

Calendário de Formação

Oferta Formativa UMinhoExec || ANJE

Programa Avançado em Vendas – 2ª Edição | 88h | 17 de fevereiro a 22 de maio de 2020

17 fev.	segunda-feira	18h00:19h00	Sessão de Apresentação	Ricardo Branquinho
		19h00:23h00	Estratégia de vendas & Planeamento	Carlos Cunha
18 fev.	quarta-feira	19h00:23h00	Estratégia de vendas & Planeamento	Carlos Cunha
02 mar.	segunda-feira	19h00:23h00	Modelos de Vendas	Pedro Pinheiro
04 mar.	quarta-feira	19h00:23h00	Modelos de Vendas	Pedro Pinheiro
09 mar.	segunda-feira	19h00:23h00	CRM	Nuno Barata
11 mar.	quarta-feira	19h00:23h00	CRM	Nuno Barata
16 mar.	segunda-feira	19h00:23h00	Vendas 2.0	Paulo Morais
18 mar.	quarta-feira	19h00:23h00	Vendas 2.0	Paulo Morais
23 mar.	segunda-feira	19h00:23h00	Técnicas de teatro aplicado às vendas	Joana Estrela
25 mar.	quarta-feira	19h00:23h00	Técnicas de teatro aplicado às vendas	Joana Estrela
30 mar.	quarta-feira	19h00:23h00	Recrutamento & Seleção	Rita Serra
01 abr.	segunda-feira	19h00:23h00	Recrutamento & Seleção	Rita Serra
13 abr.	quarta-feira	19h00:23h00	Gestão Equipas	Carlos Maia
15 abr.	segunda-feira	19h00:23h00	Gestão Equipas	Carlos Maia
20 abr.	quarta-feira	19h00:23h00	Liderança & Motivação	Ricardo Branquinho
22 abr.	segunda-feira	19h00:23h00	Liderança & Motivação	Ricardo Branquinho
27 abr.	quarta-feira	19h00:23h00	Coaching & PNL	Sérgio Almeida
29 abr.	segunda-feira	19h00:23h00	Coaching & PNL	Sérgio Almeida
04 mai.	quarta-feira	19h00:23h00	Seminário: Case Study - SWORD HEALTH	André Santos
06 mai.	segunda-feira	19h00:23h00	Técnicas de vendas & Negociação	Nuno Fontoura
11 mai.	quarta-feira	19h00:23h00	Técnicas de vendas & Negociação	Nuno Fontoura
13 mai.	quarta-feira	19h00:23h00	Seminário - Marketing Pessoal	Francisco Viana
22 mai.	sexta-feira	---	Apresentações finais	Paulo Morais & Ricardo Branquinho

