

**Marketing de Vendas || 5ª Edição**

50h || 23 janeiro – 29 fevereiro 2020

23 janeiro	quinta-feira	3h	17h30 – 18h30	<b>Teóricas de abertura</b>		<b>Luílla GRS</b>
		3h	18h30 – 19h30	Fundamentos de Marketing de Vendas - I	<b>Health Cases</b>	<b>Sala 1.02</b>
24 janeiro	sexta-feira	3h	18h30 – 19h30	Fundamentos de Marketing de Vendas - II	<b>Health Cases</b>	<b>Sala 1.02</b>
28 janeiro	quarta	4h	08h30 – 12h30	Posição competitiva e processos de inovação/difusão	<b>Elvira Vieira</b>	<b>Sala 0.02</b>
30 janeiro	sexta-feira	3h	18h30 – 19h30	Fundamentos de Marketing de Vendas - III	<b>Health Cases</b>	<b>Sala 1.02</b>
31 janeiro	sexta-feira	3h	18h30 – 19h30	Academia de provas de vendas (Workshop)	<b>Denilde Costa</b>	<b>Sala 1.02</b>
02 fevereiro	quarta	4h	08h30 – 12h30	Comunicação de vendas - I	<b>Catarina Belo Correia</b>	<b>Sala 0.02</b>
03 fevereiro	quinta-feira	3h	18h30 – 19h30	Propriedade Industrial no Alberg e Direitos de Marca	<b>Ana Pereira de Sá</b>	<b>Sala 1.02</b>
07 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 19h30	Canais dos canais de distribuição e técnicas de venda - I	<b>Luís Vasconcelos</b>	<b>Sala 1.02</b>
08 fevereiro	quarta	4h	08h30 – 12h30	Canais dos canais de distribuição e técnicas de venda - II	<b>Luís Vasconcelos</b>	<b>Sala 0.02</b>
09 fevereiro	quinta	4h	08h30 – 12h30	Marketing Digital - I	<b>Health Cases</b>	<b>Sala 0.02</b>
11 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 19h30	Marketing Digital - II	<b>Health Cases</b>	<b>Sala 1.02</b>
12 fevereiro	quarta	4h	08h30 – 12h30	Comunicação de vendas - II	<b>Catarina Belo Correia</b>	<b>Sala 0.02</b>
17 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 19h30	Seminário: Processos de Superação dos desafios	<b>Bruno Lopes</b>	<b>Sala 1.02</b>
28 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 19h30	Instituições e tecnologia no setor das vendas - I	<b>Paulo Sousa</b>	<b>Sala 1.02</b>
29 fevereiro	quarta	4h	08h30 – 12h30	Instituições e tecnologia no setor das vendas - II	<b>Paulo Sousa</b>	<b>Sala 0.02</b>
				<b>Interacção de estratégias de negócios</b>		