

PÓS-GRADUAÇÃO GESTÃO E DIREÇÃO COMERCIAL

Pós-Graduação lecionada em **Regime Presencial**

As empresas procuram atualmente profissionais altamente capacitados, flexíveis, versáteis e vocacionados para a aprendizagem e conhecimento.

A gestão e a direção comercial são funções que assumem na atual conjuntura empresarial um papel fundamental na conquista e manutenção de clientes. As empresas necessitam impreterivelmente de profissionais que estabeleçam uma relação duradoura com os clientes e que sejam capazes de comunicar de forma eficaz com o mercado. Precisamente, porque nos dias de hoje, os mercados são altamente competitivos e os consumidores são cada vez mais exigentes, informados e cuidadosos com as marcas e produtos/serviços.

Propina: 1.750€*

*(desconto de 10% a entidades com protocolo de parceria com a P.E.A e ALUMNI ISCAP)



**+INFO:
WWW.PEA.ISCAP.IPP.PT**

APRESENTAÇÃO

A Pós-Graduação em Gestão e Direção Comercial visa formar diretores e gestores com base nas mais recentes tendências e novidades de estratégias comerciais, vendas, marketing e comunicação de forma a aumentar a rentabilidade comercial das empresas.

FORMAR É QUALIFICAR

As empresas procuram atualmente profissionais altamente capacitados, flexíveis, versáteis e vocacionados para a aprendizagem e conhecimento. Nesta realidade destaca-se a resiliência e a capacidade de resistência ao stress, precisamente porque nos dias de hoje os mercados são altamente competitivos e os consumidores são cada vez mais exigentes, informados e cuidadosos com as marcas e produtos/serviços.

COMPETÊNCIAS



Comunicação



Domínio de Estratégias



Organização



Liderança



Networking

PÚBLICO-ALVO

Diretores comerciais; Gestores de clientes; Gestores de produto; Vendedores; Empresários; Profissionais de marketing; Profissionais de trade marketing; Chefes de vendas; Supervisores de vendas; Gestores de serviço pós-venda; Pessoas que, por motivos pessoais e/ou profissionais, pretendam fazer uma reconversão de carreira, adquirindo rapidamente competências comerciais e de marketing.

PLANO DE ESTUDOS

Devido aos contantes desenvolvimentos científicos e tecnológicos, a formação não pode considerar-se concluída em nenhuma fase da vida profissional ativa. Por isso, a reciclagem de conhecimentos, capacidades e atitudes é um fator de diferenciação quer para o colaborador quer para a empresa.

UNIDADE CURRICULAR	Semestre	Horas	ECTS
Marketing Intelligence	1º	16	4
Planeamento e Estratégia Comercial	1º	20	5
Técnicas de Negociação Comercial	1º	20	5
Direito aplicado à Direção Comercial	1º	16	4
Finanças Aplicadas à Direção Comercial	2º	20	5
Liderança e Gestão da Força de Vendas	2º	20	5
Internacionalização de Negócios	2º	16	4
CRM e Estratégias Comerciais Digitais	2º	20	5
Seminários/Workshops de Direção Comercial	Anual	12	3
		160	35

MARKETING INTELLIGENCE

Esta disciplina visa capacitar os formandos na recolha, análise e interpretação de dados e informações de marketing nas organizações:

- metodologias e ferramentas de Marketing Intelligence;
- Otimizar a informação;
- Transformar a informação em conhecimento

PLANEAMENTO E ESTRATÉGIA COMERCIAL

Esta disciplina proporcionará aos alunos orientações sobre a definição e gestão do plano estratégico de vendas:

- Análise do ambiente internos e externo
- Definição de objetivos
- Alocação dos recursos
- Estratégias comerciais
- Implementação do plano de vendas
- Acompanhamento e controle

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

A disciplina de técnicas de negociação comercial visa fornecer ao aluno conhecimentos para compreender e saber aplicar técnicas de venda e negociação, bem como o desenvolvimento de aptidões de negociação em contextos diversos.

- Harvard Methodology
- Negotiation Canvas

DIREITO APLICADO À DIREÇÃO COMERCIAL

Esta disciplina tem como principal objetivo familiarizar e treinar o aluno na aplicação prática dos conhecimentos e da técnica jurídica, no âmbito económico-comercial:

- Sujeitos do direito comercial
- Regime comum dos atos de comércio e das atividades comerciais
- Direito da concorrência
- Contratos comerciais

FINANÇAS APLICADAS À DIREÇÃO COMERCIAL

Com a evolução da profissão de comercial e de direção comercial, é cada vez mais crítico perceber e estar capacitado de várias valências. Por isso, esta disciplina vem fornecer aos alunos conhecimentos e práticas financeiras importantes para a atividade comercial:

- analisar e compreender os principais documentos económico-financeiros;
- interpretar os rácios financeiros e analisar a situação da empresa;
- utilizar os conceitos e instrumentos de gestão financeira na formatação de ofertas comerciais;
- avaliar a solidez financeira dos clientes e avaliar os riscos associados à venda;
- realizar orçamentos e analisar decisões de investimento.

LIDERANÇA E GESTÃO DA FORÇA DE VENDAS

Esta disciplina pretende proporcionar aos alunos conhecimentos sobre processos, métodos e técnicas mais atuais em matéria de liderança e gestão de força de vendas, tais como:

- identificar os fatores motivacionais chave no desempenho da equipa de vendas;
- desenvolver sistemas de incentivos e benefícios equilibrados.

INTERNACIONALIZAÇÃO DE NEGÓCIOS

Num mundo cada vez mais global e numa económica pequena como a de Portugal é fundamental as empresas explorarem novos mercados. Desta forma, esta disciplina pretende dotar os alunos de conhecimentos sobre requisitos, processos, riscos e instrumentos necessários para se ter sucesso nos mercados internacionais:

- Fases de internacionalização
- Modos de entrada (exportação, cooperação e IDE)
- Estratégias de internacionalização
- Formular, implementar e avaliar
- Formalidades

CRM E ESTRATÉGIAS COMERCIAIS DIGITAIS

As tecnologias de informação ocupam um papel cada vez mais diferenciador nas empresas, sendo desta forma uma ferramenta de criação de valor inestimável. Esta disciplina tem como principais objetivos dotar os alunos de competências fundamentais para a utilização de um sistema CRM, bem como fornecer competências necessárias para a criação e implementação de estratégias comerciais com base em ferramentas digitais:

- conhecer as tecnologias de informação;

- identificar e compreender a aplicabilidade das ferramentas digitais, de modo particular o CRM, nomeadamente no que diz respeito à sua eficaz implementação;
- desenvolver estratégias inovadoras de relacionamento e de gestão de clientes com base em ferramentas tecnológicas.

SEMINÁRIOS/WORKSHOPS

Os seminários/workshops serão ministrados por convidados ao longo do curso, tendo como tema fatores atuais relacionados com a atividade comercial.

FORMADORES

Pedro Mendonça da Silva



- Licenciatura em Comércio Internacional (ISCAP).
- Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização (ISCAP).
- Doutoramento em Ciências Económicas e Empresarias – Ramo Gestão (Universidade de Aveiro).
- Título de Especialista em Gestão – Ciências Empresarias, de acordo com o DL 206/2009, de 31 de agosto (P.Porto).
- Investigador do CEOS.PP
- Consultor e formador na área de gestão de negócios, vendas, feiras e exposições, inovação e empreendedorismo.

Paulo Vasconcelos



- Licenciatura em Direito pela Faculdade de Direito (Universidade Católica Portuguesa),
- Mestre em Ciências Jurídico-Empresariais (Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra)
- Doutoramento em Direito (Universidade de Vigo, Espanha)
- É professor coordenador do ISCAP
- É advogado, em regime de profissão liberal, desde 1992.

Manuel Salvador Araújo



- Licenciado, Mestre e Doutor em Psicologia (UMinho)
- Master em Liderança e *Coaching* Organizacional (EADA, Business School, Barcelona)
- Especialista em *NeuroTrainingLab* (WORK IN OUT, Barcelona)
- Especialista em Liderança Transformacional (Institute for Transformational Leadership, Barcelona)
- Mindfulness-Based Stress Reduction con Antoni Lacueva (Mindfulness, MBSR & Aplicaciones)
- Professor (ISCAP_PPorto). Investigador (CEOS_PPorto e UNIAG_APNOR)
- Consultor em Liderança Transformacional.

Fernando Belezas



- Doutorando em Ciências Económicas e Empresariais (Universidade de Aveiro)
- Mestre em Direito e Gestão (Universidade Católica Portuguesa) Licenciado em Técnico Superior de Justiça (Universidade de Aveiro)
- Co-fundador da Seedimo, uma *fintech* especializada em financiamento colaborativo para o desenvolvimento de atividades no setor do imobiliário.

Ricardo Silva



- Licenciado em Economia, pela Universidade do Porto.
- Título de Especialista em Gestão, de acordo com o de acordo com o DL 206/2009, de 31 de agosto (P.Porto).
- Consultor nas áreas de: Estratégia, Internacionalização, Empreendedorismo e Modelos de Negócios, Análise e Previsão de Negócios. Mentor em Empreendedorismo e Auditor Externo de um Projeto Europeu na área de Sustentabilidade.

Ana Lima



- Doutoramento em Gestão de Marketing (ISCTE-IUL)
- Mestrado em Marketing (FEP-UC)
- Licenciatura em Marketing (ISCAP)
- Investigadora no CEOS-P.Porto
- Diretora da Licenciatura em Comunicação Empresarial
- Diretora TeSP de Vendas para Mercados Internacionais
- Com experiência em áreas de consultoria em Marketing, Vendas e Comunicação.

Com formação e conhecimento fica tudo mais fácil. Aprenda connosco!

Apresente a sua

CANDIDATURA

CANDIDATURAS:

<https://domus.ipp.pt/home/cands/candidaturas.aspx?escola=19&type=2>

CONTACTOS:

PORTO EXECUTIVE ACADEMY

T. +351 22 905 00 21

E. pea@iscap.ipp.pt

MAIS INFORMAÇÕES:

<https://www.pea.iscap.ipp.pt/programas/pos-graduacoes-executivas-1/gestao-e-direcao-comercial>

