

Calendário de Formação

Programa Executivo em Vendas | 3ª Edição

100h | 12-abril a 30-junho 2022

ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários) / UMinhoExec

Horário: - 19h00 às 23h00 - Presencial

- 19h00 às 21h00 - Online

Sessão 1	12-abr	Terça-feira	1H	Sessão de Apresentação	Todos
Sessão 2	12-abr	Terça-feira	4H	Estratégia de Vendas e Planeamento	Carlos Cunha/Daniel Guerreiro
Sessão 3	13-abr	Terça-feira	4H	Estratégia de Vendas e Planeamento	Carlos Cunha/Daniel Guerreiro
Sessão 4	18-abr	Segunda-feira	4H	Liderança e Motivação	Luis Lobão
Sessão 5	19-abr	Terça-feira	4H	Liderança e Motivação	Luis Lobão
Sessão 6	26-abr	Terça-Feira	2H	Masterclass Comunicação à distância nas vendas *	Norberto Amaral
Sessão 7	27-abr	Quarta-feira	4H	Modelos de Vendas	Pedro Pinheiro
Sessão 8	02-mai	Segunda-Feira	4H	Vendas 2.0 *	Tiago Nogueira
Sessão 9	03-mai	Terça-feira	4h	Vendas 2.0 *	Tiago Nogueira
Sessão 10	04-mai	Quarta-feira	4H	Modelos de Vendas	Pedro Pinheiro
Sessão 11	09-mai	Segunda-feira	4H	CRM	Nuno Barata
Sessão 12	11-mai	Quarta-feira	4H	CRM	Nuno Barata
Sessão 13	17-mar	Terça-feira	4H	Técnicas de Vendas e Negociação	André Semedo
Sessão 14	18-mai	Quarta-feira	4H	Técnicas de Vendas e Negociação	André Semedo
Sessão 15	23-mai	Segunda-feira	4H	Comunicar com Arte	Joana Estrela
Sessão 16	25-mai	Quarta-feira	4H	Comunicar com Arte	Joana Estrela
Sessão 17	26-mai	Quinta-feira	2H	Masterclass Decifrar Vendas *	Alexandre Monteiro
Sessão 18	30-mai	Segunda-feira	4H	Recrutamento e Seleção	Rita Serra
Sessão 19	01-jun	Quarta-feira	4H	Recrutamento e Seleção	Rita Serra
Sessão 20	06-jun	Segunda-feira	4H	Gestão de Equipas	Carlos Maia
Sessão 21	08-jun	Quarta-feira	4H	Gestão de Equipas	Carlos Maia
Sessão 22	13-jun	Segunda-feira	2H	Masterclass Case Study – Sword Health *	André Santos
Sessão 23	20-jun	Segunda-feira	4H	Marketing Pessoal	Francisco Viana
Sessão 24	21-jun	Terça-feira	4H	Marketing Pessoal	Francisco Viana
Sessão 25	27-jun	Segunda-feira	4H	Coaching e PNL	Sérgio Almeida
Sessão 26	28-jun	Terça-feira	4H	Coaching e PNL	Sérgio Almeida
Sessão 27	30-jun	Quinta-feira	2H	Masterclasse Inteligência Emocional nas Vendas *	Paulo Moreira
A agendar com formandos			4H	Apresentações finais	Carlos Cunha + Formadores

* Masterclasses e Módulo Vendas 2.0 em formato Online