

Calendário de Formação

Curso formativo (Módulos) | 400h

Programa formativo em vendas | 2º (2024) | 60h
 28 de março a 10 de junho de 2024

28 mar	segunda-feira	09:00-12:00	Introdução à aprendizagem	Glória Bragança	1,00
		14:00-16:00	CRM	Nuno Barata	1,00
29 mar	terça-feira	09:00-12:00	CRM	Nuno Barata	1,00
30 mar	quarta-feira	09:00-12:00	Métodos de vendas	Paulo Pinheiro	1,00
31 mar	quinta-feira	09:00-12:00	Métodos de vendas	Paulo Pinheiro	1,00
01 abr	sexta-feira	09:00-12:00	Liderança & Motivação	Glória Bragança	1,00
02 abr	sábado	09:00-12:00	Liderança & Motivação	Glória Bragança	1,00
03 abr	domingo	09:00-12:00	Vendas 2.0	Tiago Rodrigues	1,00
04 abr	segunda-feira	09:00-12:00	Vendas 2.0	Tiago Rodrigues	1,00
05 abr	terça-feira	09:00-12:00	Técnicas de vendas aplicadas às vendas	Ismael Coimbra	1,00
06 abr	quarta-feira	09:00-12:00	Técnicas de vendas aplicadas às vendas	Ismael Coimbra	1,00
07 abr	quinta-feira	09:00-12:00	Recrutamento & Seleção	Miguel Sousa	1,00
08 abr	sábado	09:00-12:00	Recrutamento & Seleção	Miguel Sousa	1,00
09 abr	domingo	09:00-12:00	Recursos Humanos	Carlos Melo	1,00
10 abr	segunda-feira	09:00-12:00	Recursos Humanos	Carlos Melo	1,00
11 abr	terça-feira	09:00-12:00	Estratégia de vendas & Planeamento	Carlos Cunha	1,00
12 abr	quarta-feira	09:00-12:00	Estratégia de vendas & Planeamento	Carlos Cunha	1,00
13 abr	quinta-feira	09:00-12:00	Coaching & PNL	Sérgio Almeida	1,00
14 abr	sábado	09:00-12:00	Coaching & PNL	Sérgio Almeida	1,00
15 abr	domingo	09:00-12:00	Técnicas de vendas & negociação	Nuno Pinheiro	1,00
16 abr	segunda-feira	09:00-12:00	Técnicas de vendas & negociação	Nuno Pinheiro	1,00
17 abr	terça-feira	09:00-12:00	Seminários - Marketing/Promov	Francisco Viana	1,00
18 abr	quarta-feira	09:00-12:00	Seminários - Marketing/Promov	Francisco Viana	1,00
19 abr	quinta-feira	09:00-12:00	Seminários - Case Study - 1000h+40h/2h	André Santos	1,00
20 abr	sábado	09:00-12:00	Apresentação do curso	Glória Bragança	1,00