

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

| Módulo | Docente | Mês | Dia | Dia Semana | Horário |
|--|------------------------------|-------|--------|---------------|---------------------|
| Abertura do Curso pelos Coordenadores (1h) | Pedro Celeste + Nuno Fazenda | março | 6 | 6ª feira | 17h30- 18h30 |
| Estratégia e Planeamento do Turismo (5h) | Nuno Fazenda | | | | 18h30 - 21h00 |
| O Turismo na Economia Nacional (3h) | Luís Patrão | | 7 | sábado | 9h30 - 12h00 |
| Seminário em Investimentos e Financiamentos para o Turismo: Instrumentos, Fundos e Oportunidades (3h) | Convidado | | 13 | 6ªfeira | 17h30 - 20h30 |
| Produto, Serviço e Satisfação do Cliente - estudo de caso e visita a Hotel de Luxo (2,5h) | Nuno Fazenda | | 20 | 6ªfeira | 17h30 - 20h30 |
| Marketing do Turismo e Plano de Negócio (7h) | Pedro Celeste | | 21 | sábado | 10h00 - 12h30 |
| Liderança e Gestão de Recursos Humanos (3h) | Isabel Viegas | | 27 | 6ª feira | 17h30 - 21h00 |
| Seminário em Turismo - O Desenvolvimento de Conteúdos e de Eventos para a afirmação do Turismo em Portugal (2h) | Convidado | | 28 | sábado | 09h30 - 13h00 |
| Estratégias de Investimento e Crescimento em Hotelaria e Turismo - Estudo de Caso e visita ao Grupo Hoteleiro (2,5h) | Pedro Celeste | abril | 3 | 6ªfeira | 17h30 - 20h30 |
| Tendências e Desafios no Setor Hoteleiro: Oportunidades de Criação de Valor (3h) | Hugo Canelas | | 17 | 6ªfeira | 17h30 - 19h30 |
| Estratégias Comerciais e Gestão de Vendas (7h) | Miguel Ângelo | | 18 | sabado | 10h00 - 12h30 |
| Marketing Digital para o Turismo (3h) | Pedro Lobo | maio | 8 | 6ª feira | 17h30 - 20h30 |
| Gestão do Enoturismo - estudo de caso e visita a uma unidade de Enoturismo (2,5h) | Nuno Fazenda | | 15 | 6ª feira | 17h30 - 21h00 |
| Gestão de Empreendimentos Turísticos (7h) | José Theotónio | | 16 | Sábado | 09h30 - 13h00 |
| Coaching do Projeto Final (3h) | Pedro Celeste + Nuno Fazenda | | 22 | 6ª feira | 17h30 - 20h30 |
| Negociação e Gestão de Conflitos (3h) | João Matos | | 23 | Sábado | 10h00 - 12h30 |
| Luxo, Serviço no Turismo e Experiência do Cliente (2h) | Mónica Seabra-Mendes | | 29 | 6ª feira | 17h30 - 21h00 |
| Entrega e Apresentação de Projetos (3h) | Pedro Celeste + Nuno Fazenda | 30 | Sábado | 09h30 - 13h00 | |
| Animação Turística e Cultural - estratégias de atuação - estudo de caso e visita a entidade do setor (2,5h) | Pedro Celeste | Junho | 5 | 6ª feira | 17h30 - 21h30 |
| Entrega e Apresentação de Projetos (3h) | Pedro Celeste + Nuno Fazenda | | 6 | Sábado | 09h30 - 12h30 |
| Coaching do Projeto Final (3h) | Pedro Celeste + Nuno Fazenda | | 19 | 6ªfeira | 17h30 - 19h30 |
| Negociação e Gestão de Conflitos (3h) | João Matos | | 20 | sábado | 10h00 - 12h30 |
| Luxo, Serviço no Turismo e Experiência do Cliente (2h) | Mónica Seabra-Mendes | | 26 | 6ª feira | 17h30 - 20h30 |
| Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas | | julho | 10 | 4ª feira | a partir das 18h30m |

Duração Total: 65 horas

Coordenadores:

Nuno Fazenda - Doutorando em Planeamento Regional e Urbano (na área do Turismo) pelo Instituto Superior Técnico, Mestre em Gestão e Políticas Ambientais pela U. de Aveiro e Licenciado em Turismo pela Universidade do Algarve. É Diretor de Departamento no Turismo de Portugal, tendo sob a sua responsabilidade as áreas de estratégia, desenvolvimento regional e gestão de programas comunitários. É Professor Convidado da Universidade Católica Portuguesa e Perito internacional do Centro Mundial de Excelência dos Destinos. Foi Perito-Coordenador responsável pelo Plano de Ação para o Turismo do Norte de Portugal, e o coordenador técnico do Plano de Desenvolvimento Turístico do Vale do Douro.

Pedro Celeste - Doutorando 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 CATOLICA-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.