

	Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário	
Enquadramento	Abertura do curso (1h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	Setembro	17	2ª feira	16h - 17h	
	Gestão Comercial: Rentabilidade vs Competitividade (3,5h)	Pedro Celeste				17h - 20h30	
Criação de Valor para os Clientes	Estratégias Comerciais Multicanal (3,5)	Domingos Quaresma	Outubro	24	2ª feira	17h - 20h30	
	As Novas Realidades Mundiais (3,5h)	Carlos Vasconcellos Cruz		1	2ª feira	17h - 20h30	
	Como Pensam os Clientes (3,5h)	Isabel Azevedo		8	2ª feira	17h - 20h30	
	Processo de Venda em B2B (3,5h)	Gonçalo Salazar Leite		15	2ª feira	17h - 20h30	
	Análise dos Novos Consumidores (3,5h)	Rosário Pinto Correia		22	2ª feira	17h - 20h30	
Otimização da Estratégia Comercial	Da Análise do Mercado à Implementação de CRM (3,5h)	Rosário Pinto Correia	Novembro	29	2ª feira	17h - 20h30	
	Coaching Eficaz da Força de Vendas (3,5h)	Daniele dell' Erba		5	2ª feira	17h - 20h30	
	Métricas de Gestão Comercial e Vendas (7h)	Pedro Celeste		12	2ª feira	17h - 20h30	
				19	2ª feira	17h - 20h30	
	Gestão de Equipas Comerciais (3,5h)	Ricardo Costa		26	2ª feira	17h - 20h30	
	Estratégias Comerciais Digitais (3,5h)	Joana Santos Silva		Dezembro	3	2ª feira	17h - 20h30
	Ativação de Marcas (3,5h)	Maria Estarreja			10	2ª feira	17h - 20h30
Group Workshop: Práticas Comerciais (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste	11	3ª feira		17h - 20h30		
Interagir Eficazmente com Clientes	Persuasão na Venda (3,5h)	João Matos	Janeiro	7	2ª feira	17h - 20h30	
	Negociação Comercial (3,5h)	Miguel Ângelo		14	2ª feira	17h - 20h30	
	Customer Experience (3,5h)	Paulo Jesus		21	2ª feira	17h - 20h30	
	Coaching dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste		28	2ª feira	17h - 20h30	
Diferenciação pela Comunicação com Clientes	Communication Skills * (3,5h)	David Patient	Fevereiro	4	2ª feira	17h - 20h30	
	Dar a Conhecer a Proposta de Valor da Marca (3,5h)	Rosário Pinto Correia		11	2ª feira	17h - 20h30	
	e-Commerce e Social Media (3,5h)	Ricardo Tomé		18	2ª feira	17h - 20h30	
	Apresentação dos Trabalhos de Grupo (3,5h)	Rosário Pinto Correia + Pedro Celeste		25	2ª feira	17h - 20h30	
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas			Julho	6	6ª feira	a partir 18h30m	

* Módulo lecionado em inglês

Duração Total: 77 horas

Coordenadores:

Pedro Celeste - Doutorador em Ciências Económicas e Empresariais pela Universidade Complutense de Madrid, Diplomado por Harvard Business School, Imperial College of London, Kellogg School of Management da Northwestern University de Chicago e IESE Business School de Barcelona. Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG, Pós-Graduado em Estudos Europeus pela Universidade Católica Portuguesa. Director Geral da PC&A – Consultores de Marketing Estratégico. Membro do IMD World Competitiveness Yearbook 2018. Na Católica Lisbon School of Business & Economics é Director dos Executive Master in Management, PAME - Programa Avançado de Marketing para Executivos, o PGV - Programa de Gestão Comercial e Vendas, o PGMD – Programa de Gestão em Marketing Digital. Autor dos livros 52 Métricas de Marketing e Vendas, Estratégias de Marketing – Colectânea de Casos Portugueses e Comunicación Empresarial. Coordena o Blogue Marketing Thoughts e é colaborador regular do Expresso, Exame, Dinheiro Vivo, Link to Leaders, Executiva e Revista Do it.

Rosário Pinto Correia - Mestrado e MBA pela Universidade Nova de Lisboa e licenciada em Economia pela CATOLICA-LISBON, onde coordena também os programas "Gestão da Internacionalização" e "Programa de Gestão Comercial e de Vendas". Foi Directora do Gabinete de Direct Mail nos CTT, Director of Client Service na McCann-Erickson e Managing Director na OGLVYONE Portugal e na revista Marie Claire.