20h30m
Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Miguel Ângelo	junho	6	4ª feira	17h - 20h30m
Communication Skills (3,5h) *	Andrew Hafenbrack		7	5ª feira	17h - 20h30m
Gestão de Canais de Distribuição (3,5h)	Domingos Quaresma		20	4ª feira	18h - 21h30m
Gestão do Portfolio de Produtos (3,5h)	Alexandre Teixeira Lourenço		21	5ª feira	17h - 20h30m
Marketing B2B: Gestão de Clientes e Oportunidades (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite		27	4ª feira	
Company Interaction: Innovative Insights In Distribution (3,5h) **	Rita Coelho do Vale e/ou Pedro Celeste				
Seminário Final					
Marketing e os Ciclos Económicos: Novos Desafios (3,5h)	João Borges de Assunção	junho	28	5ª feira	17h - 20h30m
Projecto Final e Avaliação: Entrega e apresentação de Projecto de Curso (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste	julho	3	3ª feira	17h - 20h30m
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas		julho	6	6ª feira	a partir das 18h30m

* Sessão lecionada em inglês

** As sessões não decorrerão nas instalações da CATÓLICA-LISBON

Duração Total: 130 horas

Coordenadores:

Pedro Celeste – Doutoramento em Ciências Económicas e Empresariais pela Universidade Complutense de Madrid, Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG, Pós-Graduado em Estudos Europeus pela Universidade Católica. Diplomado pela Kellogg School of Management e pelo IESE. Na CATÓLICA-LISBON, onde é Professor Auxiliar Convidado, é coordenador do "Programa Avançado de Marketing para Executivos - PAME" e "Programa de Gestão de Vendas - PGV". Coordena ainda o "Executive Master in Management with a specialization in Strategic Marketing" e o "Executive Master in Management with a specialization in Leadership Development". Diretor Geral da PC&A - Consultores de Marketing Estratégico. Colaborador regular da revista Exame e Expresso, onde coordena o blog Marketing Box.

Rita Coelho do Vale – Doutorada em Marketing pela Tiburg University. MBA e Mestrado em Gestão de Empresas pela Faculdade de Economia-UNL e licenciada em Economia pela UNL. Na CATÓLICA-LISBON, onde é Professora Auxiliar, leciona cadeiras de marketing tanto ao nível de Mestrado e de Formação de Executivos, participando em diversos programas personalizados para empresas. É coordenadora do LERNE - Laboratory of Experimental Research in Economics and Management e do PEO - Painel de Estudos Online da Católica Lisbon, ambos focados no desenvolvimento de estudos do consumidor no âmbito de projetos aplicados para empresas.