



Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário	
Enquadramento	Abertura do curso (1h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	6	4ª feira	17h00-18h00	
	Gestão Comercial: Rentabilidade vs Competitividade (3,5h)	Pedro Celeste			18h30-21h30	
Criação de Valor para os Clientes	As Novas Realidades Mundiais (2,5h)	Carlos Vasconcellos Cruz	fevereiro	11	2ª feira	17h - 19h30
	Análise dos Novos Consumidores (3,5h)	Rosário Pinto Correia		13	4ª feira	17h - 20h30
	Como Pensam os Clientes (3,5h)	Isabel Azevedo		18	2ª feira	17h - 20h30
	Processo de Venda em B2B (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite		25	2ª feira	17h - 20h30
	Da Análise do Mercado à Implementação de CRM (3,5h)	Rosário Pinto Correia		11	2ª feira	17h - 20h30
Otimização da Estratégia Comercial	Estratégias Comerciais Multicanal (3,5)	Domingos Quaresma	março	13	4ª feira	17h - 20h30
	Coaching Eficaz da Força de Vendas (3,5h)	Daniele dell' Erba		18	2ª feira	17h - 20h30
	Métricas de Gestão Comercial e Vendas (7h)	Pedro Celeste		26	3ª feira	17h - 20h30
				27	4ª feira	17h - 20h30
	Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Ricardo Costa	abril	10	4ª feira	17h - 20h30
	Estratégias Comerciais Digitais (3,5h)	Joana Santos Silva		15	2ª feira	17h - 20h30
	Ativação de Marcas (3,5h)	Maria Estarreja		29	2ª feira	17h - 20h30
Group Workshop: Práticas Comerciais (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	maio	6	2ª feira	17h - 20h30	
Persuasão na Venda (3,5h)	João Matos		14	3ª feira	17h - 20h30	
Negociação Comercial (3,5h)	Miguel Ângelo		20	2ª feira	17h - 20h30	
Customer Experience (3,5h)	Paulo Jesus		27	2ª feira	17h - 20h30	
Coaching dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	29	4ª feira	17h - 20h30		
Diferenciação pela Comunicação com Clientes	Dar a Conhecer a Proposta de Valor da Marca (3,5h)	Rosário Pinto Correia	junho	17	2ª feira	17h - 20h30
	Communication Skills * (3,5h)	David Patient		24	2ª feira	17h - 20h30
	e-Commerce e Social Media (3,5h)	Ricardo Tomé	julho	1	2ª feira	17h - 20h30
	Apresentação dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste		5	6ª feira	14h30m - 18h
		julho	5	6ª feira	a partir 18h30m	

* Módulo lecionado em inglês

Duração Total: 77 horas

Coordenadores:

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 – Coleção 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 CATÓLICA-LISBON, onde coordena também os programas "Gestão da