

## Calendário de Formação

### Programa Executivo em Vendas | 3ª Edição

100h | 08-novembro 2021 a 14-março 2022

**ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários) / UminhoExec**

**Horário:** 19h00 às 23h00 – Presencial  
 19h00 às 21h00 - Online

<b>Sessão 1</b>	08-nov	Segunda-feira	1H	Sessão de Apresentação	<b>Todos</b>
<b>Sessão 2</b>	08-nov	Segunda-feira	4H	Estratégia de Vendas e Planeamento	<b>Carlos Cunha/Daniel Guerreiro</b>
<b>Sessão 3</b>	09-nov	Terça-feira	4H	Estratégia de Vendas e Planeamento	<b>Carlos Cunha/Daniel Guerreiro</b>
<b>Sessão 4</b>	11-nov	Quinta-feira	2H	Masterclass Comunicação à distância nas Vendas	<b>Norberto Amaral</b>
<b>Sessão 5</b>	15-nov	Segunda-feira	4H	Modelos de Vendas	<b>Pedro Pinheiro</b>
<b>Sessão 6</b>	17-nov	Quarta-Feira	4H	Modelos de Vendas	<b>Pedro Pinheiro</b>
<b>Sessão 7</b>	23-nov	Terça-feira	2H	Vendas 2.0	<b>Tiago Nogueira</b>
<b>Sessão 8</b>	26-nov	Sexta-feira	2H	Vendas 2.0	<b>Tiago Nogueira</b>
<b>Sessão 9</b>	29-nov	Segunda-Feira	2H	Vendas 2.0	<b>Tiago Nogueira</b>
<b>Sessão 10</b>	30-nov	Terça-feira	2H	Vendas 2.0	<b>Tiago Nogueira</b>
<b>Sessão 11</b>	06-dez	Segunda-feira	2H	CRM	<b>Nuno Barata</b>
<b>Sessão 12</b>	07-dez	Terça-feira	2H	CRM	<b>Nuno Barata</b>
<b>Sessão 13</b>	13-dez	Segunda-feira	2H	CRM	<b>Nuno Barata</b>
<b>Sessão 14</b>	15-dez	Quarta-Feira	2H	CRM	<b>Nuno Barata</b>
<b>Sessão 15</b>	10-jan	Segunda-Feira	4H	Técnicas de Vendas e Negociação	<b>André Semedo</b>
<b>Sessão 16</b>	11-jan	Terça-feira	4H	Técnicas de Vendas e Negociação	<b>André Semedo</b>
<b>Sessão 17</b>	17-jan	Segunda-feira	4H	Comunicar com Arte	<b>Joana Estrela</b>

<b>Sessão 18</b>	19-jan	Quarta-feira	4H	Comunicar com Arte	<b>Joana Estrela</b>
<b>Sessão 19</b>	20-jan	Quinta-feira	2H	Masterclasse Decifrar Vendas	<b>Alexandre Monteiro</b>
<b>Sessão 20</b>	24-jan	Segunda-feira	4H	Recrutamento e Seleção	<b>Rita Serra</b>
<b>Sessão 21</b>	26-jan	Quarta-feira	4H	Recrutamento e Seleção	<b>Rita Serra</b>
<b>Sessão 22</b>	31-jan	Segunda-feira	4H	Gestão de Equipas	<b>Carlos Maia</b>
<b>Sessão 23</b>	02-fev	Quarta-feira	4H	Gestão de Equipas	<b>Carlos Maia</b>
<b>Sessão 24</b>	03-fev	Quinta-feira	2H	Masterclasse Case Study – Sword Health	<b>André Santos</b>
<b>Sessão 25</b>	07-fev	Segunda-feira	4H	Marketing Pessoal	<b>Francisco Viana</b>
<b>Sessão 26</b>	08-fev	Terça-feira	4H	Marketing Pessoal	<b>Francisco Viana</b>
<b>Sessão 27</b>	15-fev	Terça-Feira	4H	Liderança e Motivação	<b>Luis Lobão</b>
<b>Sessão 28</b>	16-fev	Quarta-feira	4H	Liderança e Motivação	<b>Luis Lobão</b>
<b>Sessão 29</b>	23-fev	Quarta-feira	2H	Masterclasse Inteligência Emocional nas Vendas	<b>Paulo Moreira</b>
<b>Sessão 30</b>	28-fev	Segunda-feira	4H	Coaching e PNL	<b>Sérgio Almeida</b>
<b>Sessão 31</b>	02-mar	Quarta-feira	4H	Coaching e PNL	<b>Sérgio Almeida</b>
<b>Sessão 32</b>	14-mar	Segunda-feira	4H	Apresentação Final	<b>Carlos Cunha</b>