

**Marketing de Vendas | 5ª Edição**
**50h | | 11 Janeiro – 29 Fevereiro 2020**

11 janeiro	aberto		18h-20h	<b>Temas de abertura - Seminário (50h/5)</b>	<b>Miguel Quintaneira</b>
15 janeiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Fundamentos de Marketing de Vendas - I	<b>Beatriz Casado</b>
20 janeiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Fundamentos de Marketing de Vendas - II	<b>Beatriz Casado</b>
25 janeiro	aberto	4h	18h-22h	Projeção competitiva e processos de internacionalização	<b>Ulisses Vieira</b>
30 janeiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Fundamentos de Marketing de Vendas - III	<b>Beatriz Casado</b>
31 janeiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Análise de preços de vendas (portugal)	<b>Henrique Costa</b>
05 fevereiro	aberto	4h	18h-22h	Comunicação de vendas - I	<b>Catarina Belo Cordeiro</b>
08 fevereiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Propriedade Industrial no Âmbito de Marcas de Marca	<b>Ana Pereira de Sá</b>
09 fevereiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Canais de canais de distribuição e técnicas de vendas - I	<b>Luís Vasconcelos</b>
08 fevereiro	aberto	4h	18h-22h	Canais de canais de distribuição e técnicas de vendas - II	<b>Luís Vasconcelos</b>
12 fevereiro	aberto	4h	18h-22h	Comunicação de vendas - II	<b>Catarina Belo Cordeiro</b>
21 fevereiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Marketing Digital - I	<b>Beatriz Casado</b>
22 fevereiro	aberto	4h	18h-22h	Marketing Digital - II	<b>Beatriz Casado</b>
27 fevereiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Seminário: Processos de Supervisão de Vendas	<b>Wanda Lopes</b>
28 fevereiro	sexta-feira	3h	18h-20h	Estruturas e inovação no setor das vendas I	<b>Paulo Sousa</b>
29 fevereiro	aberto	4h	18h-22h	Estruturas e inovação no setor das vendas II	<b>Paulo Sousa</b>
				<b>setor áreas de entrega de diplomas</b>	

\*O programa poderá sofrer alterações em qualquer momento de acordo com base no perfil atual das necessidades de formação das formandas