

**Porto  
Business  
School**

/ University of Porto



# SALES MANAGEMENT

2023

15ª Edição

**Pós-Graduações**

+351 226 153 270

geral@pbs.up.pt

Make change happen

POÉS-GRADU

# Implementar uma gestão comercial eficiente.

[CANDIDATURAS](#)

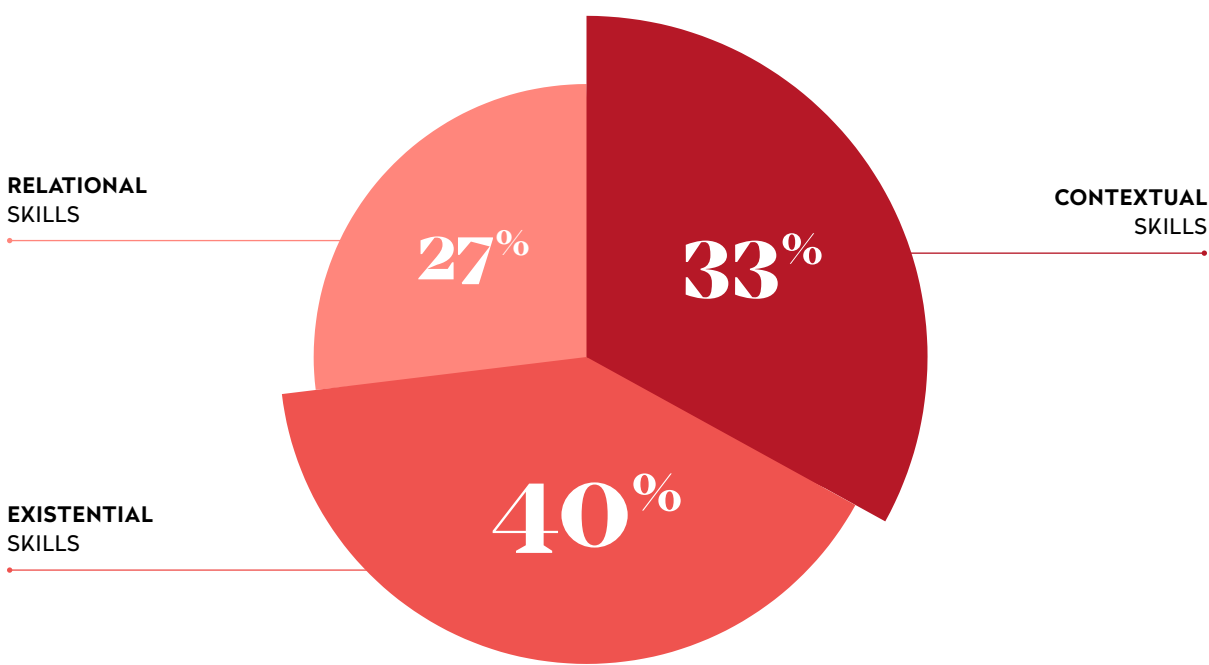
[MAIS INFO](#)

[CONTACTE-NOS](#)

SKILLS

**SKILLS**

---



**RELATIONAL  
SKILLS**

**CONTEXTUAL  
SKILLS**

**EXISTENTIAL  
SKILLS**

SKILLS

## BENEFÍCIOS

---

### Para o Participante:

Desenvolver uma visão holística da função de vendas / Adquirir formação integrada de competências técnicas nas áreas de sistemas de informação, finanças, marketing, logística, negociação e, simultaneamente, competências comportamentais que vão preparar para uma gestão comercial eficiente / Desenvolver competências comportamentais associadas a uma gestão eficiente da venda / Novas capacidades de gestão e direção direcionadas à melhoria no processo de vendas proporcionando às empresas crescer e fortalecer a sua posição no mercado / Dar resposta às dificuldades sentidas pelas empresas de captar a atenção, criar e manter a relação com seu cliente / Conhecer as ferramentas e modelos para uma gestão comercial eficiente aliada às competências comportamentais da venda / Assistir a Masterclasses conduzidas por oradores nacionais e internacionais, em temas como Estratégia e Inovação, Design Thinking, Liderança, Data Mining ou Digital Transformation / Opção de participar numa Semana Internacional numa business school do top mundial.

### Para a Empresa:

A empresa é uma beneficiária direta do desenvolvimento holístico do seu quadro na área de vendas. As competências adquiridas nesta pós-graduação de Sales Management, elevará não só o desempenho individual do seu quadro como, por via dele, o da sua equipa e, concomitantemente, o da organização / Num contexto cada vez mais competitivo e exigente, a aquisição de novas capacidades de gestão e direção direcionadas à melhoria no processo de vendas, terá um contributo direto ao crescimento e fortalecimento da posição da empresa no mercado.



## PORQUÊ?

Adaptação do programa à evolução dos mercados e das boas práticas do setor / Corpo docente que conjuga elementos da academia com executivos com larga experiência em empresa / Participantes com diferentes backgrounds acadêmicos que propiciam o **networking e a troca de experiências**, revelando diferentes soluções para os mesmos desafios / Forte equilíbrio entre a componente teórica e prática com a **elaboração de um projeto aplicado à resolução de um desafio prático** / Programa em Escola de Negócios do top mundial: #41 Financial Times European Business Schools Ranking (Executive Education) / #8 no ranking Best Masters da Eduniversal.

## PARA QUEM?

Responsáveis de vendas e de compras / Quadros intermediários com experiência comercial, que ambicionem desenvolver uma carreira na área das vendas/compras / Gestores de PMEs com responsabilidade na área comercial / Profissionais cujo desempenho da função esteja relacionado com atividades comerciais, nomeadamente: Diretores Comerciais, Account Managers, Key Account Managers, Diretores de Marketing, Gestores de Categoria, Gestores de Produto, Business Unit Managers, Chefes de Vendas, Supervisores de Vendas e Vendedores.

**1º TRIMESTRE  
JAN - ABR '23**

Marketing Relacional Catarina Roseira	16h
Comunicação Pessoal Isabel Borgas	24h
Psicologia da Venda Pedro Quelhas Brito	16h
Tópicos Básicos de Finanças Luís Miranda da Rocha	16h
Sistemas de Informação e CRM José Augusto Alves	16h
Logística Gisela Santos	8h
Vendas Business to Business João Porto	12h
Masterclass*	3h

**2º TRIMESTRE  
MAI - JUL '23**

Gestão de Compras Augusto Azevedo	20h
Organização e Eficiência Comercial Luís Gabriel Silva   Luís Teixeira	16h
Competitive Intelligence Filipe Melo de Sampaio	16h
Negociação Pedro Cunha	16h
Master Class*	3h

**3º TRIMESTRE  
SET - DEZ '23**

Neurovendas Pedro S. Vieira	16h
Gestão de Equipas e Liderança Inês Neto   Jorge Sequeira	20h
Gestão do Território e de Contas João Paulo Rocha	16h
Modelos de Internacionalização Teresa Castro   José Rijo	16h
Direito Comercial Mariana Costa	12h
Projeto	5h
Master Class*	3h

\*As Master Classes fazem parte da estrutura curricular da Pós-Graduação e são realizadas em datas não coincidentes com as aulas. A Porto Business School utiliza um software de vigilância online que regista o comportamento dos alunos durante os exames realizados de forma remota.

## Aprenda com os melhores.



### **Pedro Quelhas Brito**

Professor Associado da Faculdade de Economia do Porto. Especialista em Psicologia do Consumidor, Distribuição e Comunicação.



### **João Paulo Rocha**

Diretor de Marketing da Cerealis. Vasta experiência no mercado de produtos de grande consumo em companhias como Longa Vida, Sara Lee Coffee & Grocery e Sogrape.

# Experiência internacional



A Pós-Graduação dá-lhe a possibilidade de participar numa **Semana Internacional**.

A Porto Business School tem como parceiras algumas das **melhores escolas de negócios do mundo**, sendo que tem oportunidade de visitar uma delas para uma semana imersiva de **aprendizagem e networking**.

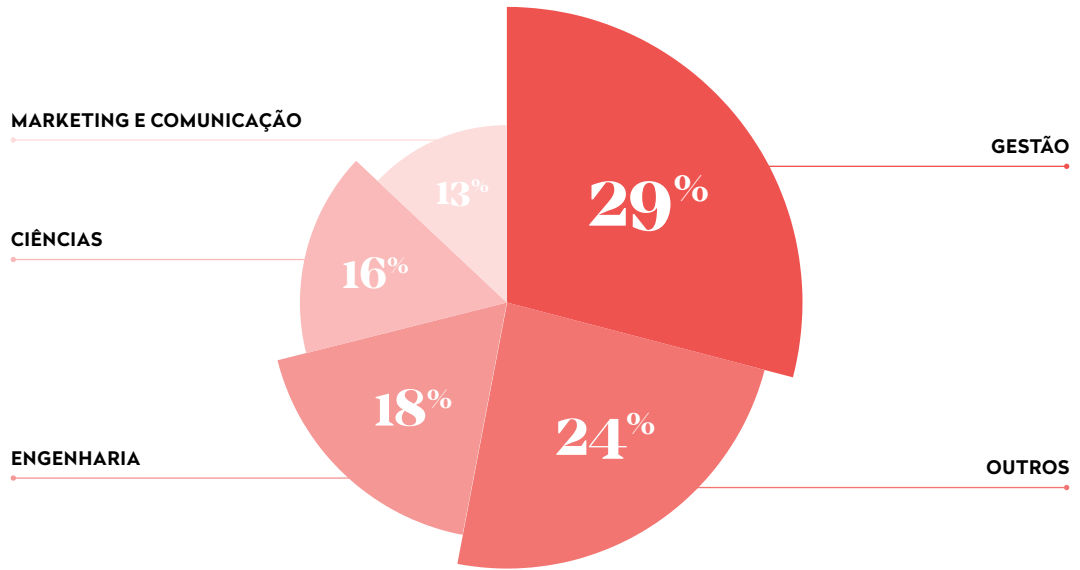
Nas últimas edições, a Semana Internacional decorreu no **Instituto de Empresa** (Madrid) e na **London Business School**.

Módulo opcional.

Contacte-nos para mais informações.

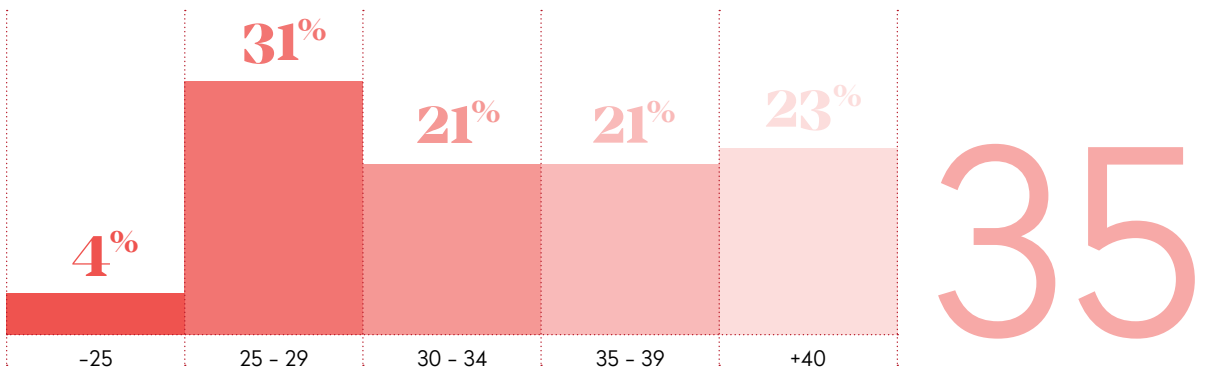


Background Acadêmico

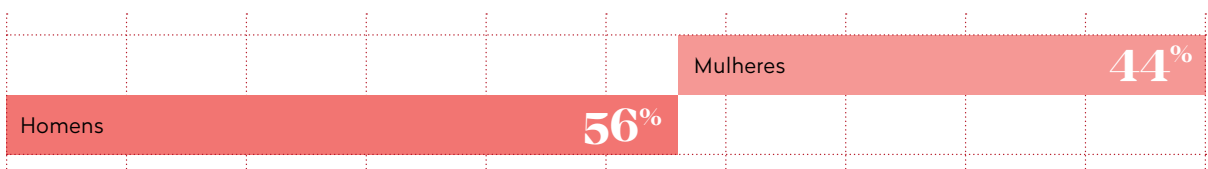


Idade

Média de Idade



Gênero



“Queria melhorar o meu curriculum com algo mais do que engenharia. Como a formação que possuo é extremamente técnica, nada me preparou para a gestão de recursos e, principalmente para a Gestão Comercial. Neste momento faço parte do departamento comercial do Grupo Frezite, o que faz com que me sejam solicitados alguns conceitos de gestão e estratégia comercial internacional”

— Valter Mesquita  
Sales Engineering, Grupo Frezite

“Com um background em Finanças e enquanto trabalhava na banca na Suíça, tomei a "arriscada" decisão de me mudar para Portugal, para dar sucessão à empresa dos meus pais na área de distribuição de vinhos - a Vinoteca - onde assumi a responsabilidade do departamento comercial. Os professores, não são somente professores fantásticos, com um excelente mix de conhecimento académico e experiência profissional, como, mais importante, são pessoas maravilhosas, muito humanas e sempre prontas para ajudar.”

— José Barbosa  
Diretor Geral, Vinoteca S.A.

# Pronto para explorar connosco?

## CANDIDATURAS

---

Para embarcar neste processo deve possuir licenciatura ou grau superior. Na ausência de licenciatura, excepcionalmente, poderão ser consideradas candidaturas de profissionais com experiência relevante no âmbito do programa. O processo de candidatura é realizado online em [www.pbs.up.pt](http://www.pbs.up.pt).

## DESCONTOS COMERCIAIS

---

As empresas associadas da Porto Business School e seus colaboradores, Alumni da Porto Business School e Alumni da Universidade do Porto beneficiam de condições especiais. A Porto Business School tem acordos com várias instituições financeiras para obtenção de financiamento referente aos programas que oferece. Contacte-nos ou visite-nos para mais informações.

## BOLSAS ALUNOS INTERNACIONAIS

---

A Porto Business School tem um programa de bolsas para alunos internacionais. Para mais informações, contacte: [international@pbs.up.pt](mailto:international@pbs.up.pt)

### Informações

Para mais informações sobre os programas de Pós-Graduação contacte: [pgs@pbs.up.pt](mailto:pgs@pbs.up.pt)

## DIPLOMA

---

Aos alunos que obtenham aprovação em todas as disciplinas será atribuído: Diploma de Pós-Graduação em Sales Management.

Nos termos do respetivo Regulamento da Universidade do Porto, a Pós-Graduação em Sales Management permite aos seus diplomados a obtenção de 45 créditos ECTS (European Credit Transfer System) na área das Ciências Empresariais.

# Porto Business School

/ University of Porto



## Local

Porto Business School, Matosinhos



## Próxima Edição

Janeiro, 2023



## Horário

Sextas-feiras, das 18h30 às 22h30

Sábados, das 9h00 às 13h00



## Duração

3 trimestres

Durante o mês de dezembro podem ainda ocorrer exames de recurso e/ou entrega de projeto final.



## Idioma

Português



## Investimento

1.ª fase **6.100€**

(early bird fee até 7 de outubro de 2022)

2.ª fase **6.900€** (ver condições no interior)

Por questões relacionadas com feriados ou necessidades de avaliação poderão, excepcionalmente, ser utilizados outros dias da semana. Dada a natureza do programa, a utilização de computador pessoal é necessária.

## Paper Free School

Em alinhamento com o plano de sustentabilidade da Porto Business School, a disponibilização de case studies e outros materiais de apoio será sempre realizada em formato digital.

O programa, datas, preços e corpo docente podem sofrer alterações.

## Associado Académico

Universidade do Porto

## Associados não académicos

Amkor

Amorim

Associação de Antigos Alunos da FEP

Banco Angolano de Negócios e Comércio

Bial

BOSCH

BNP Paribas

BPI

Caixa Geral de Depósitos

Câmara Municipal do Porto

Cerealis

Continental

Coopropar-Medlog

Deloitte

EDP

EDP Estudos e Consultoria

Efacec

EurobicF

Ramada Aços, S.A.

Aços e Indústrias SA

Fundação Luso-Americana

Galp Energia

Gameiro e Associados

Grupo Gamobar

Grupo Mota-Engil

Grupo RAR

Millennium bcp

Montepio

Natixis

NOS

Nors

Novo Banco

Proef

PWC

REN

Riopele

Samsung

SONAE

Super Bock Group

TMG Group

## Rankings



## Acreditações



## Memberships

