



# CATOLICA LISBON

BUSINESS & ECONOMICS

**EXECUTIVES**

**STEP AHEAD IN  
YOUR CAREER.  
MAKE A DIFFERENCE.**

# Índice

- 03 Achieve greatness**
- 05 A Formação de Executivos da CATÓLICA-LISBON**
- 07 Impacto com Alcance Internacional**
- 09 Programas Customizados**
- 19 Programas de Inscrição Aberta**
  - > 23 – Portefólio**
    - 25 – CEO's & Boards
    - 28 – Leadership & Management
    - 35 – Digital Innovation
    - 39 – Customer Centricity
    - 45 – Finance & Sustainability
    - 48 – Industry Focus
- 56 Pós-Graduações e Mestrados Executivos**
- 62 Rede de Antigos Alunos**

# Achieve greatness

Bem-vindos ao nosso Portefólio de Formação Executiva 2025, uma verdadeira bússola para líderes que desejam estar na vanguarda da transformação organizacional e no centro das tendências globais.

Vivemos tempos de complexidade e incerteza, em que a capacidade de antecipar desafios e identificar oportunidades nunca foi tão crucial. É aqui que a nossa missão ganha força: ser o farol que ilumina o caminho, trazendo soluções inovadoras e experiências formativas capazes de não só transformar carreiras, mas também fortalecer empresas e reforçar a competitividade de indústrias inteiras.

O nosso compromisso vai além da transmissão de conhecimento. Oferecemos aprendizagem personalizada, alinhada às necessidades estratégicas das organizações e às exigências de um mercado em constante evolução. Combinamos:

➤ **CORPO DOCENTE NA VANGUARDA:**

Um equilíbrio único entre acadêmicos de renome e profissionais com experiência de mercado, garantindo a transferência de teorias avançadas para a prática do dia a dia.

➤ **METODOLOGIAS ATIVAS E INOVADORAS:**

Incorporando sempre várias dinâmicas inovadoras em classe, criamos experiências transformadoras que promovem mudanças reais e duradouras.

➤ **DIVERSIDADE E SUSTENTABILIDADE:**

Valorizando diferentes perspectivas, experiências e culturas, asseguramos uma aprendizagem rica e adaptável às mais diversas realidades organizacionais, numa lógica de criação de valor no médio e longo prazo.

Em 2025, reforçamos o nosso papel como aceleradores de talento e agentes de mudança, proporcionando cursos que capacitam líderes a navegar as águas turbulentas do futuro. A nossa oferta abrange desde programas de inscrição aberta, focados em competências específicas, até soluções altamente customizadas, desenhadas em estreita colaboração com cada organização.

Queremos ser mais do que uma business school de referência: queremos ser o seu parceiro estratégico, ajudando a construir organizações mais inovadoras, diversas e resilientes, preparadas para entregar valor sustentável aos seus stakeholders.

Agradecemos a sua confiança e convidamos a explorar este catálogo com a certeza de que encontrará soluções que fazem a diferença.

Step ahead in your career. Make a difference!

Junte-se à  
**CATÓLICA-LISBON**  
e ao seu **universo**  
**de conhecimento,**  
**aprendizagem e**  
**impacto.**

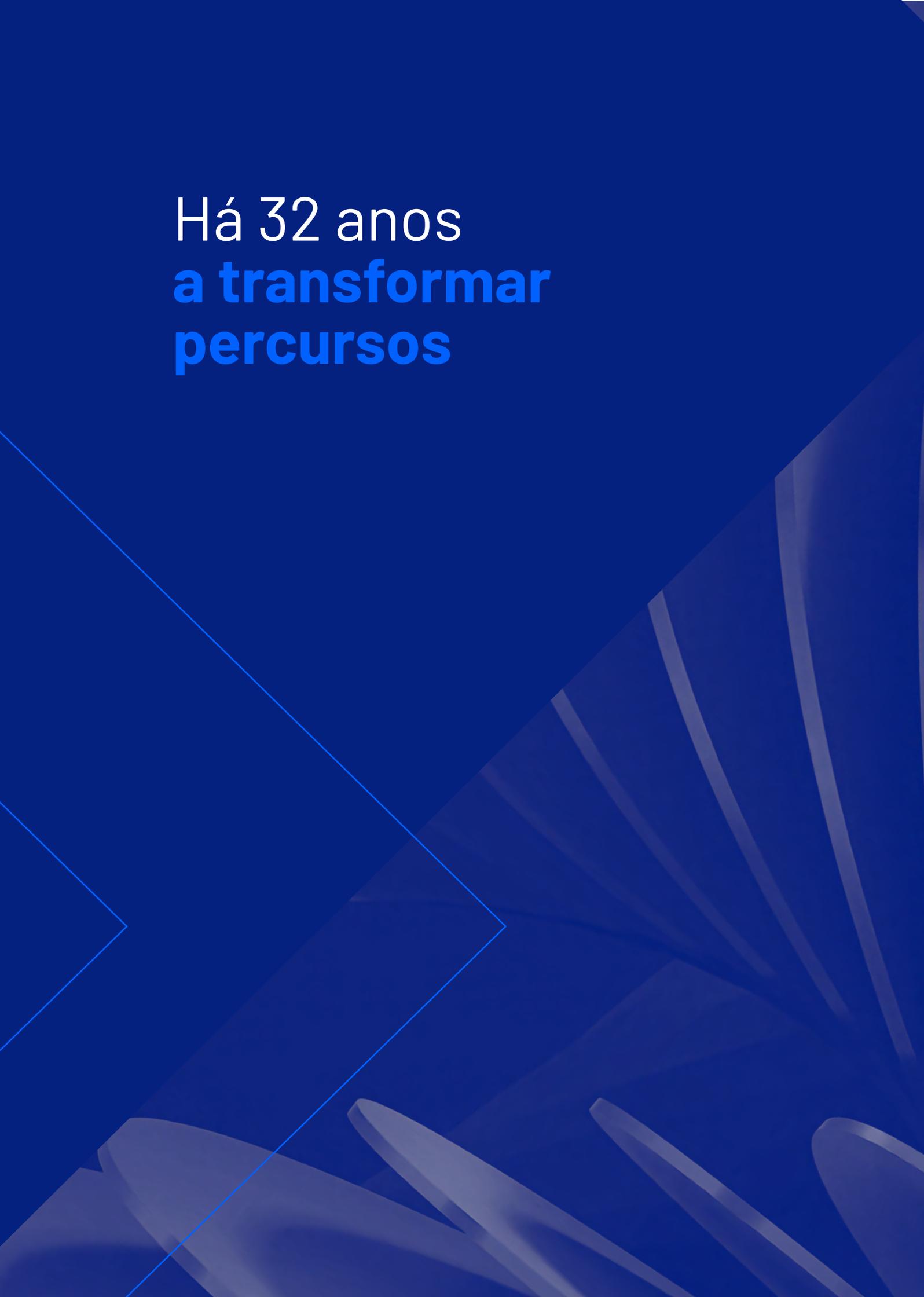


> **FILIPE SANTOS**  
Dean, CATÓLICA-LISBON



> **NUNO MOREIRA DA CRUZ**  
Dean for Executive Education, CATÓLICA-LISBON

Há 32 anos  
**a transformar**  
**percursos**

The background is a solid dark blue color. It features several abstract geometric elements: a thin light blue line forming a large 'X' shape, a series of curved lines radiating from the bottom right towards the top left, and several overlapping, semi-transparent light blue shapes that resemble stylized leaves or petals.

## A Formação de Executivos da CATÓLICA-LISBON tem mantido uma posição sólida na liderança da formação em Portugal, desde a sua criação.

O reconhecimento internacional e os resultados alcançados são possíveis devido a uma cultura de rigor, profissionalismo, inovação e orientação para o cliente, suportada por um corpo docente de excelência, com professores nacionais e internacionais das mais prestigiadas universidades do mundo.

A CATÓLICA-LISBON é acreditada pelas três instituições de referência mundial na avaliação das Escolas de Gestão, a AACSB, a EQUIS e a AMBA.

TOP  
**25**  
WORLDWIDE

ENTRE AS 25 MELHORES ESCOLAS MUNDIAIS PARA FORMAÇÃO DE EXECUTIVOS

**MAIOR SUBIDA**

em Executive Education

SUBIDA DE 41 LUGARES EM DOIS ANOS Financial Times

**1.<sup>a</sup>**

ESCOLA PORTUGUESA A OBTER A CERTIFICAÇÃO TRIPLE CROWN



**+100**

PROGRAMAS REALIZADOS ANUALMENTE



**+3500**

PARTICIPANTES POR ANO



**+30**

NACIONALIDADES PARTICIPANTES



**+50 MIL**

QUADROS DIPLOMADOS



**JOSÉ FILIPE RAFAEL**

Director for CPLP

Deputy Director for Executive Education

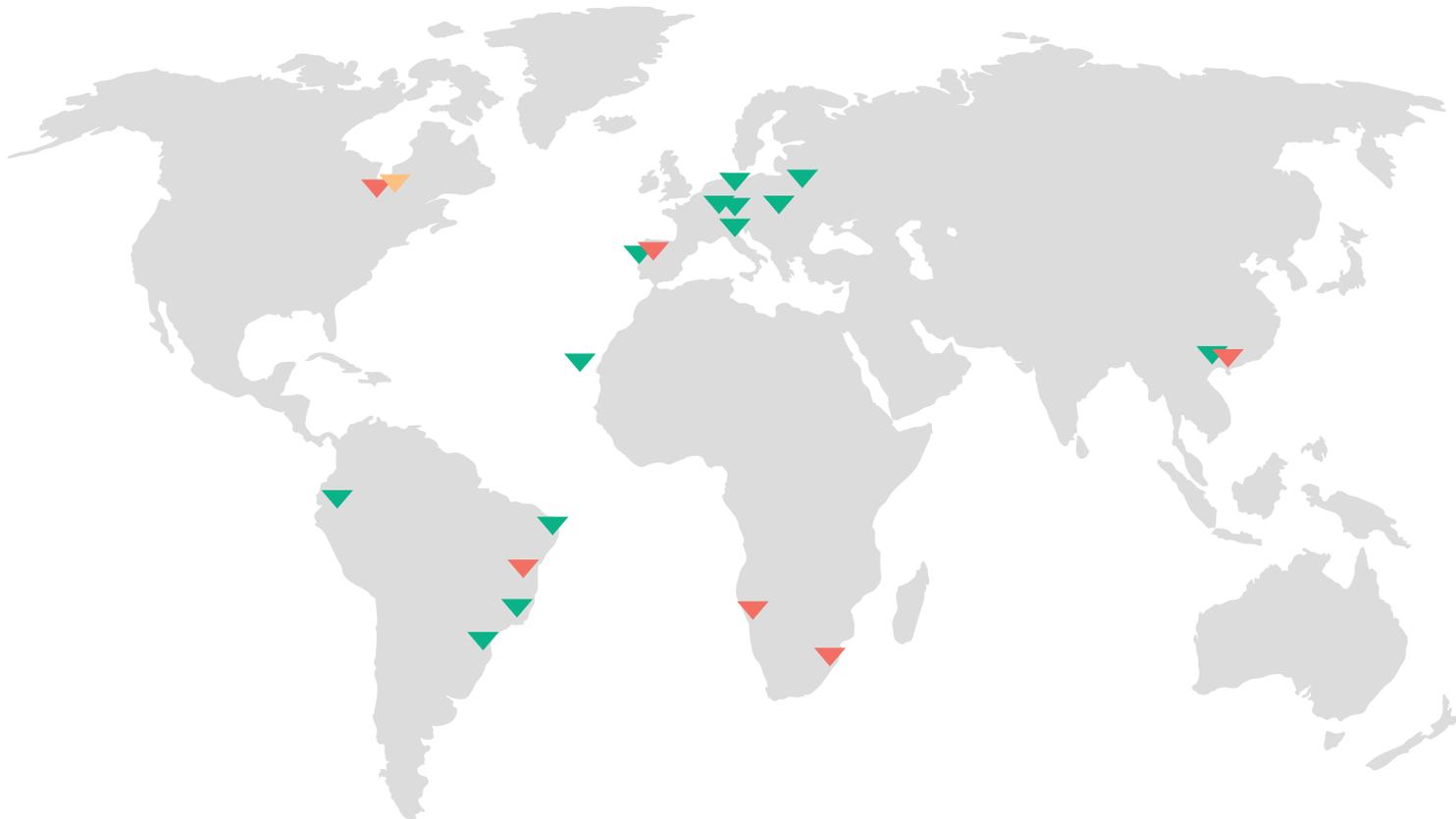
jfr@ucp.pt

+351 217 214 142

<https://clsbe.lisboa.ucp.pt/executivos>



# Impacto com Alcance Internacional



## PROGRAMAS PARA EMPRESAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS COM EXPRESSÃO MUNDIAL

A CATÓLICA-LISBON tem uma presença internacional bastante consolidada, já que forma colaboradores em qualquer ponto do globo, quer de empresas multinacionais portuguesas com expressão em vários países, quer efetuando programas customizados para entidades internacionais tão diversas como o Banco Europeu de Investimento, Inetum, Girl MOVE, Eurocash, Generali ou Sugal.



## PARCERIAS COM INSTITUIÇÕES DE TOPO INTERNACIONAIS

Contamos também com o apoio de prestigiadas instituições internacionais na realização destes programas, como o INSPER, a University of Saint Joseph, a ESADE, a Universidade Católica de Luanda ou a Academia BAI, que nos permitem adaptar os nossos conteúdos pedagógicos às diferentes realidades locais.



## PROGRAMAS COM A KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT

Em parceria com a Kellogg School of Management, realizamos, entre outros, o Advanced Management Program (AMP), um programa direcionado exclusivamente para os quadros de topo das maiores empresas nacionais e internacionais, sendo por isso uma oportunidade única para contactar com práticas de gestão state-of-the-art e, ao mesmo tempo, consolidar o seu network.

## TESTEMUNHOS



“ A parceria com a CATÓLICA-LISBON é uma das componentes mais valorizadas pelas change makers da Girl MOVE Academy.

**ALEXANDRA MACHADO**

CEO & Founder / Girl MOVE Academy



“ Our partnership with CATÓLICA-LISBON was essential. We worked together to customize the content to our needs and then refined it along the way. CATÓLICA-LISBON offered an amazing support.

**BRUNO DA SOLA**

Group Human Resources Director / Inetum



“ Na CATÓLICA-LISBON encontramos uma instituição de ensino com excelente reputação, competência dos profissionais que lecionam nesta Universidade e uma grande diversidade de conteúdos lecionados.

**EDUARDO DELABIO**

CEO / SUGAL CHILE



“ A nossa parceria com a CATÓLICA-LISBON tem sido um elemento estruturante, através da criação conjunta de um programa executivo inovador, único a nível mundial.

**MARIA LUISA FERREIRA**

Head of Social, European Investment Bank / Banque Européenne d'Investissement



“ Desde que iniciámos os programas internacionais com a Universidade Católica de Lisboa (catalogada como uma das melhores da Europa), sentimos o impulso da iniciativa em nossas cooperativas.

**RONALDO SCUCATO**

Presidente / Sistema Ocemg - Minas Gerais (Brasil)



“ A equipa da CATÓLICA-LISBON compreendeu os nossos desafios, criou uma proposta inspiradora, com impacto real nas nossas práticas organizacionais.

**PATRÍCIA ESPÍRITO SANTO**

Chief HR & Organization Officer International / Generali

# Programas Customizados

A CATÓLICA-LISBON apresenta soluções de formação reconhecidas pelas empresas como geradoras de valor, sendo a 15ª melhor escola do mundo neste tipo de programas, segundo o Financial Times.

A NOSSA ABORDAGEM:



## FASE 1 DIAGNÓSTICO

Aferição da estratégia da empresa e insights acerca dos objetivos de formação e público-alvo.



## FASE 2 CONCEÇÃO

Desenho de uma solução customizada em parceria com um corpo docente de excelência.



# Top 15 Europe

(average of the last 3 years)

FINANCIAL TIMES



## FASE 3 EXECUÇÃO

Experiência de formação transformacional.



## FASE 4 AVALIAÇÃO

Relatório de Avaliação realizado pelos participantes, Avaliação de Impacto.



## Soluções transformacionais à medida das empresas

Os Programas Customizados são experiências únicas, desenhadas à medida das necessidades de cada grupo de participantes e concebidas para maximizar o desenvolvimento de competências e transformar comportamentos.

Além do contacto 1:1 que resulta no desenho de um programa específico para cada cliente, disponibilizamos também programas que refletem as tendências atuais e/ou áreas muito procuradas na gestão e liderança, e que podem ser customizados caso a caso. É o que nós chamamos Programas “Ready to customize”, sendo exemplo disso o Programa orientado especificamente para um target feminino, o programa de Wellbeing, o de sustentabilidade e o programa Critical Thinking, entre outros.

Temos também um excelente track record na dinamização de encontros de senior management de empresas multinacionais e nacionais que procuram Lisboa e a CATÓLICA-LISBON para uma imersão em novos conhecimentos conjugados com experiências no que Lisboa de melhor tem para oferecer.

ASSIM OS PROGRAMAS CUSTOMIZADOS ACONTECEM EM TRÊS FRENTES



**PROGRAMAS FROM SCRATCH**



**READY TO CUSTOMIZE**



**EXPERIÊNCIAS IMERSIVAS DE LEARNING AND LIVING**



**JOANA LOPES MOREIRA**  
Manager - Custom Programs

joana.lm@ucp.pt  
+351 214 269 779

<https://clsbe.lisboa.ucp.pt/executivos>

## Porquê escolher um **programa customizado?**

- › Para que possa impactar um grupo de colaboradores da sua empresa com a mesma necessidade de Formação;
- › Para lhe proporcionar um programa desenhado à sua medida, impactando positivamente o negócio;
- › Para que possa customizar a duração do programa, a sua cadência, o local de realização e o idioma mais adequado;
- › Porque terá docentes especializados a dar “coaching” aos seus colaboradores, consolidando aprendizagens que farão a diferença na sua empresa.



## Porque são os nossos programas customizados tão valorizados?

- › São concebidos por um corpo docente de excelência, envolvido desde o início do processo;
- › São desenhados para atender aos desafios da sua empresa, adequados a cada nível de liderança;
- › Têm um acompanhamento personalizado ao longo de todo o processo;
- › Têm metodologias transformacionais e “results-driven”;
- › Proporcionam experiências memoráveis;
- › Têm a duração adequada ao seu contexto, podendo ir desde um “crash-course” com a duração de um dia, ou um seminário mais curto, a um programa que se desenrola ao longo de semanas ou meses;
- › São adaptados aos vários níveis hierárquicos da sua empresa, desde junior managers a C-Levels;
- › Acompanham as tendências do mercado;
- › Acontecem em qualquer parte do mundo;
- › Desenrolam-se face-to-face, online, de forma híbrida ou blended, com recurso a plataformas interativas;
- › Asseguram um envolvimento dos colaboradores mesmo antes de começarem o programa;
- › Proporcionam uma experiência única dentro e fora da sala de aula, onde os mais pequenos detalhes são cuidadosamente assegurados.



## TESTEMUNHOS



“ A ligação ao ensino e à educação em Portugal faz parte do legado histórico e empresarial com mais de 120 anos que transportamos e que queremos continuar a promover, destacando-se de forma particular a parceria de longa data com a Universidade Católica. É neste contexto que a CATÓLICA-LISBON tem sido um parceiro fundamental no desenvolvimento de programas de formação para executivos, com o objetivo de capacitar e valorizar as nossas Pessoas, que são um elemento estratégico fundamental na nossa visão de crescimento para o futuro.

**SALVADOR DE MELLO**

Presidente da Comissão Executiva /  
Grupo José de Mello



“ O setor do turismo, que continua a ser uma indústria de pessoas para pessoas, tem tido uma enorme transformação ao longo dos últimos anos. A parceria com a CATÓLICA-LISBON tem sido fundamental para garantir a constante atualização e capacitação das lideranças, tão crítica para a sua motivação, desenvolvimento e para o sucesso do negócio nos 15 países onde o Pestana Hotel Group opera.

**VERÓNICA SOARES FRANCO**

Membro da Comissão Executiva /  
Pestana Hotel Group



“ A CATÓLICA-LISBON demonstrou ser o parceiro ideal, pela possibilidade de desenvolvimento de um programa único e customizado à realidade das necessidades da Alliance Healthcare, através de um modelo de ensino disruptivo e inovador, que associado às melhores práticas a nível mundial acompanha as tendências de mercado. Com este Programa, acreditamos que os nossos líderes estarão mais bem preparados para o futuro e para os desafios que possam surgir no Setor da Saúde.

**ANA FOLGOSA**

Diretora de Recursos Humanos,  
Certificação e Qualidade / Alliance  
Healthcare



“ A CATÓLICA-LISBON tem sido parceira de longa data, no desenvolvimento e crescimento dos Managers na Jerónimo Martins, nomeadamente através do nosso “Strategic Management Programme CATÓLICA | Kellogg”. O desafio de pensar diferente, o desassossego em abraçar novos conhecimentos e uma análise multidimensional na abordagem aos problemas, tem sido um estímulo constante e um fator de motivação das nossas equipas. A nossa parceria neste programa é claramente uma aposta ganha e um investimento no futuro.

**MARTA MAIA**

Chief People Officer / Jerónimo Martins

## Principais destinatários

### ORGANIZAÇÕES

Formação para grupos de quadros de empresas que partilham uma mesma necessidade de formação.

### PARCEIROS DE NEGÓCIO

Programas de formação conjuntos para clientes, fornecedores, distribuidores e franchisados que visam elevar o nível de competências de gestão dos envolvidos, promovendo o estreitamento das relações de parceria.

### CORPORATE UNIVERSITIES

Desenho de percursos formativos, que visam acompanhar profissionais ao longo da carreira, reforçando nas diversas etapas as competências necessárias a uma boa performance.



## TESTEMUNHOS



“ Consideramos a nossa parceria com a CATÓLICA-LISBON absolutamente estratégica para a transformação necessária no sector da Banca face a um contexto tão dinâmico e desafiante. Esta parceria tem-nos permitido trazer oxigénio para dentro de casa, através dos contributos de um excelente corpo docente que aporta conhecimentos atualizados, experiência no setor e sólido benchmark, casos de estudo muito relevantes e food for thought de que tanto necessitamos para encontrar novos caminhos e soluções inovadoras.

**SANDRA BRITO PEREIRA**

Direção Gestão de Pessoas / Banco Montepio



“ Na EY - Ernst & Young o talento é a chave para melhor servir os nossos clientes e construir um mundo de trabalho melhor. Contratamos pessoas excecionais e a CATÓLICA-LISBON desempenha um papel importante para nos ajudar a nutrir o nosso talento, através de programas de Liderança e Vendas. Isto tem sido crucial na formação de líderes transformadores que ganham corações e mentes, bem como na nossa capacidade comercial. Uma parceria duradoura que irá durar para o futuro.

**TERESA FREITAS**

Director / Talent Team, EY



“ Foi possível desenvolver com a CATÓLICA-LISBON um programa que habilitasse centenas de colaboradores a servir melhor os clientes, a melhor entender e avaliar o risco e sobretudo a terem uma maior abertura à mudança. Num tempo em que a vertiginosa velocidade da mudança abala as organizações, o que de mais avisado se pode fazer é preparar as pessoas para a mudança e, dessa forma, ganhar as chamadas vantagens competitivas.

**JOSÉ JOÃO GUILHERME**

Membro do Conselho da Administração e da Comissão Executiva / Caixa Geral de Depósitos



“ At BNP Paribas, we work every day to live up to our Employee Value Proposition – A Sustainable International Leader, unlocking your potential, in an open and inclusive environment – paving the ground for all the members of our teams to be the best version of themselves.

For this reason, training is a key part of the way and CATÓLICA-LISBON has been an important partner for BNP Paribas Portugal, by ensuring not only the best quality education, but also for ensuring the tailor-made approach that makes the difference across different business needs.

**NICOLAS BARBIER**

Chief of Staff & Head of Company Engagement / BNP Paribas Portugal

**SYLVIE LE POTTIER**

Head of HR / BNP Paribas Portugal

## Exemplos de programas realizados:

### > RESKILLING E UPSKILLING NA BANCA.

A CATÓLICA-LISBON tem estado envolvida num grande projeto de reskilling e upskilling para uma instituição bancária de referência e de grande dimensão. Em causa estão quatro programas diferentes para três níveis da organização (cerca de 700 colaboradores). Alguns dos programas contemplaram um assessment inicial e implicaram o desenvolvimento de competências na prática, através de trabalho aplicado em projetos e desafios reais propostos pela organização.

### > COMPONENTE DE AUTO-CONHECIMENTO COM SUPORTE DE COACHING.

Um programa intensivo de 4 dias customizado para o Senior Management de uma empresa de topo de IT. Foram abordados temas state-of-the-art nas áreas de gestão e de liderança. O programa contou com diversas talks em áreas estratégicas para a companhia, como Responsible Business. O programa envolveu uma competição usando um simulador de Design Thinking donde surgiram uma série de ideias inovadoras a serem implementadas.

### > FOCO NA LIDERANÇA FEMININA COM TESTEMUNHOS AO VIVO.

A CATÓLICA-LISBON desenhou um programa para gestoras intermédias de um banco no sentido de as ajudar a melhorar o seu posicionamento e a alavancar as suas carreiras. Este programa ajudou-as a ultrapassar obstáculos e estereótipos seus e daqueles que as rodeiam que muitas vezes as condicionam na liderança das suas equipas e na gestão das suas carreiras.

### > TRANSFORMAÇÃO ORGANIZACIONAL ATRAVÉS DE PROJETOS COM DESIGN THINKING.

Numa modalidade online a formação conectou ao longo de uns meses participantes dos vários cantos do mundo. Usando a metodologia Design Thinking, sessões letivas e de coaching, foram desenvolvidos projetos de transformação organizacional no âmbito de um dos pilares estratégicos nesse ano da companhia: "Diversity & Inclusion".

### > PARCERIA COM UNIVERSIDADE ESTRANGEIRA NUM FORMATO BLENDED.

Com uma Universidade parceira na América Latina, a CATÓLICA-LISBON desenvolveu um programa de gestão e liderança para senior managers. O programa teve o seu kick off com um simulador de tomada de decisão que estimulou o pensamento crítico e o poder do storytelling de todos os participantes. A ponte entre as temáticas de liderança e de gestão e entre os dois países foi conseguida através de uma série de talks levadas a cabo em formato online por professores de Portugal e do Chile, complementando assim as temáticas abordadas presencialmente.

### > LIDERANÇA E GESTÃO STATE-OF-THE ART E TALKS PARA O SENIOR MANAGEMENT EM ÁREAS ESTRATÉGICAS DA COMPANHIA. USO DE UM SIMULADOR DE DESIGN THINKING.

Um programa intensivo de 4 dias customizado para o Senior Management de uma empresa de topo de IT. Foram abordados temas state-of-the-art nas áreas de gestão e de liderança. O programa contou com diversas talks em áreas estratégicas para a companhia, como Responsible Business. O programa envolveu uma competição usando um simulador de Design Thinking donde surgiram uma série de ideias inovadoras a serem implementadas.



> **LIDERANÇA E GESTÃO: DUPLO FOCO: EUROPEU / ESTADOS UNIDOS. NETWORKING.**

A CATÓLICA-LISBON desenhou um programa de Liderança avançada customizado às necessidades de uma empresa que pretendia uma abordagem internacional ao tema da liderança e de novas tendências na área de gestão. O programa desdobra-se entre uma semana em Lisboa e uma semana em Chicago, através da parceria exclusiva da CATÓLICA-LISBON com a Kellogg School of Management, sendo que foi desenhado tendo em conta as competências comportamentais evidenciadas no inquérito de clima como tendo o maior gap.

> **CO-CRIAÇÃO MODELO DE COMPETÊNCIAS - DEFINIÇÃO, BUY IN E CASCADE DOWN DO MODELO DE COMPETÊNCIAS DE LIDERANÇA DA EMPRESA.**

Num contexto impulsionado por diversos desafios culturais, dada a integração de executivos internacionais, a CATÓLICA-LISBON foi chamada a desenhar o modelo de competências transversais da empresa e, através da formação, a conseguir o “buy in” do seu board e das suas primeiras linhas, fazendo posteriormente o cascade-down das mesmas através de um programa de formação com várias turmas.

> **OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS ATRAVÉS DA FORMAÇÃO.**

Através de um programa de formação em Artificial Intelligence desenhado à medida da empresa e criando cenários numa plataforma desenvolvida para o efeito com dados reais da empresa, os colaboradores otimizaram vários processos sendo hoje possível resolver situações que levavam meses a resolver e hoje acontecem praticamente à distância de um click, “click” esse que aprenderam a desenvolver na formação.

# Programas de Inscrição Aberta

Num cenário global de transformação contínua, o portefólio de Formação de Executivos de 2025 oferece 35 soluções altamente competitivas e atuais, concebidas para responder aos desafios mais prementes das organizações e dos seus líderes. Abrangendo áreas como CEO & Board Members, Leadership & Management, Digital Innovation, Customer Centricity, Finance & Sustainability, e Industry Focused, estes programas são essenciais para quem busca o crescimento estratégico, a inovação sustentável e o fortalecimento das suas competências de liderança e gestão. Empresas visionárias e profissionais ambiciosos encontram aqui as ferramentas necessárias para potenciar o sucesso, fomentar a transformação digital e garantir a competitividade no mercado global.

**“Greatest Growth  
in Portugal in  
2023/2024”**

FINANCIAL TIMES

# Uma **formação decisiva** para inovar e liderar

A Católica Lisbon School of Business & Economics é um parceiro de excelência com provas dadas de reconhecimento:



## 1.<sup>a</sup> ESCOLA

PORTUGUESA A OBTER A CERTIFICAÇÃO **TRIPLE CROWN**



## +50.000

ALUMNI QUE SÃO HOJE PROFISSIONAIS DE SUCESSO EM + 50 PAÍSES, QUE BENEFICIAM DE COMUNIDADE ESPECÍFICA POR PROGRAMA E CONDIÇÕES ESPECIAIS DE ACESSO A NOVOS PROGRAMAS.



## LÍDER FT 2024 OPEN PROGRAMS EM:

COURSE DESIGN  
NEW SKILLS & LEARNING  
FOLLOW-UP  
GROWTH  
GENDER BALANCE  
FACULTY DIVERSITY  
+ TOP 50 MUNDIAL EM CLIENT SATISFACTION



## CORPO DOCENTE DE EXCELÊNCIA

DE ACORDO COM OS MAIS ELEVADOS PADRÕES DE EXIGÊNCIA A NÍVEL MUNDIAL, QUE ALIA UMA FORMAÇÃO ACADÉMICA DE TOPO, COM EXPERIÊNCIA PRÁTICA DE EMPRESA.



**NUNO ROLO**

Manager - Open Enrollment Programs

nuno.rolo@ucp.pt

+351 217 214 296

<https://clsbe.lisboa.ucp.pt/executivos>

# Tipologias e formatos de programas:

## TIPOLOGIAS

### Intensivo

Formações desenvolvidas para dotar participantes de competências e know-how, de forma rápida e célere, para implementação no seu dia a dia profissional.

### Especialização

Programas que se focam na especialização de uma área específica ou desenvolvimento de capacidades em áreas críticas inter-relacionadas.

### Avançado

Programas tipicamente mais longos, com um cariz transformacional e de impacto preponderante na progressão de carreira e desenvolvimento do perfil executivo. Em casos específicos, podem ter avaliação e reconhecimento por Ordens profissionais e/ou agências de acreditação.

## FORMATOS

### Presencial

Realizados sobretudo no campus da CATÓLICA-LISBON, no centro de Lisboa, potenciando oportunidades de networking e metodologias inter-relacionais. Algumas sessões destes programas têm disponível a transmissão em remoto/live.

### Online

Desenhados para serem totalmente «consumidos» à distância, com conteúdos síncronos e assíncronos, permitindo uma grande flexibilidade na sua frequência.

### Blended

Programas que combinam momentos presenciais ou híbridos com atividades puramente online.



## Novos programas

A nossa oferta incorpora programas que refletem novas soluções, criadas com base nas necessidades críticas e fundamentais dos nossos participantes, clientes, parceiros e empresas. Para mais informações, consulte o nosso portefólio completo, onde poderá sempre verificar quais as mais recentes novidades.

# Os nossos parceiros no design de programas

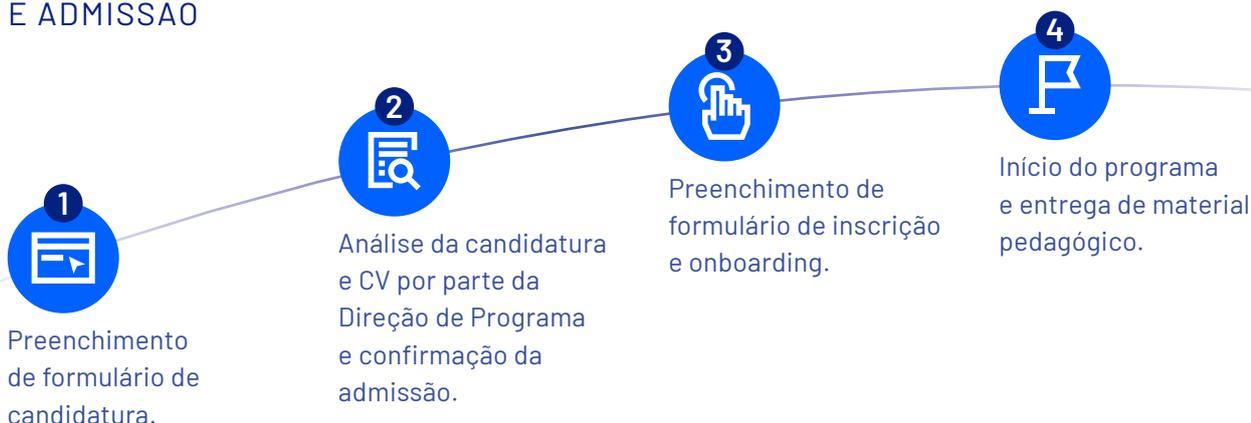
As nossas soluções contam com o apoio de dezenas de parceiros que dedicam a programas específicos um contributo determinante para que os nossos Executivos tenham uma formação inovadora, diferenciada e com tendências mais recentes de Mercado.

**+30**

PARCEIROS EDUCATIVOS,  
EMPRESARIAIS E CONSULTORIA



## PROCESSO DE CANDIDATURA E ADMISSÃO



[www.clsbe.lisboa.ucp.pt/pt-pt/programas-de-inscricao-aberta](http://www.clsbe.lisboa.ucp.pt/pt-pt/programas-de-inscricao-aberta)

Descubra o Programa à medida dos seus desafios e dê o próximo passo na sua carreira profissional. Explore a nossa oferta de programas de inscrição aberta no nosso site.

# Portefólio de Programas de Inscrição Aberta



Este portefólio poderá ser sujeito a alterações ao longo do ano. Para ter acesso às informações mais atualizadas sobre cada programa, incluindo durações ou preço aplicável em cada momento, por favor consulte o nosso site ou contacte com a nossa equipa.

## 25 CEO'S & BOARDS

---

- › Advanced Management Program (AMP)
  - › Shaping Tomorrow: AI-Driven Transformation for CEOs
  - › Corporate Governance e ESG
  - › Da Exportação à Internacionalização
  - › Longevity Leadership
- 

## 28 LEADERSHIP & MANAGEMENT

---

- › Programa Avançado de Gestão para Executivos (PAGE)
  - › Programa Geral de Gestão (PGG)
  - › Programa Avançado de Gestão e Avaliação de Projetos (PAGAP)
  - › Programa Avançado em Gestão de Recursos Humanos (PARH)
  - › Programa de Especialização em Negociação
  - › Leading and Energizing Teams for Performance (TEAMS)
  - › Liderança Orientada para Resultados (LOR)
- 

## 35 DIGITAL INNOVATION

---

- › Digital Transformation in the Age of AI
  - › Leading Digital Compliance
  - › Data, Analytics & AI for Business
  - › Blockchain, web3 e Tokenização
  - › Cibersegurança para Empresas
- 

## 39 CUSTOMER CENTRICITY

---

- › Marketing Performance & AI
  - › Agile Marketing
  - › Sales Management and Brand Impact
  - › Creative Problem Solving
  - › Disrupt through Design Sprints and AI
  - › Digital Product Management
- 

## 45 FINANCE & SUSTAINABILITY

---

- › ESG Strategy and Reporting
  - › Responsible Business: a Sustentabilidade como Estratégia
  - › Contabilidade e Finanças (PCF)
  - › Financial Risk Modelling (FRM)
- 

## 48 INDUSTRY FOCUS

---

- › Gestão do Turismo
  - › Strategic Agribusiness Management
  - › International Wine Business
  - › Retail & Consumer Goods Innovation
  - › Inovação e Transformação em Seguros
  - › Healthcare Management Program
  - › Gestão para a Indústria Farmacêutica (Leading Pharma)
  - › Gestão e Liderança para Dirigentes Eclesiais
-

# ADVANCED MANAGEMENT PROGRAM (AMP)

## PARA QUEM?

Os participantes provêm dos mais altos níveis de gestão, incluindo membros executivos do Conselho de Administração. Espera-se que participem ativamente nos debates em sala de aula e que contribuam para a qualidade das discussões, partilhando as suas experiências, abordagens e perspetivas.

## OBJETIVOS

### Discutir

Liderança de gestão e governação corporativa.

### Rever

Os conceitos e abordagens mais recentes em áreas-chave da gestão.

### Compreender

Os desafios atuais nos contextos económico e financeiro.

### Analisar

A abordagem das empresas líderes à gestão da tecnologia, inovação e cultura corporativa.

### Comparar

Perspetivas norte-americanas e europeias sobre negócios e gestão.

### Viver

Uma semana intensiva e imersiva num campus universitário único com vista para o Lago Michigan.

## TÓPICOS ABORDADOS

- > Responsible Business;
- > Economy, Moral and Politics;
- > Big Data: Strategic Value for Business;
- > Leadership, Communication and Decision Making;
- > The Mid-Life Rethink;
- > Digital Transformation: Linking Vision to Action;
- > Impact Entrepreneurship;
- > Value Creating for Strategic Competitive Advantage;
- > Megatrends in the World Economy;
- > Motivating Talent and Making Customers Happy;
- > Innovation Management;
- > Customer Centricity;
- > Fewer Bigger Bolder: from Mindless Expansion to Focused Growth;
- > Omnichannel;
- > Crisis Management;
- > Customer Experience in the Digital World;
- > Handling Complexity;
- > From Values to Action;
- > Getting Good at Getting Great.

## DIRETORES

Nuno Moreira da Cruz  
Sérgio Rebelo

## FORMATO

Presencial

## DURAÇÃO

76 horas

## HORÁRIO

2ª a 6ª feira  
9h30 - 13h00 e  
14h30 - 18h00

## PREÇO

13.450€

em parceria com:



# SHAPING TOMORROW: AI-DRIVEN TRANSFORMATION FOR CEOS NEW

## PARA QUEM?

Executivos de C-Level responsáveis pela gestão da agenda de transformação.

## OBJETIVOS

Este programa tem como objetivo proporcionar aos Executivos de C-Level uma visão abrangente sobre os temas mais emergentes nas agendas de CEO's e CIO's. Inclui sessões sobre tópicos específicos na Católica Lisbon School of Business & Economics e na Kellogg School of Management, bem como uma visita ao GooglePlex, em São Francisco, para vivenciar e interagir com líderes de referência.

## TÓPICOS ABORDADOS

- > A Jornada da Transformação Digital;
- > A Guerra da Cibersegurança;
- > Impulsionando a Inovação;
- > A Agenda ESG;
- > Viagem a Chicago;
- > Economia Mundial;
- > IA para Líderes de Nível C;
- > Desbloqueando Valor com IA Generativa;
- > O Canvas de Marketing com IA;
- > Orquestrando a Liderança;
- > Cultura Google;
- > Sustentabilidade, ESG do Google;
- > Explorando Moonshots - Google X;
- > Cibersegurança - Confiança e Segurança;
- > Dados e Impacto nos Negócios;
- > Almoço no Google Cloud Space;
- > Aproveitar Dados com IA/ML.

## DIRETORES

João Ribeiro da Costa  
Francisco Barbeira  
Sérgio Rebelo

## FORMATO

Presencial

## DURAÇÃO

42 horas

## HORÁRIO

9h00 - 18h00

## PREÇO

12.450€

em parceria com:



# CORPORATE GOVERNANCE E ESG

## PARA QUEM?

Administradores e membros de órgãos de fiscalização, potenciais administradores e potenciais membros de órgãos de fiscalização.

## OBJETIVOS

- Domínio de temáticas críticas de forma integrada como Corporate Governance e Sustentabilidade, Estratégia, relação com stakeholders e reguladores, gestão de risco, remuneração, ética e finanças.
- Adquirir competências-chave nos processos e dinâmicas em órgãos de administração e fiscalização.
- Desenvolver capacidades de liderança e melhoria de tomada de decisão num contexto de elevado risco e projeção. + Inclusão em "Círculo Católica Governance| ESG" (atualização temática e relação com "Boards").

## TÓPICOS ABORDADOS

- > Corporate Governance e Sustentabilidade;
- > Tendências atuais e novos desenvolvimentos;
- > Deliberações sociais;
- > Administradores não-executivos e comissões societárias;
- > Fiscalização, auditoria e sistema de controlo interno;
- > O Conselho de Administração: Dinâmica e Role-Play;
- > Comunicação com acionistas, stakeholders, reguladores e o mercado;
- > O papel da bolsa de valores e do IRO Investor Relations Officer;
- > Remuneração de membros de órgãos sociais;
- > Remuneração de trabalhadores;
- > Análise de Casos Especiais: Banca, Empresas familiares e PME;
- > Decidir em incerteza e gestão do risco;
- > Ética e Reputação;
- > Ativismo acionista e proxy advisors;
- > Tecnologia e ciber-segurança;
- > Segurança energética e transição energética;
- > Finanças sustentáveis e investimento ESG;
- > A organização com propósito;
- > Designação de mulheres nos órgãos sociais;
- > O futuro do mercado de capitais;
- > O futuro do corporate governance em Portugal.

## DIRETORES

Miguel Athayde Marques  
Paulo Câmara

## FORMATO

Presencial

## DURAÇÃO

42 horas

## HORÁRIO

6ª feiras  
14h30 - 19h00 + jantar  
Sábados  
9h30 - 13h30

## PREÇO

3.450€

em parceria com:



**CATOLICA**  
FACULDADE  
DE DIREITO  
ESCOLA DE LISBOA

# DA EXPORTAÇÃO À INTERNACIONALIZAÇÃO

## PARA QUEM?

Chairman, CEO e executivos com responsabilidades na primeira linha de gestão, ou em vias de promoção, em empresas fortemente orientadas para a internacionalização.

## OBJETIVOS

- Criar uma moldura estratégica para alinhar expectativas e facilitar o processo de decisão entre responsáveis com distintos backgrounds académicos e profissionais.
- Disponibilizar apporto académico para (re)visitar, desmistificar e alinhar conceitos fundamentais de gestão estratégica.
- Incentivar o debate entre os participantes
  - 8 Key note speakers com debate, 8 guest speakers com caso de estudo e visita a duas empresas.
- Promover o diagnóstico e a reflexão sobre como conduzir o desenvolvimento organizacional para acelerar o processo de internacionalização sustentável da empresa.

## TÓPICOS ABORDADOS

- > Desafios da Globalização no Século XXI;
- > Desafios de internacionalização das PME Portuguesas;
- > Employer Brand Internacional - Cultura, Organização, Liderança;
- > Internacionalização como Projeto de Investimento;
- > Future Readiness for Global Business;
- > Construir Marcas Internacionais;
- > Modelos de Negócio para acelerar a Internacionalização;
- > Governance & ESG para o sucesso da Internacionalização;
- > Acelerar a Internacionalização Sustentável;
- > Future Readiness for Global Business;
- > Liderança com Pensamento Sistémico.

## DIRETORES

Miguel Athayde Marques  
Margarida Ramalho

## FORMATO

Presencial

## DURAÇÃO

47 horas

## HORÁRIO

6ª feiras  
9h00 - 13h15 e  
14h45 - 18h30

## PREÇO

2.650€



# LONGEVITY LEADERSHIP

## PARA QUEM?

Líderes empresariais e gestores que procuram oportunidades de crescimento para os seus negócios, interessados em aproveitar as oportunidades do dividendo da longevidade, gerir forças de trabalho e clientes de múltiplas gerações e/ou refletir sobre os próximos capítulos das suas próprias carreiras ou dos seus colaboradores.

## OBJETIVOS

Ajudar líderes e gestores corporativos a tornarem-se literados em longevidade. Compreender o impacto das novas dinâmicas demográficas nos seus clientes, nos países onde operam e nas carreiras e motivações dos seus colaboradores, incluindo as suas próprias. Populações e consumidores envelhecidos, forças de trabalho intergeracionais e carreiras muito mais longas exigem uma liderança capacitada. Esta sessão desenvolve as competências necessárias para orientar empresas e indivíduos neste contexto.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Uma Perspetiva Macro sobre a Longevidade;
- › Liderança Equilibrada entre Gerações;
- › Demografia e Pensões;
- › Finanças Pessoais para a Longevidade;
- › Bem-Estar na Longevidade;
- › Reinvenção na Meia-Idade;
- › Aprendizagem Contínua, Formação e Gestão de Talentos na Longevidade;
- › O Mercado da Longevidade;
- › O Roteiro Corporativo;
- › Autorreflexão sobre o Impacto da Longevidade na Liderança.

## DIRETORAS

Céline Abecassis-Moedas  
Avivah Wittenberg-Cox

## FORMATO

Presencial

## DURAÇÃO

45 horas

## HORÁRIO

2ª a 6ª feira  
9h15 - 12h30 e  
14h00 - 18h00

## PREÇO

4.750€

em parceria com:

**20-FIRST**



## TESTEMUNHOS



“ Foi uma experiência transformadora e enriquecedora. Recomendo esta formação pois representa não apenas um investimento em si mesmo, mas também um compromisso com a construção de um futuro empresarial mais ético, transparente e sustentável.

### SOLEDAD DUARTE

Managing Partner / Invesco, Lda.  
Corporate Governance e ESG



“ Destaco a análise de casos, contados pelos CEO que os vivenciaram, o contacto com ferramentas de gestão de risco, ESG e inovação, numa perspetiva estratégica decisiva para a internacionalização sustentada, e a troca de experiências com C-level de organizações em crescimento acelerado e em processo de internacionalização.

### ANTÓNIO RICARDO OLIVEIRA

OLI - Executive Board Member / Exportação à Internacionalização  
Da Exportação à Internacionalização

# PROGRAMA AVANÇADO DE GESTÃO PARA EXECUTIVOS (PAGE)

## PARA QUEM?

O PAGE destina-se a empresários, dirigentes e quadros superiores de empresas ou outras organizações, com ou sem formação académica em Gestão, que pretendam adquirir, aprofundar ou atualizar os seus conhecimentos de Gestão numa perspetiva global.

## OBJETIVOS

- Assegurar uma formação sólida em Gestão por um corpo docente de excelência, que visa dotar os nossos clientes com vocação e ferramentas que permitam gerir as suas organizações num contexto cada vez mais complexo e acelerado.
- Desenvolver uma rede de contatos com base na troca de experiências, com base nos múltiplos desafios profissionais, graças às metodologias utilizadas, a elevada senioridade e qualidade dos participantes. Mobilizar a equipa para iniciativas de mudança.

## TÓPICOS ABORDADOS

### Bloco 1

- › The Global CEO Mindset for the 21<sup>st</sup> Century: Sustainability, Digitalisation and Leadership;
- › Gestão Estratégica;
- › Inovação e Empreendedorismo Social.

### Bloco 2

- › Modelo Económico de Desenvolvimento;
- › Ética Empresarial.

### Bloco 3

- › Marketing e Criação de Valor;
- › Métricas de Marketing e Vendas;
- › Negociação Comercial e Persuasão;
- › Marketing Digital.

### Bloco 4

- › O Processo de Inovação;
- › Inovação na 4<sup>a</sup> Era Digital;
- › Digital Transformation;
- › Business Analytics - Inteligência Artificial Aplicada à Gestão;
- › O Processo de Inovação.

### Bloco 5

- › Liderar Equipas de Trabalho;
- › Liderar Processos de Mudança;
- › Comunicação e Gestão de Conflitos;
- › Difficult Conversations.

### Bloco 6

- › Análise de Relatórios e Contas;
- › Orçamentação e Controlo de Gestão;
- › Decisões de Investimento;
- › Decisões de Financiamento;
- › Fintech;
- › Finanças Sustentáveis.

## DIRETORES

Nuno Moreira da Cruz  
Pedro Celeste

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

152 horas

## HORÁRIO

6.<sup>a</sup> feiras  
14h30 - 18h30  
Sábados  
9h00 - 13h00

## PREÇO

9.750€

apoio:



## TESTEMUNHO



“ A frequência no PAGE foi uma experiência transformadora do meu percurso académico, pessoal e profissional. O programa desafiou-me a expandir conhecimentos, melhorou a minha perspetiva de visão estratégica, sentido crítico e capacidade de liderança. A troca de experiências com os colegas e com os docentes foi essencial para o sucesso desta caminhada conjunta, elevando as minhas competências e desempenho de forma abrangente.

### PEDRO SILVA

Conselho de Administração / Caixa de Crédito Agrícola Mútuo Centro Litoral, CRL

Programa Avançado de Gestão para Executivos (PAGE)



# PROGRAMA GERAL DE GESTÃO (PGG)

## PARA QUEM?

Profissionais com potencial de ascensão, ou em processo de ascensão, nas suas empresas;  
Profissionais que procuram alavancar as suas carreiras profissionais;  
Empreendedores com necessidade de desenvolver competências de Gestão para gerirem os seus negócios.

## OBJETIVOS

- Adquirir uma perspetiva integrada das funções de Gestão e do funcionamento das empresas e organizações.
- Expandir a sua rede de contactos com quadros em ascensão noutras empresas.
- A metodologia permite compatibilizar uma formação de qualidade com uma vida profissional e pessoal intensa.
- Poder escolher os módulos que melhor se adequam ao desenvolvimento da sua carreira.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Gestão de Organizações e Estratégia;
- › Finanças;
- › Marketing;
- › Contabilidade Financeira;
- › Gestão de Recursos Humanos;
- › Gestão de Equipas com Inteligência emocional;
- › Negociação;
- › Digital Transformation;
- › Marcas e Comunicação;
- › Gestão dos Canais de Distribuição;
- › Marketing de Serviços;
- › Direção Comercial e de Força de Vendas;
- › Análise Financeira;
- › Mercados Financeiros;
- › Análise das Decisões de Investimento;
- › Controlo de Gestão;
- › Real Estate Finance;
- › Economia para Gestores;
- › Comunicar com Eficácia;
- › Melhorar Desempenhos: Criatividade e Cérebro Total;
- › Marketing Estratégico nas Redes Sociais;
- › Responsible Business: Próxima Fonte de Vantagem Competitiva;
- › Artificial Intelligence for Business.

## DIRETOR

José Filipe Rafael

## FORMATO

Presencial com Live Virtual

## DURAÇÃO

143 horas

## HORÁRIO

Sábados  
10h00 - 13h00 e  
14h00 - 18h30

## PREÇO

6.500€



## TESTEMUNHOS



“ O programa é prático, rigoroso e, sendo focado nos interesses e motivações profissionais, útil para aplicação imediata. A sua flexibilidade para entrar/cancelar módulos, bem como a possibilidade de participação remota, permite acomodar a disponibilidade individual, tão essencial a profissionais em ritmo acelerado.

### FLÁVIO JORGE

Policy, Regulation, Supervision and Innovation / ICT and Space Activities  
Agência Espacial Europeia  
Programa Geral de Gestão (PGG)



“ As aulas, os trabalhos e os casos práticos contribuíram para enfrentar com mais confiança e conhecimento os meus desafios profissionais, ciente de que o PGG muito contribuiu para o meu enriquecimento pessoal e académico.

### ANA FILIPA GOMES

Divisão de Relações Externas do Estado-Maior da Armada / Marinha  
Programa Geral de Gestão (PGG)

# PROGRAMA AVANÇADO DE GESTÃO E AVALIAÇÃO DE PROJETOS (PAGAP)

## PARA QUEM?

Empresários, dirigentes e quadros médios e superiores de empresas e outras organizações que pretendem atualizar ou aprofundar os seus conhecimentos na área de Gestão de Projetos.

## OBJETIVOS

- O PAGAP visa proporcionar aos seus participantes o domínio dos principais modelos e técnicas state-of-the-art na Gestão e Avaliação de Projetos.
- Os conteúdos programáticos estão alinhados com os conteúdos PMBOK® Guide.
- O Programa inclui todos os anos três conferências diferentes sobre os temas mais relevantes e atuais da Gestão de Projetos.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Visão Integrada da Gestão e Avaliação de Projetos;
- › Modelos de Gestão de Projetos;
- › MS Project;
- › Earned Value Management;
- › Gestão de Projetos de Mudança;
- › Avaliação de Projetos de Investimento;
- › Risco e Gestão de Projetos;
- › Liderança e Coordenação de Equipas;
- › Desenho de Contratos;
- › Project Finance;
- › AI aplicada à Gestão de Projetos.

## DIRETOR

José Filipe Rafael

## FORMATO

Presencial com Live Virtual

## DURAÇÃO

112 horas

## HORÁRIO

6ª feiras  
15h00 - 19h00  
Sábados  
9h00 - 12h30

## PREÇO

5.900€



## TESTEMUNHO



“ É uma formação que nos prepara para a Gestão de Projetos em múltiplos contextos, mas sobretudo para a gestão de projetos em equipa e para a gestão da mudança nas organizações.

As expectativas que eram elevadas no início da formação, foram sem dúvida superadas no seu final.

### ANA DANIELA SIMÕES

Project Manger / LuzSaúde

Programa Avançado de Gestão e Avaliação de Projetos (PAGAP)

# PROGRAMA AVANÇADO EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS (PARH)

## PARA QUEM?

Diretores e técnicos de Recursos Humanos; Empresários, dirigentes e quadros superiores de empresas ou outras organizações, que pretendam atualizar ou aprofundar conhecimentos nesta área.

## OBJETIVOS

- Utilizar os modelos de gestão por competências.
- Aplicar os principais instrumentos para a gestão de pessoas.
- Interpretar as perspetivas de evolução e os novos desafios nesta área da gestão.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Enquadramento de Gestão de Recursos Humanos;
- › Modelo de Competências;
- › Resourcing: perfis individuais vs padrões funcionais;
- › Modelos de Carreiras: Novos Paradigmas;
- › EX (Employee Experience);
- › Planos de Sucessão;
- › Trabalhar por Objetivos e Gerir o Desempenho;
- › Políticas e Práticas de Compensação;
- › People Analytics na Era da Digitalização;
- › Negociação Interna;
- › Liderar Processos de Mudança;
- › Desenvolver as Equipas pela Prática do Coaching;
- › Improving Wellbeing: Self and Teams;
- › Gerir as Relações de Trabalho.

## DIRETORES

Lúis Caeiro  
Ana Rijo Silva

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

90 horas

## HORÁRIO

Sábados  
9h00 - 12h45 e  
14h00 - 17h45

## PREÇO

5.550€



# PROGRAMA DE ESPECIALIZAÇÃO EM NEGOCIAÇÃO

## PARA QUEM?

Quadros séniores e/ou de elevado potencial com experiência negocial e que desejam desenvolver, alargar e aprofundar as suas competências negociais para se tornarem especialistas. Nomeadamente, o programa dirige-se a:

- Gestores;
- Quadros dirigentes;
- Empresários;
- Responsáveis Comerciais;
- Gestores de Projetos;
- Consultores de Empresas;
- Antigos alunos e participantes de programas da CATÓLICA-LISBON que queiram atualizar e expandir os conhecimentos já adquiridos na área negocial.

## OBJETIVOS

- Dominar estratégias para criar e reclamar valor numa negociação.
- Desenvolver ferramentas para estabelecer relações negociais duradouras.
- Saber usar as diferenças como oportunidades negociais.
- Ultrapassar as armadilhas da razão e do coração através de uma negociação esclarecida.

- Conseguir resolver conflitos através da conciliação de interesses.
- Saber negociar eficazmente com pessoas difíceis.
- Conseguir lidar com situações negociais de complexidade acrescida.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Preparação e Planeamento de uma Negociação;
- › Divisão do Bolo Negocial (Estratégias Distributivas);
- › Aumento do Bolo Negocial (Estratégias Integrativas);
- › Enviesamentos da Razão e da Emoção;
- › Ética, Mentiras e Negociação;
- › Usar as Emoções para Negociar Melhor;
- › Negociar com Pessoas Difíceis e em Situações de Fraqueza;
- › Princípios Fundamentais da Persuasão;
- › Estratégias de Influência numa Negociação;
- › Três Opções para Lidar com Conflitos: Poder, Direitos e Interesses;
- › Conflitos entre Colegas, Equipas e Departamentos;
- › Resolução Alternativa de Litígios Através da Mediação e da Arbitragem;
- › Leilões, Coligações e Negociações;
- › Estado, Culturas e Outras Complicações.

## DIRETOR

João Matos

## FORMATO

Presencial com Live Virtual

## DURAÇÃO

37,5 horas

## HORÁRIO

2.ª feiras (maio)

9h30 - 13h15 e

14h45 - 18h30

6.ª feiras (outubro)

9h30 - 13h15 e

14h45 - 18h30

## PREÇO

2.650€



## TESTEMUNHOS



“ Recomendo esta formação a todos os que procuram aprofundar os seus conhecimentos técnicos na área de gestão de recursos humanos, através de uma formação caracterizada pelo rigor, qualidade e focada nos atuais e futuros desafios das empresas.

### CARLOTA FIGUEIREDO

Employee & Labour Relations Senior Expert / Auchan Retail Portugal  
Programa Avançado em Gestão de Recursos Humanos (PARH)



“ Permitiu-me adquirir ferramentas avançadas para a gestão de conflitos e a construção de soluções colaborativas, potenciando a minha capacidade de atuar em cenários complexos com assertividade e visão estratégica.

### JOEL OLIVEIRA

Procurement and Purchasing Director / Efelap  
Programa de Especialização em Negociação

# LEADING & ENERGIZING TEAMS FOR PERFORMANCE (TEAMS)

## PARA QUEM?

Gestores e outros quadros com responsabilidades de liderança; Coordenadores de projeto que precisam de mobilizar pessoas em relação às quais não têm responsabilidades de chefia direta.

## OBJETIVOS

- Criar as bases da responsabilização coletiva, empenho e coesão na equipa.
- Praticar formas de empoderar equipas em ambientes ágeis.
- Fomentar diálogos que potenciam a resolução de problemas e o desenvolvimento da equipa.
- Comunicar com impacto e sentido de justiça, mobilizando a equipa para a ação.
- Organizar o trabalho e as tarefas para gerar respostas ágeis e atingir objetivos.
- Potenciar a inteligência, experiência e criatividade do grupo para ultrapassar novos desafios.
- Melhorar processos de tomada de decisão em equipa.
- Mobilizar a equipa para iniciativas de mudança.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Bases das equipas de alto desempenho: alinhar resultados e co-contruir processos;
- › Melhorar o desempenho: resultados, processos e melhoria contínua;
- › Tecnologias sociais para a colaboração efectiva: das equipas ágeis às organizações ágeis;
- › Improving communication and decision making in teams;
- › Eliminar barreiras ao desempenho: diálogos de feedback e relações de poder;
- › Mobilizar a equipa para desafios de mudança;
- › Liderar equipas em ambientes ágeis - casos práticos;

## Inclui

Sessão Individual de Coaching.

## DIRETORES

Teresa Oliveira  
Paulo Lopes

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

58 horas

## HORÁRIO

6.ª feiras  
17h00 - 20h30  
Sábados  
9h30 - 13h00

## PREÇO

3.600€

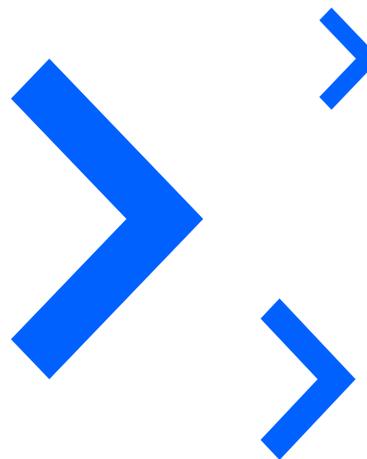
## TESTEMUNHOS



“ Desde o contexto teórico à discussão de casos práticos, permitiu-me ganhar outras ferramentas a aplicar no dia a dia, mas acima de tudo a ver as situações numa perspectiva diferente e assim mais consciente dos vários perfis da personalidade. De notar que o ambiente do grupo foi absolutamente incrível, criando também uma oportunidade interessante de networking.

### CARLA GAMEIRO

Team Manager of OTC Middle Office / BNP  
Paribas Securities Services  
[Leading and Energizing Teams for Performance \(TEAMS\)](#)



## LIDERANÇA ORIENTADA PARA RESULTADOS (LOR)

### PARA QUEM?

Líderes de equipas operacionais;  
Responsáveis por setores ou áreas de atividade;  
Gestores de PMEs.

### OBJETIVOS

- Saber definir objetivos claros e ambiciosos.
- Comunicar com eficácia, e gerir as tensões e conflitos.
- Monitorizar e reforçar os progressos individuais e da equipa.
- Dar feedback e apoio em tempo real.
- Estimular a confiança nos resultados.

### TÓPICOS ABORDADOS

- › Os Instrumentos da Liderança;
- › A Liderança em Ação;
- › Comunicar com Eficácia;
- › Saber Gerir os Conflitos;
- › Trabalhar por Objetivos;
- › Gerir o Desempenho;
- › Explorar as bases do Coaching;
- › Aplicar o Coaching ao meu Contexto;
- › Gerir o Desenvolvimento de Carreira;
- › Reconhecer e Recompensar;
- › Desafios Atuais e definição de Prioridades;
- › Antecipar e Ultrapassar Bloqueios;
- › Gestão e organização do tempo;
- › Feedback e Coaching.

### DIRETOR

Luis Caeiro

### FORMATO

Online

### DURAÇÃO

25 horas

### HORÁRIO

3.ª e 5.ª feiras  
17h00 - 19h00

### PREÇO

1.700€



# DIGITAL TRANSFORMATION IN THE AGE OF AI

## PARA QUEM?

- Executivos que pretendem desenvolver as suas competências de governance, inovação e gestão no contexto da Digital Transformation;
- Quadros de empresas que querem entender o contexto de mudança imposto pela Digital Transformation e o seu impacto na estratégia e nos modelos de negócio das organizações;
- Dirigentes e quadros de empresas que pretendem iniciar programas de Digital Transformation;
- Potenciais empreendedores com planos de lançamento de projetos empresariais.

## OBJETIVOS

- Capacitar os participantes para avaliar os benefícios da Digital Transformation nas suas organizações.
- Identificar as principais tendências digitais que impactam o rumo estratégico e modelos de negócio das organizações.
- Identificar o impacto das ferramentas digitais na relação entre a empresa e seus clientes (B2B ou B2C).
- Capacitar os participantes com os conhecimentos para dirigir, gerir, implementar e controlar programas de Digital Transformation nas suas organizações.
- Possibilidade de analisar e validar casos concretos.

## TÓPICOS ABORDADOS

### Como as novas tecnologias digitais mudam os negócios

- > Digital Transformation Alumni Circle: Google Cloud Class;
- > Digital Transformation: os novos comportamentos sociais e o novo cliente;

- > Artificial Intelligence;
- > Large Language Models, the future with ChatGPT;
- > Tecnologias Digitais;
- > IoT: Internet of Things, blockchain, metaverse.

### Design thinking & service design: centrar a organização no cliente

- > Centrar a organização no Cliente, com o Design Thinking;
- > Descobrir as (novas) Unmet Needs;
- > (Re)Desenhar a Customer Experience;
- > Desenvolver uma cultura de Experimentação.

### Your path to digital transformation

- > Diagnóstico digital;
- > Repensar os modelos de negócio;
- > Strategy driven by digital;
- > Organizar a transformação digital;
- > Identificar iniciativas de transformação digital;
- > Hands on Project: defining the vision, selecting the DT initiative;
- > Company Interaction: Visita a uma empresa de referência.

### Making digital transformation happen

- > Preparing the organization and yourself for change;
- > Executing and leading change;
- > Hands on Project: Town Hall;
- > Digital Transformation Talks: discussing real cases;
- > Hands on Project: finding innovative solutions;
- > Hands on Project: executar a transformação digital.

## DIRETOR

João Ribeiro da Costa

## FORMATO

Presencial com Live Virtual

## DURAÇÃO

62,5 horas

## HORÁRIO

3ª e 4ª feiras  
17h30 - 21h00

## PREÇO

3.550€



## TESTEMUNHOS



Combinando teoria inovadora e prática aplicada, os professores não apenas transmitiram conhecimento, mas inspiraram uma nova visão do digital. Concluí este programa com as minhas competências valorizadas e uma rede valiosa de contatos, pronto para liderar e inovar no cenário digital. Recomendo este programa transformador a todos aqueles que desejam redefinir seu futuro profissional.

### PEDRO CABRITA

Diretor Coordenador da Comissão de Coordenação Estratégica / Imprensa Nacional Casa da Moeda  
Digital Transformation

# LEADING DIGITAL COMPLIANCE **NEW**

## PARA QUEM?

- CEOs
- Membros de Conselhos de Administração
- Líderes Empresariais

## OBJETIVOS

- Compreender o panorama da política digital europeia e o seu impacto nas empresas.
- Adotar as melhores práticas para integrar a conformidade nos processos digitais.
- Desenvolver uma estratégia de governança ajustada à realidade da sua organização.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Transformação Digital na União Europeia e no Mundo;
- › Política Digital Europeia: Panorâmica e Enquadramento;
- › Como pensar uma organização "compliant by design"?
- › Governança e Gestão de Dados no Contexto Regulatório;
- › AI, Tecnologias e Aplicações;
- › AI Act, o novo regulamento;
- › Como gerir a transformação até à zona de "compliance"?
- › A Cibersegurança em Portugal: Presente e Futuro;
- › Bases de Cibersegurança;
- › Quadro Jurídico da Cibersegurança, NIS2 e DORA;
- › Gestão de Risco;
- › Comércio eletrónico - perspetivas de negócio;
- › Comércio eletrónico - perspetiva jurídica;
- › DSA - Revolução silenciosa?

## DIRETORES

João Ribeiro da Costa  
Jorge Pereira da Silva  
Luís Barreto Xavier

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

40 horas

## HORÁRIO

3.ª e 5.ª feiras  
17h30 - 20h30

## PREÇO

2.700€

# DATA, ANALYTICS & AI FOR BUSINESS

## PARA QUEM?

Este programa altamente prático e orientado para a aplicação é destinado a executivos, independentemente da sua formação académica, interessados em explorar as funcionalidades da análise de dados e das tecnologias de machine learning aplicadas à gestão e à tomada de decisões nos negócios. O objetivo é proporcionar aos participantes uma visão técnica das ferramentas mais recentes de inteligência artificial e de modelação causal.

O programa prepara os participantes para um novo perfil profissional que está a emergir nas empresas europeias com a implementação do EU AI Act, como "Chief AI Officer (CAIO)" ou "Head of AI". Estes perfis serão responsáveis pela implementação, desenvolvimento e gestão da Inteligência Artificial em empresas e organizações públicas.

## OBJETIVOS

- Aplicar as mais recentes teorias de análise de dados, incluindo métodos de previsão e inferência causal, a problemas de análise empresarial.
- Utilizar uma linguagem de programação estatística (R/Python) para implementar métodos de machine learning e modelação causal em problemas relevantes para os negócios.
- Compreender como conceber e implementar experiências de campo para medir o impacto de mudanças empresariais em métricas de resultados relevantes.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Introdução ao Aprendizado Não Supervisionado;
- › Introdução ao Aprendizado Supervisionado;
- › Avaliação de Modelos;
- › Modelos de Machine Learning;
- › Tópicos Avançados;
- › Estudo de Caso de Previsão em Sala de Aula;
- › Causalidade e Experimentos Aleatórios;
- › Estatística para Análise de Negócios;
- › Causalidade e Correlação;
- › Experimentos Aleatórios;
- › Causalidade em Dados Observacionais;
- › Análise de Experimentos em Sala de Aula.

## DIRETOR

Miguel Godinho de Matos

## FORMATO

Blended com  
Live-Virtual

## DURAÇÃO

54 horas

## HORÁRIO

Sessões Online:  
3ª e 5ª feiras  
17h00 - 20h00

Sessões Presenciais:

3ª feiras  
9h00 - 18h30

## PREÇO

3.350€



# BLOCKCHAIN, WEB3 E TOKENIZAÇÃO

## PARA QUEM?

- Este programa destina-se aos gestores de todos os setores que enfrentam os desafios da transformação digital com tecnologias DLT como a Blockchain e que necessitem de conhecer o tema para participar na tomada de decisão estratégica. Especificamente:
  - Alta direção;
  - Gestores da estratégia do negócio;
  - Juristas envolvidos em SmartContracts;
  - Consultores;
  - Responsáveis por Projetos de transformação digital;
  - Tecnólogos e analistas de negócio com necessidade de compreender a utilidade estratégica da Blockchain.

## OBJETIVOS

Conhecer a perspetiva das tendências futuras sobre a proteção de dados, e como devem estar alinhadas com objetivos estratégicos das organizações.

## TÓPICOS ABORDADOS

- > BlockChains com Permissões e Escalabilidade;
- > Modelos de Negócio e Análise Estratégica;
- > Blockchain e Criptomoedas;
- > Dos SmartContracts à web3;
- > Ecossistema Blockchain e web3;
- > Case Studies de web3 e Tokenização.

## DIRETORES

Paulo Cardoso do Amaral  
Miguel Pupo Correia

## FORMATO

Online

## DURAÇÃO

21 horas

## HORÁRIO

3ª e 4ª feiras  
17h30 - 21h00

## PREÇO

1.550€

em parceria com:



## TESTEMUNHOS



“ O programa Data, Analytics & AI for Business permitiu-me adquirir uma melhor perceção das possibilidades de impacto com a utilização dos dados, acompanhando o momento único que estamos a viver no contexto tecnológico. Através duma experiência com forte componente prática, num ambiente académico de excelência, pude aumentar o meu conhecimento de forma a poder elaborar uma estratégia de Transformação Digital mais lúcida, da qual podem derivar objetivos com maior aderência à entrega de resultados.

### WILSON LUCAS

Head of Information Technology / AIMA I.P  
Data, Analytics & AI for Business



# CIBERSEGURANÇA PARA EMPRESAS

## PARA QUEM?

Este programa destina-se a todos os interessados em aprofundar os seus conhecimentos sobre o tema para implementação nas suas organizações, ou que necessitem destes conhecimentos para a sua atividade profissional, nomeadamente:

- Responsáveis por sistemas de informação;
- Gestores de Empresas;
- Responsáveis por proteção de dados;
- Profissionais que trabalham na área legal.

## OBJETIVOS

Proporcionar uma experiência que permita antever o impacto do RGPD nas organizações.

## TÓPICOS ABORDADOS

- > Governança de CiberSegurança;
- > O que é preciso saber de tecnologia para abordar CiberSegurança;
- > O que é preciso saber de CiberSegurança;
- > Os mecanismos práticos de CiberSegurança para managers;
- > Como gerir CiberSegurança de forma proactiva;
- > Como construir o seu Plano de CiberSegurança.

## DIRETORES

Paulo Cardoso do Amaral  
Miguel Pupo Correia

## FORMATO

Online

## DURAÇÃO

21 horas

## HORÁRIO

3ª e 4ª feiras  
17h30 - 21h00

## PREÇO

1.550€

em parceria com:



## TESTEMUNHO



“Recomendo fortemente este curso, pois além da excelência do corpo docente, adquiri capacidades essenciais, e estou mais preparada não apenas para enfrentar os desafios do ciberespaço e das complexidades digitais, mas também para liderar uma transformação cultural no mundo empresarial.

### ANA LUÍSA MARTINS

Marketing Diretor & Chief Happiness Officer /  
G-VON CYBERSECURITY

Cibersegurança para Empresas



# MARKETING PERFORMANCE & AI **NEW**

## PARA QUEM?

- Executivos de grandes empresas e PMEs
- Profissionais das áreas de marketing, vendas, comunicação, estratégia de marca, inovação, relação e suporte ao cliente;
- Quadros de agências de comunicação, estratégia e influenciadores;
- Empreendedores que pretendem otimizar a sua presença e do seu negócio no digital;
- Profissionais que desejam explorar na prática como implementar e gerir ações de marketing digital e que procuram uma vantagem competitiva no digital;
- Alumni e empresas cujos colaboradores já tenham participado em programas de inovação digital, gestão de marketing digital, gestão de vendas, relação com cliente, etc., pelo facto de se tratar de uma componente formativa mais orientada à etapa da implementação e colocação dos planos em ação.

## OBJETIVOS

- Desenvolver competências práticas em marketing digital criando estratégias mais eficientes e eficazes, ainda com mais rapidez pelo apoio da Inteligência Artificial;
- Aumentar a performance para o aumento de vendas, melhoria da satisfação do cliente e/ou otimização de custos;
- Relacionar Objetivos de Negócio com os adequados Canais Digitais de Desempenho;
- Entender e aplicar Criatividade e Conteúdos para a presença da marca;

- Analisar e cruzar Dados de várias fontes para insights de negócio, aplicando a objetivos e resultados específicos;
- Aprender a utilizar I.A. para otimizar e incrementar a Inovação, Otimização de processos ou Vendas;
- Melhorar a retenção e envolvimento dos clientes em cada plataforma;
- Avançar no estabelecimento de um negócio customer-focused e sustentável a médio e longo-prazo.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Marketing Transformation & AI;
- › GenAI & Automation MarTech;
- › eContent & Brand Storytelling;
- › Engagement e Gestão de Campanhas;
- › Marketing & Sales Metrics;
- › DATA to Action;
- › CX (Customer Experience);
- › CC (Customer-Centric) Organization;
- › Real Business Cases.

## DIRETOR

Ricardo Tomé

## FORMATO

Blended com Live-Virtual

## DURAÇÃO

40 horas

## HORÁRIO

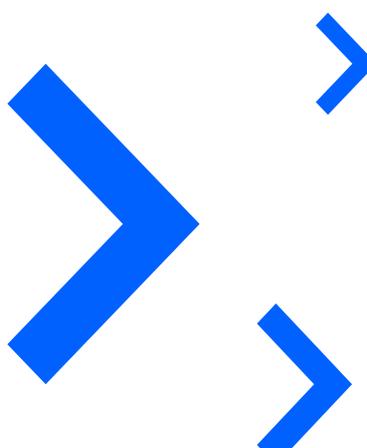
Presencial  
3ª feiras  
09h30 - 18h00

Online

3ª e 4ª feiras  
17h00 - 20h30

## PREÇO

2.650€



# AGILE MARKETING **NEW**

## PARA QUEM?

- Profissionais de Marketing: Pessoas que já trabalham em funções de marketing e que desejam aprimorar as suas competências com metodologias ágeis para melhorar a eficiência, a adaptabilidade e o foco no cliente nas suas equipas;
- Líderes de Equipa e Gestores: Chefes de equipa de marketing, gestores de projetos ou pessoas em cargos de liderança nos departamentos de marketing, que pretendem implementar frameworks ágeis e promover dinâmicas de equipa ágeis;
- Marketers Digitais: Profissionais especializados em marketing digital que querem aprender sobre ferramentas de marketing ágil, stacks de tecnologia de marketing digital e técnicas de marketing baseadas em dados;
- Consultores de Marketing: Profissionais que prestam aconselhamento estratégico em marketing e que querem incorporar práticas ágeis para oferecer soluções mais flexíveis e responsivas aos seus clientes;
- Gestores de Produto e Gestores de Projetos: Aqueles que gerem projetos relacionados com marketing ou desenvolvimento de produto, procurando adotar abordagens ágeis para melhorar a colaboração e a execução;
- Profissionais de Negócios em Transição para o Marketing: Pessoas de outras áreas de negócios interessadas em marketing e que querem desenvolver competências em metodologias ágeis para futuras funções na área de marketing.

## OBJETIVOS

- Dominar metodologias e princípios de Marketing Ágil;
- Desenvolver competências para implementar frameworks ágeis em organizações de marketing;
- Aprender a melhorar a eficiência e a eficácia das equipas de marketing;
- Aumentar a adaptabilidade e as abordagens de marketing centradas no cliente.

## TÓPICOS ABORDADOS

### Módulo 1 - Fundamentos do Marketing Ágil

- > 1.1 Introdução à Metodologia Ágil
- > 1.2 Frameworks de Marketing Ágil

### Módulo 2 - Técnicas de Marketing Ágil

- > 2.1 Planeamento e Execução de Sprints
- > 2.2 Marketing Ágil Orientado por Dados

### Módulo 3 - Ferramentas e Tecnologias

- > 3.1 Ferramentas de Marketing Ágil
- > 3.2 Stack de Tecnologia de Marketing Digital

### Módulo 4 - Dinâmicas de Equipa e Liderança

- > 4.1 Construção de Equipas Ágeis
- > 4.2 Liderança em Marketing Ágil

### Módulo 5 - Aplicações Práticas e Projeto Capstone

- > 5.1 Planeamento de Cenários Reais
- > 5.2 Projeto Capstone
- > Projeto de Marketing Ágil em Equipa
- > Plano de Implementação Abrangente

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

50 horas

## HORÁRIO

2.ª e 5.ª feiras  
17h30 - 21h00

## PREÇO

2.950€



# SALES MANAGEMENT AND BRAND IMPACT **NEW**

## PARA QUEM?

- Gestores de Marca e Diretores de Marketing;
- Diretores de Vendas e Executivos de Desenvolvimento de Negócios;
- Gestores de Produto e Categoria;
- Empreendedores e Fundadores de Start-ups;
- Gestores de Marketing Digital e E-commerce.

## OBJETIVOS

- Compreender o valor da marca e o seu impacto direto no desempenho comercial;
- Usar insights dos clientes para estratégias de vendas mais eficazes;
- Construir uma narrativa de marca autêntica que envolva os clientes e motive as equipas;
- Alinhar táticas de vendas com estratégia de marca para maximizar resultados;
- Explorar o impacto da transformação digital no posicionamento e na eficácia comercial;
- Medir o ROI das iniciativas de marca e o seu efeito direto nas vendas;
- Desenvolver e apresentar estratégias de vendas baseadas na marca para gerar crescimento sustentável.

## TÓPICOS ABORDADOS

### 1. Compreender o Impacto da Marca

- › Fundamentos do valor da marca e da identidade da marca;
- › Medir o impacto da marca na perceção do cliente e nos resultados de vendas;
- › A relação entre a lealdade à marca e o sucesso nas vendas.

### 2. Insights de Mercado Centrado no Cliente

- › Identificação e análise de segmentos de clientes-alvo;
- › Mapeamento da jornada do cliente e análise de pontos de contato;
- › Estratégias de posicionamento e diferenciação de marca.

### 3. Criar uma Narrativa de Marca Atraente

- › Desenvolver uma narrativa de marca forte que gere envolvimento;
- › Estratégias de mensagens eficazes em diferentes canais;
- › O papel da narrativa em apresentações de vendas e propostas.

### 4. Alinhar Estratégias de Vendas com os Valores da Marca

- › Alinhar objetivos da marca com metas de vendas;
- › Formar e capacitar equipas de vendas para incorporar os valores da marca;
- › Construir uma cultura de vendas alinhada à marca.

### 5. Aproveitar os Canais Digitais para Crescimento de Marca e Vendas

- › Desenvolver uma estratégia coesa de branding digital;
- › Utilizar redes sociais e plataformas online para o envolvimento com a marca;
- › Analisar dados e usar CRM para melhorar estratégias de vendas.

### 6. Avaliar o Impacto Financeiro das Estratégias de Marca

- › Analisar métricas financeiras de investimentos em marca;
- › Compreender os benefícios financeiros de longo prazo da lealdade à marca;
- › Gerir riscos: equilibrar estratégias de vendas agressivas com a integridade da marca;
- › Atividades de Aprendizagem: Workshops de análise financeira, estudos de caso sobre ROI de investimentos em marca.

### 7. Projeto Final: Apresentação de Estratégia Integrada de Marca e Vendas

- › Criar uma estratégia que incorpore os insights dos módulos anteriores;
- › Desenvolver uma apresentação persuasiva para stakeholders;
- › Integrar feedback para refinar estratégias para aplicação prática;
- › Atividades de Aprendizagem: Projeto em grupo, sessões de feedback entre pares, apresentações a um painel de especialistas.

## DIRETORES

Kyryl Lakishyk  
Pedro Celeste

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

46,5 horas

## HORÁRIO

3ª e 4ª feiras  
18h00 - 21h30

## PREÇO

2.750€



# CREATIVE PROBLEM SOLVING **NEW**

## PARA QUEM?

Este programa foi concebido para aqueles que, independentemente da sua área funcional ou nível hierárquico, responderiam “sim” à seguinte pergunta: Precisa ou pretende ser um contribuidor constante, ativo e bem-preparado para a criação de novos produtos/serviços, novos negócios ou, de forma mais geral, de algo radicalmente novo na sua organização (existente ou a ser criada)?

Os participantes podem vir de áreas bastante diversificadas relacionadas com a identificação de factos relevantes, definição de problemas, geração de ideias e avaliação e seleção de ideias, como investigação e desenvolvimento, marketing, estratégia, operações ou finanças. São bem-vindos dois ou mais participantes da mesma organização, uma vez que a participação conjunta pode amplificar o impacto da experiência para a sua empresa.

## OBJETIVOS

- Adquirir uma nova forma de pensar sobre gestão (ou seja, criar ofertas únicas em vez de apenas replicar o que outros estão a fazer).
- Obter uma compreensão aprofundada das tarefas específicas necessárias para se destacar na criação de novos produtos/serviços ou negócios.
- Compreender em profundidade os processos cognitivos e emocionais que determinam comportamentos ótimos ou subótimos durante a resolução criativa de problemas.
- Praticar, num ambiente estruturado e acolhedor, o desenvolvimento de um novo produto/serviço ou negócio, apreendendo as especificidades e desafios do processo.
- Estar preparado para liderar ou contribuir ativamente em projetos que visem a criação de grandes ideias para novos produtos/serviços ou negócios.

## TÓPICOS ABORDADOS

### Conceitos fundamentais

- › O que caracteriza os ambientes externos atuais?
- › Qual é a taxa típica de insucesso em novos produtos ou negócios?
- › O que é criatividade?
- › O que é a resolução criativa de problemas?
- › O que é a racionalidade limitada?
- › Quais são os mecanismos gerais (cognitivos, afetivos e sociais) da criatividade (a nível individual, em díades, em grupos e organizacional)?

### Tarefa 1 – Recolha de informações

- › O que precisamos de fazer na tarefa de Recolha de Informações?
- › O que são eventos macro e eventos micro?
- › Quais são os componentes do “noticing” (perceção)?
- › Quais são os tipos de busca?
- › Quais são os mecanismos específicos na Recolha de Informações?

### Tarefa 2 – Definição do problema

- › O que precisamos de fazer na tarefa de Definição do Problema?
- › O que são os modelos de duplo processo?
- › O que são esquemas (schemas)?
- › Quais são os mecanismos específicos na Definição do Problema?

### Tarefa 3 – Geração de ideias

- › O que precisamos de fazer na tarefa de Geração de Ideias?
- › O que são buscas locais e buscas distantes?
- › O que são insight e incubação?
- › Quais são os mecanismos específicos na Geração de Ideias?

### Tarefa 4 – Avaliação e seleção de ideias

- › O que precisamos de fazer na tarefa de Avaliação e Seleção de Ideias?
- › Quais são os testes de “Devemos fazer?”
- › Quais são os testes de “Conseguimos fazer?”
- › Quais são os mecanismos específicos na Avaliação e Seleção de Ideias?

### A apresentação (The pitch)

- › Como pode vender as suas novas ideias de negócio?

## DIRETOR

Ilídio Barreto

## FORMATO

Presencial

## DURAÇÃO

42 horas

## HORÁRIO

3.ª e 5.ª feiras  
17h30 - 21h00

## PREÇO

2.850€



# DISRUPT THROUGH DESIGN SPRINTS AND AI **NEW**

## PARA QUEM?

- Executivos que procuram metodologias concretas para acelerar a experimentação, gerar valor com IA Generativa e liderar mudanças com impacto real em si, nas suas equipas e na organização, independentemente da sua área funcional.
- Líderes que reconhecem que, num contexto de disrupção, o sucesso não depende apenas da tecnologia, mas também do mindset e do processo adequado, dimensões para as quais o Design Sprint oferece uma resposta concreta e acionável.
- Profissionais que querem liderar, de forma prática e estruturada, a transformação que se impõe.

## OBJETIVOS

- Aprender a conduzir Design Sprints para testar, iterar e implementar soluções de forma ágil e eficaz.
- Explorar o potencial da IA Generativa para otimizar processos, apoiar decisões estratégicas e gerar novas soluções.
- Aprender sobre 'Human-AI collaboration', utilizando técnicas para maximizar o impacto e a performance.
- Experimentar e ganhar confiança no uso da IA Generativa, aplicando-a em cenários concretos e em ambiente seguro.
- Desenvolver um plano de ação pessoal para introduzir disrupção, no pensamento e na ação, com Design Sprints e IA Generativa.
- Aplicar na prática os conhecimentos adquiridos à resolução de desafios reais.

## TÓPICOS ABORDADOS

### I. Disrupt your value creation Capabilities

- › O Design Thinking e a Experimentação Rápida.
- › Design Sprints na prática.

### II. Disrupt the definition of What's Possible

- › IA Generativa como ferramenta estratégica e aceleradora na criação de valor - casos práticos.
- › 'Human-AI Collaboration' - como interagir com modelos de IA Generativa.
- › Técnicas de prompting estratégico - como obter respostas mais relevantes, úteis e fidedignas.

### III. Disrupt your Organization's Culture

- › Cultura organizacional e adoção da IA Generativa - acelerar a transformação necessária, segundo o modelo de Edgar Schein.

### IV. Disrupt yourself

- › Criar um plano de ação pessoal para liderar a transformação desejada.

## DIRETOR

Tiago Luís

## FORMATO

Presencial com Live Virtual

## DURAÇÃO

30 horas

## HORÁRIO

5ª feiras  
09h30 - 13h30 e  
14h00 - 18h00

## PREÇO

2.100€



# DIGITAL PRODUCT MANAGEMENT

## PARA QUEM?

- Profissionais e executivos que estão ou irão assumir funções em equipas de Produto Digital ou que desejam adquirir competências para apoiar e liderar as iniciativas de Transformação Digital da empresa desenvolvendo produtos digitais;
- Profissionais em empresas de produtos de rápido crescimento, que estão comprometidas com as iniciativas de transformação digital e inovação, que ainda não têm competência em produto digital e desejam aprender Inovação e Gestão de Produtos Digitais (RH, Talento, Marketing, Operações, Customer Success, etc.).

## OBJETIVOS

- Compreender a inovação e transformação digital nas empresas, bem como gestão do desenvolvimento de produtos digitais;
- Compreender o papel que os Gestores de Produto têm nas fases da criação o desenvolvimento do mesmo, com foco nas atividades que acontecem no início do ciclo de desenvolvimento do produto;
- Aprender a executar um Design Sprint com o objetivo de explorar ideias que irão convergir numa única ideia;
- Aplicar a metodologia de Design Thinking, fazendo passar uma ideia pelo conceito, design, e validação do utilizador, assim como saber criar as especificações para a equipa de desenvolvimento;

- Aprender como identificar problemas reais para poder resolvê-los através de pesquisa de mercado, descoberta de cliente e medição de mercado;
- Planear o marketing para lançamento de produtos no mercado e aplicar métricas de sucesso de produtos;
- Utilizar ferramentas NoCode e frameworks de desenvolvimento ágil;
- Como desenvolver um workshop de inovação online;
- Criar uma visão e estratégia convincentes como base para a equipa que irá resolver os problemas;
- Deepdive no processo de lançamento do produto e relação com os parceiros fundamentais com quem o Product Manager irá colaborar na gestão de projeto.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Transformação Digital e Avaliação;
- › Visão e Estratégia de Produto;
- › Sprint de Design de Produto;
- › Experimentação e Prototipagem;
- › Liderança de Produto, Entrega de Produto e Desenvolvimento Ágil;
- › Estimativa de Mercado, Modelos de Negócio e Métricas de Produto;
- › Lançamento e Crescimento de Produto.

## DIRETORES

André Albuquerque  
André Marquet  
Miguel Mira da Silva

## FORMATO

Online

## DURAÇÃO

48,5 horas

## HORÁRIO

2.ª e 5.ª feiras  
18h00 - 20h30

## PREÇO

2.200€

em parceria com:



## TESTEMUNHO



“ Foi sem dúvida uma experiência que recomendo para quem quer saber mais sobre Product, inovar e ficar a conhecer as ferramentas e práticas à altura do desafio.

### JOSÉ ALVES DO RIO

Senior UX/UI Designer / Stellium  
Digital Product Management



# ESG STRATEGY AND REPORTING

## PARA QUEM?

- C-Suites – Líderes com capacidade de decisão sobre estratégia, planos de sustentabilidade, reporte financeiro e de sustentabilidade, informação a investidores e reguladores, entre outros;
- Membros de órgãos de administração e supervisão, não-executivos (NED – non executive directors);
- Diretores – Diretores de sustentabilidade, Diretores de Investor Relations, ESG Officers, gestores de equipas operacionais, com impacto no conteúdo de planos de transição e sustentabilidade e reportes financeiros e de ESG, nomeadamente que sejam focal point de interação com o órgão de administração, com auditores, entidades certificadoras e reguladores;
- Consultores/Auditores – Prestadores de serviços na área de ESG, compreendendo designadamente auditores, certificadores, avaliadores, agentes de Rating e outro tipo de consultores ESG;
- Empreendedores para quem é essencial estudar a viabilidade dos projetos testando-os com o rigor de uma avaliação financeira que pondere o risco e os cenários alternativos;
- Acionistas e sócios de empresas para os quais é fulcral analisar a evolução e as expectativas da situação da empresa na qual investiram.

## OBJETIVOS

- Compreender o novo quadro regulatório europeu relativo ao ESG, a sua aplicação, calendário, aspetos críticos, e as implicações em termos de recolha e organização da informação e do respetivo impacto no desenvolvimento da estratégia e na governação societária.
- Analisar e aprofundar os processos para obtenção de conteúdos de reporte, a definição de estratégias ESG, definição de planos de sustentabilidade e transição, medição de variáveis incluindo emissões, entre outros.
- Discutir as melhores práticas, com casos concretos, tendentes a um reporte ESG de elevada qualidade.
- Preparar a base dos primeiros reportes e definir o que é crítico para a respetiva continuidade.
- Partilhar, em termos presenciais, as experiências profissionais de âmbitos diversos e complementares de adaptação ao novo enquadramento regulatório, num ambiente académico único, no campus da Universidade Católica Portuguesa.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Taxonomia;
- › ESG e gestão de riscos e de oportunidades;
- › ESG: Estratégia e corporate purpose;
- › ESG e gestão de riscos e de oportunidades;
- › Relato de sustentabilidade: CSRD/ESRS;
- › ESG e administração;
- › Remuneração e ESG;
- › Medição de emissões de GEE;
- › Preparação de plano de transição;
- › Sustainable finance;
- › Our Sustainability Journey.

## DIRETORES

Paulo Câmara  
Conceição Lucas  
Margarida Couto

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

54 horas

## HORÁRIO

5ª feiras  
17h00 - 20h30

## 6ª feiras

9h30 - 19h00

## PREÇO

3.850€



# RESPONSIBLE BUSINESS: A SUSTENTABILIDADE COMO ESTRATÉGIA

## PARA QUEM?

Quadros Superiores ou Intermédios para os quais a organização considere importante aprofundarem o conhecimento sobre o assunto de forma a serem capazes de ajudar a impulsionar a agenda de "Responsible Business" dentro da empresa.

## OBJETIVOS

- Incrementar a consciência desta macro-tendência.
- Conhecer os processos que podem conduzir à definição dessas estratégias.
- Preparar os participantes para os debates internos nas suas organizações sobre qual a melhor estratégia a seguir para responder a estes desafios.

## TÓPICOS ABORDADOS

### I. Estratégia

- › Sustentabilidade como um imperativo estratégico: contexto;
- › A sustentabilidade como vantagem competitiva: visita à empresa Veolia;
- › Os desafios da transição energética;
- › Modelos de Negócios de Impacto.

### II. Operacionalização

- › A sustentabilidade na estratégia: como implementar;
- › A legislação de sustentabilidade: da Europa para o Mundo;
- › Sustainable Finance: a visão dos investidores;
- › ESG Reporting;
- › Investimento com Impacto.

### III. Liderança

- › Liderança com propósito.

### IV. The Real World

- › Como se aplicam estes conceitos na sua empresa? A criação de valor: Trabalho em grupo.

### Inclui:

- › Painel de CEOs: o que significa o Responsible Business nas vossas empresas.

## DIRETOR

Nuno Moreira da Cruz  
Filipa Pires de Almeida

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

34 horas

## HORÁRIO

3ª e 4ª feiras  
14h30 - 18h30

## PREÇO

2.490€

# CONTABILIDADE E FINANÇAS (PCF)

## PARA QUEM?

O programa destina-se a participantes que, não tendo formação na área financeira, necessitam de compreender e utilizar os conceitos e linguagem contabilístico-financeiros, nomeadamente a:

- Engenheiros, chamados a exercer funções de gestão;
- Juristas, que têm de dominar as dimensões económicas, financeiras e fiscais dos problemas colocados pelos seus clientes por forma a melhor os puderem aconselhar;
- Administradores, para quem é fundamental compreender as contas que assinam e as responsabilidades legais inerentes à função;
- Responsáveis de áreas de negócios que necessitam de acompanhar de perto a informação económica, as imputações de gastos, os principais KPIs e conseguirem tomar decisões mais acertadas;
- Empreendedores para quem é essencial estudar a viabilidade dos projetos testando-os com o rigor de uma avaliação financeira que pondere o risco e os cenários alternativos;

· Acionistas e sócios de empresas para os quais é fulcral analisar a evolução e as expectativas da situação da empresa na qual investiram.

## OBJETIVOS

- Compreender o mundo das Finanças;
- Desenvolver a sua fluência na linguagem financeira;
- Reforçar as suas competências;
- Acrescentar uma dimensão financeira às suas decisões;
- Saber fazer perguntas críticas e pôr em causa pressupostos.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Análise dos Documentos Financeiros;
- › Planeamento e Controlo Orçamental;
- › Análise de Projetos;
- › Fintech;
- › Informação para a Tomada de Decisão;
- › Decisões de Financiamento;
- › Avaliação de Empresas;
- › Sustentabilidade Financeira;
- › Os Novos Desafios da Função Financeira.

## DIRETORAS

Cristina Neto de Carvalho  
Sílvia Cortês

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

63,5 horas

## HORÁRIO

3ª e 5ª feiras  
17h30 - 21h00

## PREÇO

3.350€



## FINANCIAL RISK MODELLING (FRM)

### PARA QUEM?

Este curso é direcionado a gestores de risco e ativos, programadores e analistas corporativos. Recomenda-se uma formação quantitativa ou experiência relevante no mercado para aproveitar ao máximo as discussões.

### OBJETIVOS

- Compreender a importância dos momentos centrais de uma distribuição estatística;
- Ser capaz de identificar e aplicar os principais princípios de modelação a qualquer problema financeiro;
- Possuir um conhecimento sólido sobre como simular o desempenho de ativos financeiros e determinar as principais sensibilidades ao risco;
- Identificar o impacto das questões ESG (ambientais, sociais e de governança) em termos de modelação.

### TÓPICOS ABORDADOS

- › Distribuição Leptocúrtica e suas Implicações (Risco de Cauda);
- › Dinâmica da Curva de Rendimentos através de uma Abordagem Estatística (Análise de Componentes Principais);
- › Quantificação das Sensibilidades ao Risco de Taxa de Juros e Crédito;
- › Simulação de Risco de Crédito em Índices;
- › Instrumentos Derivativos: Swaps e Opções;
- › Modelação da Volatilidade do Mercado de Ações usando um Modelo GARCH;
- › Modelação do Risco de Correlação através de Cópula Gaussiana;
- › Discussão Contínua sobre ESG em Termos de Requisitos Regulatórios e Taxonomia.

**FORMATO**  
Presencial

**DURAÇÃO**  
28h

**HORÁRIO**  
9h30 - 13h00 e  
14h30 - 18h00

**PREÇO**  
1.950€

em parceria com:



# GESTÃO DO TURISMO

## PARA QUEM?

- Empresários, dirigentes e quadros superiores de empresas e organizações, com ou sem formação académica superior, que pretendam adquirir, aprofundar ou atualizar os seus conhecimentos para uma gestão de alto nível no Turismo;
- Empresas ligadas ao setor do Turismo;
- Empreendimentos Turísticos: estabelecimentos hoteleiros, aldeamentos e apartamentos turísticos, conjuntos turísticos (resorts), unidades de turismo de habitação, rural e de natureza;
- Operadores Turísticos e Agentes de Viagens;
- Empresas de animação turística;
- Cruzeiros Turísticos;
- Companhias aéreas;
- Empresas de organização de eventos;
- Empresas de consultoria;
- Organismos da Administração Pública (Ex. Institutos, Autarquias, Organismos Regionais, Agências e Associações de Desenvolvimento Regional/Local, Associações Setoriais).

## OBJETIVOS

- Proporcionar uma visão integrada do Turismo em áreas essenciais: Planeamento, Gestão, Estratégia, Marketing, Finanças e Investimento em Turismo.
- Tornar os participantes aptos a desenvolverem funções de administração e gestão em empresas e/ou instituições privadas e públicas do setor do Turismo.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Turismo: Tendências, desafios e oportunidades;
- › Crescer bem no Turismo: realizações e desafios para o Turismo em Portugal;
- › Estratégia e Planeamento do Turismo;
- › Marketing do Turismo e Plano de Negócios;
- › Dominar a Execução Operacional no Turismo: Uma Abordagem Prática;
- › Luxo, Serviço no Turismo e Experiência do Cliente;
- › Métricas Comerciais e de Marketing;
- › Investimentos e Financiamentos para o Turismo: Instrumentos, Fundos e Oportunidades;
- › Excelência no Serviço ao Cliente e Empatia;
- › Estratégias Comerciais e Gestão de Vendas;
- › Liderança e Gestão de Recursos Humanos;
- › Marketing Digital para o Turismo;
- › Negociação e Gestão de Conflitos;
- › Tourism Bootcamp;
- › Estratégias de Investimento e Crescimento em Hotelaria e Turismo: Estudo caso e visita Grupo Martinhal;
- › Animação Turística e Cultural - Estratégia de Atuação: Estudo de caso e visita Palácio de Queluz ;
- › Gestão de Atividades Turísticas - Estudo de caso e visita Vertente Natural;
- › Gestão do Enoturismo - estudo de caso e visita José Maria da Fonseca;
- › A Gestão de uma Empresa Turística - estudo de caso e visita Grupo Pestana.

## DIRETORES

Pedro Celeste  
Verónica Soares Franco

## FORMATO

Blended com  
Live-Virtual

## DURAÇÃO

62 horas

## HORÁRIO

5ª e 6ª feiras  
17h30 - 21h00

## Sábados

10h00 - 13h00

## PREÇO

3.600€

em parceria com:



## TESTEMUNHOS



“ É um programa atual, conteúdos enriquecedores com aplicabilidade, professores de excelência que aliam o saber à experiência e ainda um grupo fantástico de alunos. Com base em métricas e melhor conhecimento da atualidade e tendências do turismo, passei a tomar decisões com mais consciência do impacto e obter melhores resultados. Ganhei profissional e pessoalmente. Recomendo vivamente.

### CÉLIA SANTOS

CEO / Geniality

Gestão do Turismo



# STRATEGIC AGRIBUSINESS MANAGEMENT

## PARA QUEM?

- O programa destina-se a gestores e técnicos com perspetiva de virem a assumir responsabilidades de gestão em empresas e associações dos setores agroalimentares em geral e também dos setores que com estes se relacionam diretamente e que requerem um conhecimento especializado e atual dos mesmos;
- Produtores e distribuidores de produtos agroalimentares, empresas que produzem e comercializam fatores de produção para o agribusiness;
- Quadros de instituições financeiras e seguradoras que analisam projetos e trabalham com clientes de agribusiness;
- Investidores e sociedades gestoras de investimentos interessadas no setor do agribusiness em Portugal;
- Consultores e projetistas, avaliadores imobiliários e escritórios de advocacia que trabalhem de forma especializada com temas de agribusiness;
- Quadros de organizações publicas que trabalhem de forma especializada com entidades do agribusiness (AGPDR, IFAP, GPP, etc).

## OBJETIVOS

- Caracterização e condicionantes associadas à distribuição geográfica das fileiras e à disponibilidade de recursos (água e energia) para a sua viabilização;
- Tendências do consumo e retalho alimentar;
- Como reconciliar produção comercial e sustentabilidade ambiental;

- Como gerir estrategicamente o branding e a comunicação nas fileiras agro;
- Como deverá evoluir a Política Agrícola Comum nos próximos anos;
- A que recursos e instrumentos poderão as empresas recorrer no âmbito da sua gestão financeira;
- Como gerir e cobrir os riscos do agribusiness; quais as tendências das soluções de seguros no agribusiness;
- Qual o papel e relevância das novas tecnologias na produção, distribuição e gestão integrada das fileiras agroalimentares.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Apresentação técnica e económica das principais fileiras Agro em Portugal;
- › Recursos e infraestruturas de regadio em Portugal;
- › Tendências do consumo alimentar;
- › Tendências do retalho alimentar;
- › Branding e comunicação estratégica no Agribusiness;
- › A sustentabilidade: agribusiness e ambiente;
- › A Política Agrícola Comum e o Agribusiness;
- › Soluções de financiamento do Agribusiness;
- › A gestão de riscos e as soluções de seguros no Agribusiness;
- › A inovação tecnológica na gestão da produção Agro (agricultura e pecuária de precisão);
- › A inovação tecnológica na distribuição e na integração das cadeias agro.

## DIRETOR

Filipe Ravara

## FORMATO

Presencial com Live-Virtual

## DURAÇÃO

35 horas

## HORÁRIO

6ª feiras  
9h30 - 18h00

## PREÇO

2.350€

em parceria com:



## TESTEMUNHO



“ O programa Strategic Agribusiness Management foi, sem dúvida, um input importante. O saber e experiência transmitida ao longo das sessões, por parte de quem leccionou e dos guest speakers, traduziram-se em elementos bastante enriquecedores para melhorar o meu desempenho profissional, na medida em que me permitiram conhecer, desenvolver e aplicar estratégias inovadoras. É de salientar, que conhecimento continuamente adquirido, revela-se imprescindível, numa área tão desafiante que é a do Agribusiness, por ser cada vez mais dinâmica e tecnológica.

### GONÇALO MARTINS DA SILVA

Senior UX/UI Designer / Stellium  
Strategic Agribusiness Management



# INTERNATIONAL WINE BUSINESS

## PARA QUEM?

- Altos gestores da indústria do vinho;
- Produtores/Vitivinicultores, Empreendedores;
- Diretores de Marketing, Gestores de Exportação e Distribuição;
- Membros de Conselhos e Diretores de Comissões Regionais de Vinhos e Associações de Vinhos;
- Profissionais do setor do vinho e enoturismo;
- Gestores de destinos de enoturismo;
- Executivos financeiros em empresas relacionadas com o cluster do vinho;
- Gestores de adegas;
- Enólogos e especialistas em vinho;
- Críticos de vinho e gastronomia;
- Especialistas em consultoria;
- Outros stakeholders do setor do vinho.

## OBJETIVOS

- Proporcionar conhecimentos avançados em gestão de negócios do vinho;
- Desenvolver competências em áreas-chave da indústria do vinho, nomeadamente na gestão, finanças, distribuição, planeamento, marketing, comportamento do consumidor, e-business e turismo do vinho;
- Promover o networking entre os participantes e a partilha das melhores-práticas e conhecimento sobre o setor vitivinícola.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › Planeamento de Destinos de Enoturismo;
- › Insights sobre a Indústria do Vinho;
- › Compreender o Comportamento do Consumidor;
- › Marketing Empresarial e Gestão de Marcas;
- › Gestão de Vendas e Clientes;
- › Mercado e Distribuição de Vinhos;
- › Marketing Digital de Vinhos;
- › Desconstruindo o Vinho: a Ciência dentro da Garrafa e por Trás do Rótulo;
- › Gestão da Química do Vinho Pós-Fermentação;
- › Produção Sustentável;
- › Economia do Vinho e da Uva – Abordagem Prática.

## DIRETORES

Kyryl Lakishyk  
José Couto

## FORMATO

Blended

## DURAÇÃO

52,5 horas

## HORÁRIO

3ª e 5ª feiras  
17h30 - 19h30

+ experiências presenciais

## PREÇO

2.350€

em parceria com:



**CATOLICA**  
ESCOLA SUPERIOR  
DE BIOTECNOLOGIA  
PORTO

VINI  PORTUGAL

## TESTEMUNHO



“ O programa Wine Business da Universidade Católica está bem delineado e traz para debate e análise alguns temas de sempre e muitas temáticas pertinentes na atualidade. Possui um corpo docente credível e obriga-nos a olhar o setor do vinho com discernimento, mas sem nunca nos fazer perder a paixão. Claramente, uma mais-valia para profissionais.

### JOSÉ JOÃO SANTOS

Diretor de Conteúdos / Revista dos Vinhos  
International Wine Business



# RETAIL & CONSUMER GOODS INNOVATION **NEW**

## PARA QUEM?

- Gestores e Executivos focados em incorporar bem-estar, sustentabilidade e valor experiencial nos seus modelos de negócios.
- Gestores de Categoria responsáveis pela criação de portfólios de mercadorias que atendam às expectativas de acessibilidade e sustentabilidade.
- Gestores de Marketing e Marca que visam alinhar a mensagem da marca com os valores dos consumidores modernos.
- Gestores de Cadeia de Abastecimento e Operações que buscam melhorar a confiança e a eficiência.
- Gestores de Experiência do Cliente e Lojas dedicados a criar experiências envolventes tanto nas lojas físicas quanto nas “phygitalis”.
- Especialistas em Tecnologia e Inovação que utilizam IA e outras tecnologias para melhorar processos e personalizar experiências.

## OBJETIVOS

- Compreender as Expectativas dos Consumidores Modernos: Os consumidores de hoje buscam mais do que produtos; valorizam qualidade acessível, bem-estar e sustentabilidade.
- Examinar o Impacto da Cadeia de Abastecimento: A origem ética, logística sustentável e transparência são cada vez mais cruciais para fomentar a confiança do consumidor.
- Desenhar Experiências de Varejo Atraentes: O curso explora como ambientes de varejo físicos e “phygitalis” podem criar experiências de compra envolventes.
- Desenvolver Produtos Sustentáveis e Marketing Responsável: Os participantes irão adquirir conhecimentos sobre como criar ofertas de produtos e campanhas de marketing que apoiem o bem-estar do consumidor.
- Aproveitar a Tecnologia e a IA para Inovação e Eficiência: Ao explorar as últimas inovações em IA e tecnologia, os participantes entenderão como otimizar operações, personalizar experiências do cliente e impulsionar a inovação para manter a competitividade e relevância.

## TÓPICOS ABORDADOS

### O Novo Mundo do Retalho

- › Explore as principais tendências no bem-estar do consumidor e como estas impulsionam a inovação no retalho;
- › Compreenda novos modelos de negócios, formatos e decisões estratégicas no retalho moderno.

### Merchandising para o Bem-Estar

- › Aprenda estratégias para oferecer produtos acessíveis e de alta qualidade;
- › Promova escolhas sustentáveis em moda, alimentação e bens duráveis.

### O Poder das Experiências na Loja

- › Desenhe ambientes de loja envolventes;
- › Crie experiências de compra omnicanal e integradas.

### Cadeia de Abastecimento e Sustentabilidade

- › Foque-se em sourcing ético, gestão logística e eficiência na última milha;
- › Implemente práticas de transparência, segurança e automação.

### Marketing para Conexão

- › Personalize e customize para aumentar o envolvimento do consumidor;
- › Desenvolva iniciativas de RSE alinhadas com o bem-estar do consumidor;
- › Projeto Final: Desenhando uma Jornada de Consumo Focada no Bem-Estar no Retalho;
- › Sintetize o conhecimento adquirido ao longo do curso;
- › Aplique os insights para criar uma experiência holística e centrada no bem-estar.

### Abordando a Longevidade no Retalho

- › Explore estratégias para adaptar papéis e ambientes de retalho que apoiem e retenham colaboradores mais velhos;
- › Aprenda abordagens para desenvolver produtos e experiências que promovam o bem-estar dos consumidores mais velhos.

### Retail Safari: Explorando Inovação e Sustentabilidade no Retalho

- › Experiências Tecnológicas Imersivas: Visite lojas de ponta que utilizam tecnologia para criar experiências de compra personalizadas e interativas, misturando o mundo digital e físico;
- › Práticas Sustentáveis no Retalho: Descubra retalhistas líderes em operações ecológicas, desde sourcing sustentável de produtos até logística eficiente e redução de desperdício.

### Empreendedorismo no Retalho e Construção de Novos Negócios

- › Descubra como identificar oportunidades e lançar negócios que disruptem os modelos tradicionais de retalho;
- › Aprenda os princípios-chave para crescer e sustentar novos negócios de retalho num mercado competitivo.

## DIRETORA

Paula Hortinha

## FORMATO

Blended com Live-Virtual

## DURAÇÃO

52 horas

## HORÁRIO

Sessões Online  
3ª e 5ª feiras  
17h00 - 20h00

Sessões Presenciais

3ª feiras  
9h00 - 18h30

## PREÇO

3.250€



# INOVAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO EM SEGUROS

## PARA QUEM?

Quadros Sênior e de Topo de:

- Seguradoras (Estratégia, Marketing, Comercial, IT, Planeamento e Controlo);
- Corretores, Sociedades de Mediação de Seguros;
- Banca, Fundos de Investimento, Saúde, IT, Grande Distribuição, Setor Automóvel, entre outros;
- Empresas com necessidade de gerir seguros para Profissionais e Empresa.

## OBJETIVOS

1. Perceber o novo contexto em que o setor segurador se movimenta, à luz dos seus novos desafios competitivos e, em particular:
  - Revisitar os fundamentos do setor segurador;
  - Compreender a dimensão e o pensamento estratégico em seguros;
  - Perceber como a inovação e a tecnologia estão a ajudar a transformação digital nos seguros;
  - Perceber os grandes desafios estratégicos do setor segurador (Insurance Protection Gap / Alterações Demográficas e Longevidade / Alterações Climáticas e Transição para uma Economia Sustentável / Transição e Transformação Digital em Seguros);
  - Procurar, sempre que possível, fazer a transposição para o setor segurador em Portugal;
2. Envolver nesta discussão os stakeholders do setor segurador e outras áreas de negócio que têm uma relação próxima com o setor.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › "Insurance Protection Gap" e Literacia Financeira;
- › Revisitar os fundamentos do setor Segurador - nova abordagem à gestão riscos;
- › Alavancar a Inovação com Design Thinking;
- › A Transformação Digital;
- › Novas Tendências - A Transformação Digital em Seguros;
- › A Inteligência Artificial (AI / Gen AI / Agentes AI, Chatbots) e o Data Analytics;
- › Tecnologias Disruptivas, Tokenização de Direitos na Web 3 e IOT;
- › Outras Tecnologias em seguros e experiência prática;
- › A Transformação Digital na Cadeia de Valor em Seguros;
- › Insurtech - "Through the lens of a startup";
- › Gestão de Clientes em Seguros;
- › Impacto nas Organizações e Pessoas / Talentos em Seguros;
- › Seminário ASF;
- › Design Sprint em Seguros;
- › Desenvolvimento de uma proposta de solução com utilização de metodologias de Design Sprint.

## DIRETOR

Paulo Bracons

## FORMATO

Presencial com Live Virtual

## DURAÇÃO

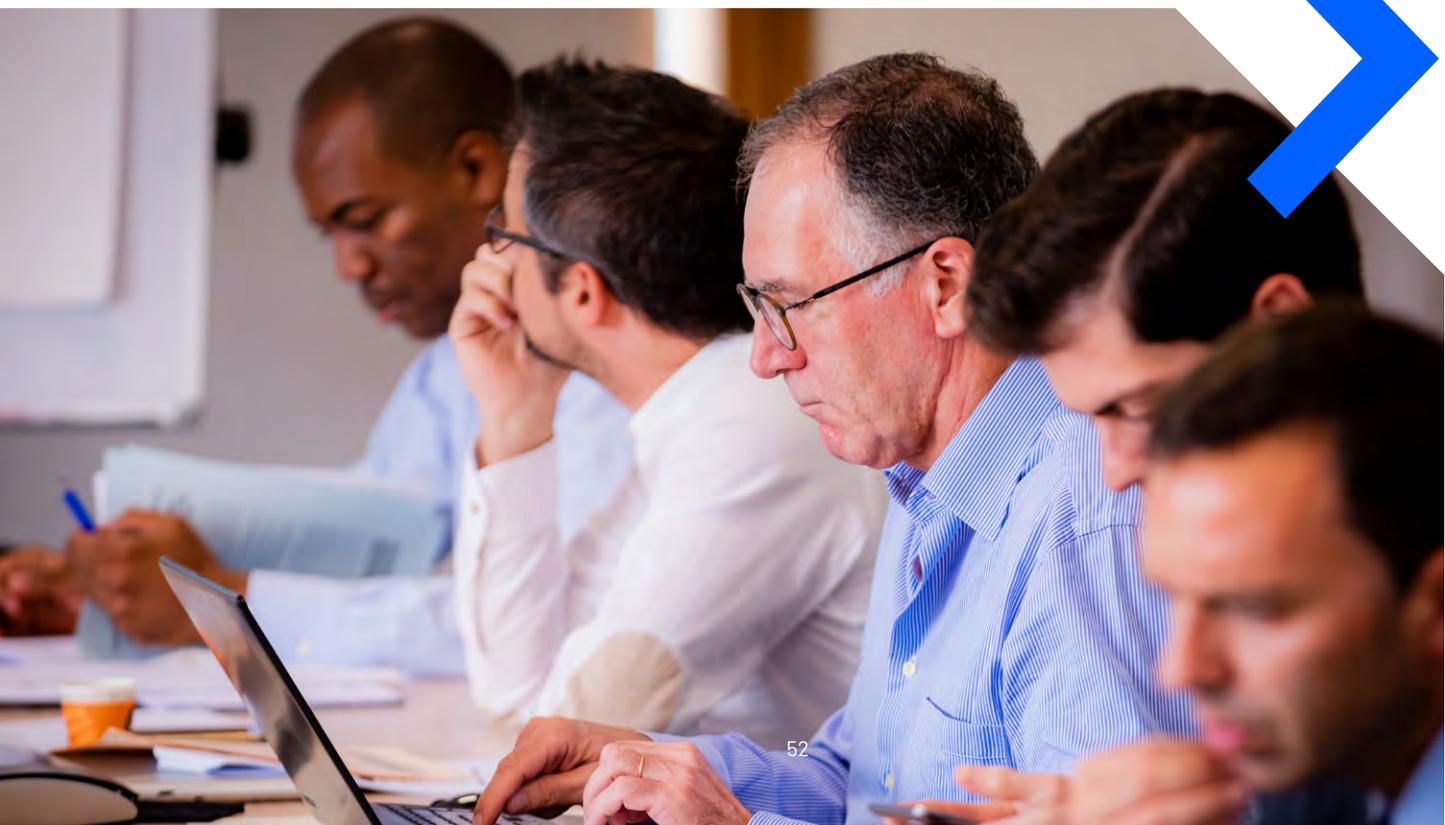
56 horas

## HORÁRIO

3ª e 5ª feiras  
17h30 - 21h00

## PREÇO

2.950€



## HEALTHCARE MANAGEMENT PROGRAM (HMP)

### PARA QUEM?

- Todos aqueles que na área da Saúde Pública ou Privada têm responsabilidades de gestão, alguns anos de experiência profissional e pretendam adquirir, aprofundar ou atualizar os seus conhecimentos;
- Responsáveis (Médicos, Enfermeiros, Administradores, Farmacêuticos) pela gestão de Hospitais, Clínicas, Policlínicas;
- Dirigentes de Organizações não lucrativas e de solidariedade social com intervenção na área da saúde;
- Profissionais com responsabilidades de gestão em Seguros de Saúde e Sistemas integrados de Assistência em Saúde.

### OBJETIVOS

- Dotar os quadros e responsáveis por Hospitais, Clínicas, Centro de Saúde, Seguros de Saúde e de Sub-Sistemas de uma sólida componente de gestão na sua formação, que lhes permita fazer face às novas exigências profissionais, contribuindo para uma maior eficiência e competitividade das unidades de saúde.

### TÓPICOS ABORDADOS

- › Desafios da saúde do século XXI;
- › Digital Innovation;
- › Valor para o cliente;
- › Economia da saúde;
- › Financiamento da saúde;
- › International Healthcare Management;
- › Análise de investimentos;
- › Qualidade em saúde;
- › Human Centered Approach - Design Thinking;
- › Networking Session - O problema a resolver;
- › Liderança em saúde;
- › Negociação e comunicação;
- › Equipas Eficazes;
- › Ideias e soluções;
- › Showing benefits of innovation;
- › Health company leaders - projetos de transformação;
- › Doctors as managers - oportunidades, barreiras e resiliência;
- › Health entrepreneurs - proposta de valor e o pitch;
- › Sessões de follow up e Apresentação de projetos.

### DIRETORA

Isabel Azevedo

### FORMATO

Blended com Live-Virtual

### DURAÇÃO

100 horas

### HORÁRIO

6ª feiras  
17h30 - 21h00

### Sábados

9h30 - 13h00

### PREÇO

5.950€

## GESTÃO PARA A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA (LEADING PHARMA)

### PARA QUEM?

O programa destina-se a quadros superiores do setor farmacêutico tais como:

- Responsáveis por I&D, ensaios clínicos, desenvolvimento de produto, produção, operações, logística, marketing, business development, finanças e área comercial, bem como a todos aqueles que não estando no setor tenham a expectativa de neste ingressar;
- Empresas de organização de eventos;
- Empresas de consultoria;
- Organismos da Administração Pública (Ex. Institutos, Autarquias, Organismos Regionais, Agências e Associações de Desenvolvimento Regional/Local, Associações Setoriais).

### OBJETIVOS

- Dominar conteúdos transversais à indústria tais como: market access, marketing, análise de dados, assuntos regulamentares, licensing e business development e inovação.
- Conhecer experiências relevantes em curso do próprio setor.

### TÓPICOS ABORDADOS

- › Contexto da Indústria Farmacêutica;
- › Strategy and Business Development;
- › Marketing & Marketing Strategies;
- › Health & Disease - Trends & Realities;
- › Economia da Saúde;
- › Digital Marketing Challenges;
- › Pharma Branding;
- › Market Access;
- › Regulatory Affairs;
- › Contabilidade Financeira;
- › Negociação;
- › Inclui: PharmaSim Simulator.

### DIRETORES

Rui Assoeira Raposo  
Pedro Celeste

### FORMATO

Presencial com Live Virtual

### DURAÇÃO

71 horas

### HORÁRIO

5ª e 6ª feiras  
17h00 - 21h00

### PREÇO

3.950€



# GESTÃO E LIDERANÇA PARA DIRIGENTES ECLESIAIS

## PARA QUEM?

- Dirigentes aos vários níveis (superiores, ecónomos, párocos, administradores e outros dirigentes eclesiásticos, religiosos e religiosas ou leigos), com responsabilidades de gestão e liderança nas diversas entidades sob responsabilidade da Igreja Católica (Dioceses, Congregações Religiosas, Institutos Religiosos, Paróquias, Escolas Católicas, IPSS's e Instituições Equiparadas, Misericórdias, Lares e outras estruturas eclesiais);
- Candidatos a funções de direção de estruturas eclesiais ou equiparadas;
- Empresas de organização de eventos;
- Empresas de consultoria;
- Organismos da Administração Pública (Ex. Institutos, Autarquias, Organismos Regionais, Agências e Associações de Desenvolvimento Regional/Local, Associações Setoriais).

## OBJETIVOS

- Enquadrar dos pontos de vista jurídico, ético e económico, as atividades do terceiro setor e, em particular, das entidades eclesiais.
- Desenvolver a capacidade de gestão dos dirigentes, reforçando o seu rigor e profissionalismo.
- Dar uma perspetiva aplicada dos instrumentos de gestão e liderança, à realidade específica das entidades eclesiais.
- Estimular a atitude empreendedora e inovadora, tendo em vista a criação de novos projetos e a melhor utilização das novas tecnologias de comunicação.
- Melhorar a eficácia na liderança das equipas de trabalho, designadamente na forma como são definidos a missão e os objetivos, organizados os meios e avaliados os resultados.
- Fornecer instrumentos práticos para gerir o desempenho das equipas, a motivação e a satisfação dos seus elementos, em contexto de voluntariado.

## TÓPICOS ABORDADOS

- › A Economia e a Igreja;
- › Ética em Gestão e Liderança;
- › Enquadramento Canónico e Jurídico das Entidades Eclesiais;
- › Contabilidade e Análise Financeira;
- › Análise de Projetos de Investimento e Financiamento;
- › Controlo e Auditoria;
- › Fiscalidade Aplicada às Entidades Eclesiais;
- › Empreendedorismo Social e Criação de Projetos;
- › Novas Tecnologias da Comunicação;
- › Liderança de Equipas;
- › Trabalhar por Objetivos e Avaliar Resultados;
- › Comunicação e Gestão de Conflitos.

## DIRETORES

João César das Neves  
Luís Caeiro

## FORMATO

Presencial com  
Live Virtual

## DURAÇÃO

80 horas

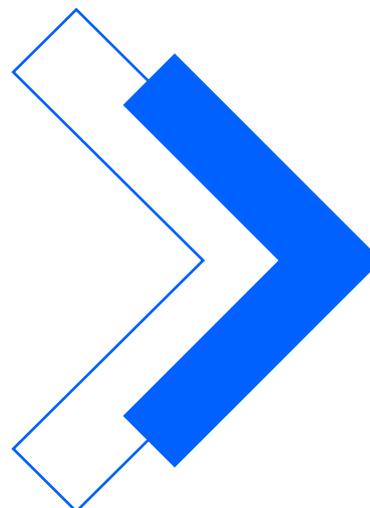
## HORÁRIO

Usualmente às 5ª feiras  
9h30 - 13h00 e  
14h30 - 18h00

## PREÇO

1.500€

apoio:



# Pós-Graduações e Mestrados Executivos

Master your skills. Make a difference.

Para obtenção de grau académico, estão disponíveis as seguintes opções:

## PORTEFÓLIO DE PÓS-GRADUAÇÕES

- PÓS-GRADUAÇÃO EM **GESTÃO**
- PÓS-GRADUAÇÃO EM **FINANÇAS E CONTROLO DE GESTÃO**
- PÓS-GRADUAÇÃO EM **GESTÃO DE IMPACTO E SUSTENTABILIDADE**
- PÓS-GRADUAÇÃO EM **MARKETING E INOVAÇÃO**

## PORTEFÓLIO DE MESTRADOS EXECUTIVOS

### MASTER IN FINANCE

2 ANOS DE EXPERIÊNCIA

Sessões Intensivas em Liderança & Negociação.



Women in Finance Scholarship  
Parceiro CFA, Bolsas FCA

University Affiliation Program  CFA Institute®

### MESTRADO EM GESTÃO APLICADA

5 ANOS DE EXPERIÊNCIA

Possibilidades de Especializações Complementares a cada Pós-Graduação.



### MESTRADOS EXECUTIVOS

+5 ANOS DE EXPERIÊNCIA

Experiência Imersiva Diferenciadora Complementares a cada Pós-Graduação:

- Gestão
- Finanças e Controlo de Gestão
- Gestão de Impacto e Sustentabilidade
- Marketing Estratégico e Inovação



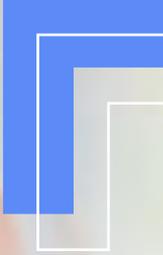


## **12 anos de reconhecimento**

no mercado empresarial

---

### **Part-time e horário Pós-laboral**



## Programas para Executivos com Grau, as Pós-Graduações e os Mestrados são instrumentos de formação sólidos, reconhecidos no mercado empresarial como um instrumento de valorização de conhecimentos e competências para Executivos.

Com mais de 12 anos de experiência e resultados que falam por si, os programas que permitem a obtenção do grau de Mestre para Executivos da CATÓLICA-LISBON destacam-se pela robustez e solidez na formação, dotando os seus participantes dos mais recentes conceitos teóricos e ferramentas práticas, nas áreas de atividade desenvolvidas.

Com uma oferta diversificada, a CATÓLICA-LISBON apresenta programas com duração variável de acordo com a experiência profissional de cada participante. Estes programas funcionam em regime part-time e horário pós-laboral. Com um calendário

equilibrado, têm o rigor e a relevância como critérios fundamentais na determinação dos conteúdos.

Esses critérios são assegurados por um corpo docente de excelência que se tem distinguido pela sua investigação científica internacional, pelo seu profundo conhecimento do tecido empresarial e pela sua intensa lecionação na Formação de Executivos.

Em suma, os participantes nestes cursos beneficiarão de um desenvolvimento de competências único, certificado, que confere o grau de mestre, com a chancela de excelência da CATÓLICA-LISBON.



**Vanda Páscoa**  
Manager - Executive Masters

vanda.pascoa@ucp.pt  
+351 217 214 296

<https://www.clsbe.lisboa.ucp.pt/pos-graduacoes-e-msc-executivos>



DE EXPERIÊNCIA



FORMAÇÃO  
ROBUSTA E SÓLIDA



ESTRUTURA  
HÍBRIDA E  
INOVADORA



PART-TIME E  
PÓS-LABORAL

## PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO

Investir na pós-graduação em Gestão é a chave para quem procura crescimento profissional e destaque no mercado. Com um currículo atualizado e voltado para a prática, o programa desenvolve competências essenciais e transversais como liderança, tomada de decisão estratégica, negociação, entre outras. Além disso, proporciona uma visão ampla dos desafios organizacionais, preparando os alunos para assumir cargos de maior responsabilidade e impacto.

Com a duração de 8 meses, quem conclui a pós-graduação torna-se num profissional mais competitivo, ampliando as suas oportunidades de carreira. O networking com professores e colegas também é um grande diferencial, abrindo portas para novas parcerias.

### PARA QUEM?

Graduados das mais diversas áreas científicas, com pelo menos 1 a 2 anos de experiência profissional que pretendam obter formação sólida com a chancela da Católica, através de uma abordagem dinâmica, prática e focada com o objetivo de maximizar conhecimento e competências na área da Gestão.

Ao concluir a pós-graduação, poderá prosseguir os estudos para a obtenção do grau de Mestre, através do Mestrado Executivo em Gestão ou o Mestrado em Gestão Aplicada, cumprindo com os critérios de elegibilidade para cada um dos programas.

### DIRETOR

Nuno Moreira da Cruz

## PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE IMPACTO E SUSTENTABILIDADE

A pós-graduação em Gestão de Impacto e Sustentabilidade é a escolha certa para quem deseja aliar propósito e performance na carreira. O programa oferece uma abordagem inovadora e prática sobre como as empresas podem gerar valor económico, social e ambiental de forma integrada. Com disciplinas focadas em economia sustentável e inovação social, capacita profissionais para desenvolver estratégias que promovam um impacto positivo e duradouro no mercado e na sociedade.

Com uma duração de 8 meses o contacto com especialistas e a troca de experiências com profissionais fortalece o networking e abre portas para novas oportunidades. Com esta pós-graduação ficará preparado para liderar projetos sustentáveis, transformar desafios socioambientais em oportunidades e fazer a diferença no mundo dos negócios.

### PARA QUEM?

Profissionais com pelo menos 1 a 2 anos de experiência profissional que pretendam, em regime de part-time, uma formação avançada em Gestão de Impacto e Sustentabilidade, adquirindo as ferramentas e competências para que saibam colocar o tema da sustentabilidade no centro estratégico das decisões empresariais e consigam desenvolver com sucesso projetos de impacto social.

Ao concluir a pós-graduação, poderá prosseguir os estudos para a obtenção do grau de Mestre, através do Mestrado Executivo em Gestão de Impacto e Sustentabilidade ou o Mestrado em Gestão Aplicada, cumprindo com os critérios de elegibilidade para cada um dos programas.

### DIRETOR

Filipe Santos

## PÓS-GRADUAÇÃO EM FINANÇAS E CONTROLO DE GESTÃO

A pós-graduação em Finanças e Controlo de Gestão é a escolha ideal para quem deseja aprofundar os seus conhecimentos na gestão estratégica dos recursos financeiros das empresas. O programa proporciona uma visão abrangente sobre análise financeira, gestão de riscos, planeamento orçamental e tomada de decisões baseadas em dados. Com uma abordagem prática e alinhada às exigências do mercado, a especialização capacita os profissionais a otimizarem a performance financeira das organizações, garantindo maior eficiência e sustentabilidade nos negócios.

Com uma duração de 8 meses, além do conhecimento técnico avançado, proporciona o contacto com especialistas da área e a troca de experiências com colegas, o que enriquece ainda mais a formação, criando uma rede de networking valiosa.

### PARA QUEM?

Graduados das mais diversas áreas científicas, com pelo menos 1 a 2 anos de experiência profissional, conhecimentos analíticos sólidos, que pretendam obter formação sólida com a chancela da Católica, através de uma abordagem dinâmica, prática e integrada na área das Finanças e Empresariais e Controlo de Gestão.

Ao concluir a pós-graduação, poderá prosseguir os estudos para a obtenção do grau de Mestre, através do Mestrado Executivo em Finanças e Controlo de Gestão ou o Mestrado em Gestão Aplicada, cumprindo com os critérios de elegibilidade para cada um dos programas.

### DIRETOR

Guilherme de Almeida e Brito

## PÓS-GRADUAÇÃO EM MARKETING E INOVAÇÃO

A pós-graduação em Marketing & Inovação é a escolha ideal para quem pretende destacar-se no mercado cada vez mais dinâmico e competitivo. O programa capacita profissionais para desenvolver estratégias inovadoras, explorar novas tendências e utilizar ferramentas digitais para potenciar marcas e negócios. Com foco em criatividade, experiência do consumidor e transformação digital, a especialização prepara os participantes para criar soluções disruptivas que geram valor e geram negócio. Com a duração de 8 meses, alia o conhecimento técnico e estratégico, expandindo as possibilidades de carreira, permitindo atuar em diferentes áreas do marketing. O contacto com especialistas e a troca de experiências com profissionais do setor fortalecem o networking, abrindo portas para novas oportunidades e insights valiosos.

### PARA QUEM?

Graduados das mais diversas áreas científicas, com pelo menos 1 a 2 anos de experiência profissional, que pretendam obter formação sólida com a chancela da Católica, através de uma abordagem integrada e dinâmica, na área do Marketing e Inovação.

Ao concluir a pós-graduação, poderá prosseguir os estudos para a obtenção do grau de Mestre, através do Mestrado Executivo em Marketing Estratégico ou o Mestrado em Gestão Aplicada, cumprindo com os critérios de elegibilidade para cada um dos programas.

### DIRETORES

Pedro Celeste / Rita Coelho do Vale



Para obtenção de grau académico, estão disponíveis as seguintes opções:

## MASTER IN FINANCE (MIF)

### PARA QUEM?

O Master in Finance na CATÓLICA-LISBON foi concebido para profissionais experientes que desejem uma carreira de alto nível.

Se trabalha na área das Finanças e deseja evoluir na carreira ou mudar de área aprofundando os seus conhecimentos financeiros, então o Master in Finance é o programa para si.

Nos últimos 18 anos, o programa conseguiu atrair mais de 400 alunos, professores experientes e académicos. Além disso, o MIF está a celebrar este ano a sua 20ª edição, um marco importante que reflete a excelência do programa.

O diploma deste programa é um dos poucos reconhecidos pela CMVM, qualificando o seu titular para admissão no registo de analistas e consultores de profissionais de investimento.

Ao concluírem com sucesso o Master in Finance, os alunos poderão igualmente candidatar-se à obtenção do grau de mestre, bem como à certificação de Chartered Financial Analyst (CFA®), desde que completem os requisitos adicionais exigidos.

### DIRETOR

Pedro Barroso

### DURAÇÃO

2.5 anos / 246 horas / 90 ECTS

## MESTRADO EM GESTÃO APLICADA

### PARA QUEM?

Graduados de várias áreas científicas, com até 5 anos de experiência profissional relevante, que queiram obter formação superior de qualidade em gestão, com a possibilidade de ter concentração de disciplinas em determinadas especialidades.

Este mestrado, tem a duração de 2 anos e destina-se a profissionais das mais diversas áreas, com formação académica heterogénea (licenciatura), bom domínio do inglês, que pretendam complementar o seu percurso académico e profissional, ou impulsionar a sua carreira, através de uma formação sólida na área da gestão.

### DIRETOR

Wilson Bastos

### DURAÇÃO

2 anos / 246 horas / 90 ECTS

## MESTRADOS EXECUTIVOS

Dirigidos a profissionais que pretendam em regime part-time e horário pós laboral, obter formação superior sólida com a chancela da Católica, os Mestrados Executivos apresentam um formato flexível e voltado para a aplicabilidade, combinando o conhecimento académico de alto nível com insights reais do mundo empresarial. Além do conhecimento, os mestrados executivos oferecem uma rede de contactos valiosa, conectando profissionais de diferentes áreas e ampliando as oportunidades de crescimento. Seja para enfrentar novos desafios, acelerar a carreira ou empreender com mais segurança, esta formação é um investimento estratégico para quem deseja gerar impacto e destacar-se no mundo corporativo.

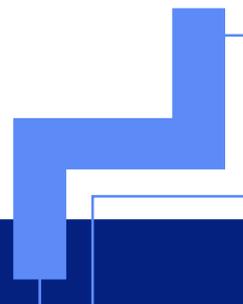
### PARA QUEM?

Graduados das mais diversas áreas científicas, com pelo menos 5 anos de experiência profissional, que pretendam obter formação superior sólida com a chancela da Católica, através de uma abordagem integrada e dinâmica.

Com a duração de 12 meses, tem como objetivo dotar os seus participantes de um conhecimento aprofundado e das aptidões e competências mais valorizadas nas áreas da Gestão, das Finanças Empresariais e Controlo de Gestão, Gestão de Impacto e Sustentabilidade e Marketing.

Veja toda a informação sobre cada Programa em:

<https://www.clsbe.lisboa.ucp.pt/pos-graducacoes-e-msc-executivos>



# Rede de Antigos Alunos

**Step ahead in your career.**  
Make a difference.

A Formação de Executivos da Católica Lisbon School of Business & Economics é a prova de que uma formação pode ir muito além do ambiente académico e conseguir potenciar uma experiência que pode ser o salto que precisa a nível pessoal e profissional.

A procura por uma formação como esta serve também para ganhar novas perspetivas e encontrar outras **oportunidades**. Essas oportunidades surgem quando temos os contactos certos e é isso que pode encontrar na CATÓLICA-LISBON. Uma comunidade global que oferece uma riqueza de conhecimentos, recursos e oportunidades de networking.



**CERCA DE 50.000**

PROFISSIONAIS DE SUCESSO EM + 50 PAÍSES



**ACESSO A EVENTOS EXCLUSIVOS**

CONFERÊNCIAS E WEBINARS DE ACESSO LIMITADO



**VANTAGENS DE FORMAÇÃO**

REDUÇÕES EXCLUSIVAS PARA ALUMNI



**COMUNIDADE ESPECÍFICA**

DE ALUMNI POR PROGRAMAS



**STEP AHEAD  
IN YOUR CAREER.**  
MAKE A DIFFERENCE.

Achieve  
greatness