

Marketing de Vendas || 5ª Edição
50h || 18 Janeiro – 29 Fevereiro 2020

18 janeiro	aberto		18h-20h	Teoria de Marketing - Semestre (Obrigatório)	Miguel Quintanilha
19 janeiro	sexta-feira	2h	18h-20h	Fundamentos de Marketing de Vendas - I	Beatrix Casado
20 janeiro	sábado-feira	2h	18h-20h	Fundamentos de Marketing de Vendas - II	Beatrix Casado
21 janeiro	aberto	4h	18h-20h	Posição competitiva e processos de internacionalização	Ulisses Vieira
22 janeiro	sexta-feira	2h	18h-20h	Fundamentos de Marketing de Vendas - III	Beatrix Casado
23 janeiro	sábado-feira	2h	18h-20h	Análise de preços de vendas (portugal)	Henrique Costa
24 fevereiro	aberto	4h	18h-20h	Comunicação de Vendas - I	Catarina Belo Cordeiro
25 fevereiro	sexta-feira	2h	18h-20h	Propriedade Industrial no Âmbito de Marcas de Marca	Ana Pereira de Sá
27 fevereiro	sábado-feira	2h	18h-20h	Canais de canais de distribuição e técnicas de vendas - I	Luís Vasconcelos
28 fevereiro	aberto	4h	18h-20h	Canais de canais de distribuição e técnicas de vendas - II	Luís Vasconcelos
29 fevereiro	aberto	4h	18h-20h	Comunicação de Vendas - II	Catarina Belo Cordeiro
21 fevereiro	sábado-feira	2h	18h-20h	Marketing Digital - I	Beatrix Casado
22 fevereiro	aberto	4h	18h-20h	Marketing Digital - II	Beatrix Casado
27 fevereiro	sexta-feira	2h	18h-20h	Seminários: Processos de Superação de Vendas	Wanda Lopes
28 fevereiro	sábado-feira	2h	18h-20h	Estruturas e inovação no setor das vendas I	Paulo Sousa
29 fevereiro	aberto	4h	18h-20h	Estruturas e inovação no setor das vendas II	Paulo Sousa
				setor áreas de entrega de diplomas	

*O presente plano prevê flexibilidade no quadro em base no perfil e/ou das necessidades de formação dos formandos