

**Marketing de Vendas || 6ª Edição**
**50h || 14 Janeiro – 18 Fevereiro 2021**

14 janeiro	Quarta-feira	3h	18h30 – 21h30	Fundamentos de Marketing de Vendas – I	Beatrix Casais	Tudo o melhor
15 janeiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30	Fundamentos de Marketing de Vendas – II	Beatrix Casais	
16 janeiro	sábado	4h	09h30 – 13h30	Projeção competitiva e processos de internacionalização	Mário Vieira	
21 janeiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30	Fundamentos de Marketing de Vendas – III	Beatrix Casais	
22 janeiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30	Avaliação de preços de vendas (descontos)	David Costa	
23 janeiro	sábado	4h	09h30 – 13h30	Comunicação de vendas – I	Catarina Belo Correia	
28 janeiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30	Propriedade Industrial no Albergue e Serviços de Móveis	Ana Patrícia de Sá	
29 janeiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30	Seleção das canais de distribuição e técnicas de vendas – I	Lupe Vasconcelos	
30 janeiro	sábado	4h	09h30 – 13h30	Comunicação de vendas – II	Catarina Belo Correia	
05 fevereiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30	Representação de vendas	Bruno Lopes	
06 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30	Instituições e inovação no setor de vendas – I	Paulo Sousa	
07 fevereiro	sábado	4h	09h30 – 13h30	Seleção das canais de distribuição e técnicas de vendas – II	Lupe Vasconcelos	
12 fevereiro	quinta-feira	3h	18h30 – 21h30	Instituições e inovação no setor de vendas – II	Paulo Sousa	
13 fevereiro	sexta-feira	3h	18h30 – 21h30	Marketing Digital – I	Beatrix Casais	
18 fevereiro	sábado	4h	09h30 – 13h30	Marketing Digital – II	Beatrix Casais	

\* Os conteúdos programáticos de cada disciplina variam de acordo com a necessidade de formação do formando.

\* Os horários são uma aproximação à realidade de um trabalho muito variado e com grande flexibilidade. É necessário estar disponível para todos os conteúdos indicados no formulário.