

Marketing de Vendas || 5ª Edição

50h || 11 janeiro – 29 fevereiro 2020

20 janeiro	quinta-feira	3h	17h30 – 20h30 Teóricas de abertura		Sala 1.00
				Health Cases	Sala 1.00
			Fundamentos de Marketing de Vendas - I		
24 janeiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30 Fundamentos de Marketing de Vendas - II	Health Cases	Sala 1.00
25 janeiro	sábado	4h	09h30 – 13h30 Posição competitiva e processo de internacionalização	Sérvio Vieira	Sala 0.00
30 janeiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30 Fundamentos de Marketing de Vendas - III	Health Cases	Sala 1.00
31 janeiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30 A cultura do grupo de vendas (Workshop)	Genelia Costa	Sala 1.00
02 fevereiro	sábado	4h	09h30 – 13h30 Comunicação de vendas - I	Catarina Belo Correia	Sala 0.00
03 fevereiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30 Propriedade Industrial no Alberg e Direitos de Marca	Ana Pereira da Silva	Sala 1.00
07 fevereiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30 Gestão dos canais de distribuição e técnicas de vendas - I	Luís Vasconcelos	Sala 1.00
08 fevereiro	sábado	4h	09h30 – 13h30 Gestão dos canais de distribuição e técnicas de vendas - II	Luís Vasconcelos	Sala 0.00
13 fevereiro	quinta-feira	4h	09h30 – 13h30 Marketing Digital - I	Health Cases	Sala 0.00
13 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30 Marketing Digital - II	Health Cases	Sala 1.00
13 fevereiro	sábado	4h	09h30 – 13h30 Comunicação de vendas - II	Catarina Belo Correia	Sala 0.00
17 fevereiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30 Semanas: Processo de Superação dos desafios	Bruno Lopes	Sala 1.00
28 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30 Estruturas e inovação no setor das vendas - I	Paulo Sousa	Sala 1.00
28 fevereiro	sábado	4h	09h30 – 13h30 Estruturas e inovação no setor das vendas - II	Paulo Sousa	Sala 0.00
			Conteúdo adicional de entrega de disciplinas		