PROGRAMA AVANÇADO DE MARKETING PARA EXECUTIVOS

45ª Edição - 2019

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

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	6	4ª feira	16h - 17h
Comportamento do Consumidor e Segmentação: Oportunidades e Desafios (7h)	Rita Coelho do Vale				17h - 20h30
			7	5ª feira	17h - 20h30
Da Análise de Mercado ao Plano de Marketing (14h)	Pedro Celeste		13	4ª feira	17h - 20h30
			15	**6ª feira**	17h - 20h30
			20	4ª feira	17h - 20h30
			22	**6ª feira**	17h - 20h30
Marketing Research: In Search of Consumer Insights (7h) *	Fernando Machado		27	4ª feira	17h - 18h30
	Kyryl Lakishyk *				18h30 - 20h30
	Fernando Machado		28	5ª feira	17h - 20h30
Etnografia no Marketing (3,5h)	Diogo Teixeira	março	6	4ª feira	17h - 20h30
Neuromarketing Relacional-Empresa (3,5h)	Isabel Azevedo		7	5ª feira	17h - 20h30
Módulo Avaliação 1 -Simulação de Marketing (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		14	5ª feira	17h - 20h30
Bloco II Gestão das Marcas e Comunicação					
Communication Skills (3,5h) *	David Patient	março	15	**6ª feira**	17h - 20h30
Brand Management (3,5h) *	Kyryl Lakishyk		20	4ª feira	17h - 20h30
Comunicação de Marketing: A Visão Estratégica (3,5h)	Rita Torres Baptista		21	5ª feira	17h - 20h30
Comunicação Below the Line: Trade Promotions (3,5h)	Paula Hortinha		27	4ª feira	17h - 20h30
Ativação de Marca (3,5h)	Maria Estarreja		28	5ª feira	17h - 20h30
Gestão da Comunicação com Clientes: Fidelizar e Atuar (3,5h)	Rosário Pinto Correia	abril	3	4ª feira	17h - 20h30
Negociação (3,5h)	João Matos		4	5ª feira	17h - 20h30
Coaching 1 - Projeto Final (2,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		10	4ª feira	17h - 19h30
Company Interaction 1: Innovative Insights In Brandig and Communication **	Rita Coelho do Vale e/ou Pedro Celeste		29	**2ª feira**	dia completo
			30	**3ª feira**	dia completo
Self-Assessment (Bloco I e II)					
Bloco III Tendências e Ferramentas do Marketing Digital					
Marketing Digital (7h)	Ricardo Tomé	maio	6	**2ª feira**	17h - 20h30
			8	4ª feira	17h - 20h30
Desafios do Marketing Digital (3.5h)	Joana Santos Silva		10	**6ª feira**	17h - 20h30
Módulo Avaliação 2 - Gestão de Marcas, Comunicação e Digital (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		13	**2ªfeira**	17h - 20h30
Mobile Marketing (3,5h)	Pedro Lobo		14	**3ª feira**	17h - 20h30
Bloco IV Gestão e Diferenciação da Oferta					
Métricas Comerciais e de Marketing (10,5h)	Pedro Celeste	maio	15	4ª feira	17h - 20h30
			22	4ª feira	17h - 20h30
			23	5ª feira	17h - 20h30
Marketing de Serviços: Qualidade e Relacionamento com Clientes (7h)	Rita Coelho do Vale		27	**2ªfeira**	17h - 20h30
			28	**3ª feira**	17h - 20h30
Coaching 2 - Projeto Final (2,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste	junho	5	4ª feira	17h - 19h30
Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Miguel Ângelo		6	5ª feira	17h - 20h30
Gestão de Canais de Distribuição (3,5h)	Domingos Quaresma		18	**3ª feira**	17h - 20h30
Gestão do Portfolio de Produtos (3,5h)	Alexandre Teixeira Lourenço		19	4ª feira	17h - 20h30
Marketing B2B: Gestão de Clientes e Oportunidades (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite		26	4ª feira	17h - 20h30
Company Interaction 2: Innovative Insights In Distribution (3,5h) ***	Rita Coelho do Vale e/ou Pedro Celeste		27	5ª feira	16h30 - 20h
Self-Assessment (Bloco III e IV)					
Seminário Final					
Marketing e os Ciclos Económicos: Novos Desafios (3,5h)	João Borges de Assunção	julho	1	**2ª feira**	17h - 20h30
Projecto Final e Avaliação: Entrega e apresentação de Projecto de Curso (3,5h)	Rita Coelho do Vale + Pedro Celeste		2	**3ª feira**	17h - 20h30
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas		**julho**	**5**	**6ª feira**	**a partir das 18h30**

*** 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: 130 horas

Coordenadores:

Pedro Celeste - Doutorado 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 of Chicago e IESE Business School de Barcelona. Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG, Pós-Graduado em Estudos Europeus pela Universidade Católica Portuguesa. Diretor Geral da PC&A – Consultores de Marketing Estratégico. Membro do IMD World Competitiveness Yearbook 2018. Na Católica Lisbon School of Business & Economics é Diretor 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 – Colectânea 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.

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 Diretora Académica dos Programas de Licenciatura, Diretora 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 impulso, formatos de embalagens e marcas da distribuição (Private Labels).