PEA | Porto Executive Academy

Mais Competência. Mais Valor.



PÓS-GRADUAÇÃO EXECUTIVA EM

Gestão Comercial

Quer transformar a sua experiência comercial em liderança estratégica? **E depois?**

120 horas
4 módulos de 30 horas

4 meses
uma edição por ano letivo

Presencial
em regime pós-laboral

1.800 €
descontos para parceiros e alumni

ÁREA 02 · **MARKETING, COMUNICAÇÃO, VENDAS E EVENTOS**

01 · O DESAFIO

Hoje, vender exige muito mais do que capacidade relacional.

As áreas comerciais atravessam um período de profunda transformação, impulsionado pela digitalização, pela inteligência artificial, pela análise de dados e pela crescente exigência dos mercados e dos clientes. Liderar uma equipa comercial exige visão estratégica, capacidade analítica, compreensão do cliente e integração entre vendas, marketing, tecnologia e dados.

A Pós-Graduação Executiva em Gestão Comercial foi criada para preparar profissionais capazes de liderar equipas comerciais, estruturar estratégias de vendas e responder aos novos desafios da competitividade empresarial.

O programa combina liderança comercial, negociação, gestão de clientes estratégicos, performance comercial, customer experience e transformação digital, numa abordagem prática e executiva orientada para a realidade das empresas.

Desenvolva competências para

01 Definir estratégias comerciais orientadas para resultados.

02 Liderar equipas de vendas e gerir clientes estratégicos.

03 Negociar com maior eficácia e melhorar a performance comercial.

04 Integrar dados, tecnologia e Inteligência Artificial na gestão comercial.

Lidere o futuro das vendas com estratégia e inovação..

O QUE DISTINGUE ESTA PÓS-GRADUAÇÃO

01 Forte ligação ao contexto empresarial e equilíbrio entre visão estratégica e aplicação operacional

02 Integração de tendências atuais: IA aplicada às vendas, customer experience, social selling e análise de performance

03 Corpo docente com investigação e prática em vendas, negociação, finanças e dados

04 Formato presencial e pós-laboral, em sessões de workshop, compatível com a atividade profissional

02 · PARA QUEM É

Para quem lidera, ou quer vir a liderar, a área comercial.

Para profissionais que pretendem desenvolver competências estratégicas, comerciais e de liderança aplicadas aos atuais desafios das vendas e da gestão de clientes, e que procuram melhorar a performance comercial, reforçar a negociação e a gestão de clientes e compreender as novas tendências da transformação digital da área comercial.

Áreas profissionais

- Indústria e distribuição
- Serviços
- Retalho
- Tecnologia
- PME e empresas familiares
- Empreendedorismo

Especialmente relevante para

- Diretores comerciais e chefes de vendas
- Gestores de clientes e key account managers
- Supervisores e coordenadores comerciais
- Gestores de produto, de desenvolvimento de negócio e de pós-venda
- Profissionais de vendas, marketing e trade marketing
- Empresários e empreendedores
- Quem pretende evoluir para funções de liderança comercial

03 · O QUE VAI SABER FAZER

Competências que o programa desenvolve.

01
Liderar equipas comerciais e melhorar a performance

02
Estruturar estratégias de vendas mais eficazes

03
Gerir clientes estratégicos e relações de longo prazo

04
Interpretar métricas e indicadores comerciais

05
Integrar dados e tecnologia nos processos comerciais

06
Adaptar modelos comerciais a novos comportamentos de mercado

04 · PLANO DE ESTUDOS

4 módulos. Vendas, negociação, finanças e dados.

O plano de estudos desenvolve-se ao longo de 120 horas, em regime presencial e pós-laboral, com quatro módulos de 30 horas: a direção e a inovação dos processos de vendas, a negociação avançada, os tópicos financeiros que um diretor comercial tem de dominar e a gestão de clientes apoiada em inteligência de dados.



01	Direção e Inovação em Processos de Vendas VENDAS		30 h · 7.5 ECTS
02	Estratégias de Negociação Avançada NEGOCIAÇÃO		30 h · 7.5 ECTS
03	Tópicos Financeiros para Diretores Comerciais FINANÇAS		30 h · 7.5 ECTS
04	Gestão de Clientes e Inteligência de Dados DADOS		30 h · 7.5 ECTS
	Total dos 4 módulos		120 h · 30 ECTS

Competências desenvolvidas

- Liderança comercial e performance
- Estratégia e processos de vendas
- Negociação avançada
- Finanças para diretores comerciais
- Gestão de clientes e key accounts
- Dados, tecnologia e IA aplicados às vendas
- Customer experience e social selling

05 · COMO SE APRENDE

Prática, aplicada e orientada para a ação.

01

Casos reais e desafios empresariais

Análise de situações concretas de gestão comercial, trazidas pelos docentes e pelos participantes.

02

Workshops aplicados

Sessões de trabalho sobre gestão comercial e vendas, com aplicação direta ao contexto de cada participante.

03

Simulações e role playing

Simulações de negociação e de tomada de decisão em contextos comerciais.

04

Peer learning

Partilha de experiências profissionais entre participantes de setores e funções diferentes.

05

Tendências de mercado

Discussão de tendências e desafios atuais: inteligência artificial nas vendas, customer experience, social selling.

06

Análise de performance

Exercícios aplicados de análise de performance comercial, métricas e indicadores.

Formato
Presencial, em regime pós-laboral: sessões ao fim do dia em dias de semana e aos sábados de manhã, em formato de workshop. O calendário de cada edição é divulgado pela coordenação.

06 · QUEM ENSINA

Aprender com quem faz.



DIRETOR DA PÓS-GRADUAÇÃO

Pedro Mendonça da Silva

Comissão Científica

Pedro Mendonça da Silva · Ana Pinto Lima · Paulo Alcarva

«Gerir comercialmente é muito mais do que vender: é compreender clientes, construir relações de confiança, liderar pessoas e transformar oportunidades em resultados. Nesta pós-graduação, queremos preparar profissionais para pensar estrategicamente, agir com confiança e criar valor.» Pedro Mendonça da Silva, Diretor da Pós-Graduação.



Pedro Mendonça da Silva

Doutorado em Ciências Empresariais pela Universidade de Aveiro, com pós-doutoramento na UBI. Especialista em Gestão e investigador do CEOS.PP. Professor auxiliar e Diretor do Mestrado em Marketing Digital. Dirige a Pós-Graduação Executiva em Gestão Comercial.



Ana Pinto Lima

Doutorada em Gestão, na área de Marketing, pelo ISCTE. Diretora do Mestrado em Gestão e Direção Comercial e do TeSP em Vendas para Mercados Internacionais. Consultoria em marketing e vendas.



Paulo Alcarva

Formação em Economia e Finanças pela FEP e doutoramento pela Universidade Portucalense. Vice-Coordenador da Porto Executive Academy, com cerca de duas décadas de experiência na banca.



Célia Talma

Doutorada em Engenharia Informática pela FEUP e Mestre em Inteligência Artificial e Computação. Investigadora no LIACC e no CEOS.PP, nas áreas da inteligência de dados aplicada à gestão.

07 · COMO FUNCIONA

Presencial, pós-laboral e em quatro meses.

01

Regime presencial

As sessões decorrem no ISCAP, no Porto, em formato de workshop, com trabalho aplicado em sala.

02

Horário pós-laboral

Sessões ao fim do dia em dias de semana e aos sábados de manhã. O calendário de cada edição é divulgado pela coordenação.

03

Quatro meses de formação

120 horas de contacto, distribuídas por quatro módulos de 30 horas, lecionados em sequência.

04

Avaliação

Cada módulo tem a sua avaliação, com épocas de recurso e especial previstas no calendário da edição.

Veja os vídeos do Diretor da Pós-Graduação

Em três vídeos curtos, Pedro Mendonça da Silva explica o que distingue este programa, o que vai aprender e aperfeiçoar e porquê escolher esta pós-graduação.

08 · CANDIDATURA E INVESTIMENTO

1.800 € propina

- 10% para entidades com Protocolo de Parcerias com a PEA e Alumni ISCAP
- 5% para Alumni P.Porto
- 5% adicional por pronto pagamento

Candidate-se

A candidatura é feita através do formulário online disponível na página do programa. Datas e fases de candidatura atualizadas no site.

FALE CONNOSCO

Tem dúvidas sobre o plano curricular, o horário, as condições de pagamento ou a candidatura? Escreva-nos: respondemos no dia útil seguinte e, se a questão for sobre o conteúdo do programa, encaminhamos para a coordenação.

A Porto Executive Academy é a academia de formação executiva da Faculdade de Ciências Empresariais do Porto, da Universidade Técnica do Porto.

+351 22 905 00 21

pea@iscap.ipp.pt

Rua Jaime Lopes Amorim, s/n
4465-004 São Mamede de Infesta

+2000
formandos em todos os programas da academia

5 + 29
MBAs e Pós-Graduações em 8 áreas

4,55/5
satisfação média dos formandos

54%
do corpo docente com perfil executivo ou empresarial

PEA Porto Executive Academy
Mais Competência. Mais Valor.

UTPORTO Universidade Técnica do Porto | 140 ANOS P.PORTO ISCAP

Versão de outubro de 2026 · informação sujeita a atualização