

## Calendário de Formação

Oferta Formativa UMinhoExec || ANJE

### Programa Avançado em Vendas |88h| 30 de setembro a 20 de dezembro de 2019

30 set.	segunda-feira	18h00:19h00	Sessão de Apresentação	Elisabete Sá & Ricardo Branquinho
		19h00:23h00	Estratégia de vendas & Planeamento	Carlos Cunha
02 out.	quarta-feira	19h00:23h00	Estratégia de vendas & Planeamento	Carlos Cunha
07 out.	segunda-feira	19h00:23h00	Modelos de Vendas	Vitor Carvalho
09 out.	quarta-feira	19h00:23h00	Modelos de Vendas	Vitor Carvalho
14 out.	segunda-feira	19h00:23h00	Vendas 2.0	Paulo Morais
16 out.	quarta-feira	19h00:23h00	Vendas 2.0	Paulo Morais
21 out.	segunda-feira	19h00:23h00	CRM	Nuno Barata
23 out.	quarta-feira	19h00:23h00	CRM	Nuno Barata
28 out.	segunda-feira	19h00:23h00	Seminário: Case Study - SWORD HEALTH	André Santos
30 out.	quarta-feira	19h00:23h00	Recrutamento & Seleção	Rita Serra
04 nov.	segunda-feira	19h00:23h00	Recrutamento & Seleção	Rita Serra
06 nov.	quarta-feira	19h00:23h00	Gestão Equipas	Carlos Maia
11 nov.	segunda-feira	19h00:23h00	Gestão Equipas	Carlos Maia
13 nov.	quarta-feira	19h00:23h00	Liderança & Motivação	Ricardo Branquinho
18 nov.	segunda-feira	19h00:23h00	Liderança & Motivação	Ricardo Branquinho
20 nov.	quarta-feira	19h00:23h00	Coaching & PNL	Sérgio Almeida
25 nov.	segunda-feira	19h00:23h00	Coaching & PNL	Sérgio Almeida
27 nov.	quarta-feira	19h00:23h00	Seminário - Técnicas de teatro aplicado às vendas	Joana Estrela
02 dez.	segunda-feira	19h00:23h00	Técnicas de vendas & Negociação	Nuno Fontoura
04 dez.	quarta-feira	19h00:23h00	Técnicas de vendas & Negociação	Nuno Fontoura
09 dez.	segunda-feira	19h00:23h00	Simulação: Técnicas de vendas	Paulo Morais & Ricardo Branquinho
11 dez.	quarta-feira	19h00:23h00	Seminário - Marketing Pessoal	Francisco Viana
20 dez.	sexta-feira	19h00:23h00	Apresentações finais	Paulo Morais & Ricardo Branquinho

