

PROGRAMA GERAL DE GESTÃO INTENSIVO

OPEN EXECUTIVE PROGRAMME

OUT '18

**Porto
Business
School**

/ University of Porto



Duração

12 dias, 50 horas
Sextas-feiras, das 18h30 às 22h30
Sábados, das 9h00 às 13h00



Idioma

Português



Investimento

2.500€
(ver condições no verso)



Local

Sines Tecnopolo



Próxima edição inicia

Outubro, 2017



Calendário

13, 14, 20, 21, 27 e 28 **OUT**

3, 4, 10, 11, 17 e 18 **NOV**

Adquira conhecimentos essenciais de Gestão, aumente a sua performance e impulsione a sua carreira

Porquê este programa?

O Programa Geral de Gestão Intensivo proporciona aos participantes conhecimentos nucleares de gestão, dotando-os de competências para enfrentar novos desafios e permitindo-lhes uma melhor performance e progressão profissional.

São muitos os profissionais sem formação de base em gestão que são desafiados a assumir funções nesta área, mas sentem dificuldades em apresentar os resultados esperados e para os quais têm potencial.

O Programa Geral de Gestão Intensivo pretende responder a essa necessidade, permitindo aos participantes desenvolver uma visão estratégica e sistémica, dotando-os de conhecimentos nas áreas de Marketing, Finanças, Gestão de Pessoas e Gestão da Cadeia de Abastecimento, bem como de princípios e ferramentas que permitam assegurar a execução e o controlo da estratégia.

Para quem?

Os destinatários preferenciais do programa são os profissionais que têm a ambição de progressão na carreira ou de adaptação a mudança de funções e/ou alterações no grau de complexidade de gestão das suas empresas, e cuja ausência da atividade diária da empresa causa grandes dificuldades pessoais ou organizacionais. Consideram-se também como destinatários preferenciais os quadros de empresas portuguesas e estrangeiras que trabalham fora de Portugal e que podem, de forma concentrada e intensiva, realizar uma formação executiva numa escola de negócios de prestígio internacional sem afetar a sua normal atividade profissional.

Os participantes terão normalmente formação universitária ou, na falta desta, uma experiência profissional superior a 7 anos.



Pronto para explorar connosco?

Como?

VISÃO SISTÊMICA

MERCADOS
E CLIENTES

GESTÃO
DE PESSOAS

GESTÃO DA CADEIA
DE ABASTECIMENTO

FINANÇAS

PERFORMANCE EMPRESARIAL

Estrutura curricular

Economia Mundial para Gestores • 4h

Fernando Teixeira dos Santos

- Os aspetos mais relevantes na análise do funcionamento das economias: indicadores e suas inter-relações.
- As políticas económicas: instrumentos e efeitos.
- Os desafios da economia global.

Planeamento Estratégico e Execução • 8h

José Luís Alvim

- Pensamento Estratégico;
- Scenario Planning;
- Plano estratégico;
- Fatores críticos de sucesso da execução da estratégia.

Marketing para Gestores • 8h

Luis Cardia

- Criação de valor, inovação e marketing.
- Estratégia em marketing: targeting, posicionamento e marca.
- Marketing mix: produto, serviço, preço, distribuição, comunicação.
- Estratégias de estimulação da procura.
- Pecados mortais do marketing.
- Planeamento em marketing.

Gestão de pessoas • 8h

Cândida Santos

- Tendências e desafios da gestão de pessoas.
- A importância do alinhamento da estratégia com a gestão de pessoas.
- Desafios inerentes à motivação e ao engagement.
- O papel da liderança.
- Princípios da colaboração efetiva.

Gestão da Cadeia de Abastecimento • 8h

Alcibíades Paulo Guedes

- Importância estratégica da Logística e da integração da cadeia de abastecimento;
- Gestão da Cadeia de Abastecimento;
- Decisões Estratégicas e Configuração da Cadeia;
- O papel dos sistemas logísticos operacionais.

Análise e Relato Financeiro para Gestores • 8h

Rui Couto Viana

- Utilidade das Demonstrações Financeiras;
- Normas de Relato Financeiro (principais Ativos e Passivos);
- Opções na Normalização Contabilística.

Controlo de Gestão e Avaliação de Performance • 4h

Joaquim Barreiros

- A tradução em termos operacionais da estratégia e a construção de mapas estratégicos;
- Seleção de indicadores de desempenho;
- O caso particular dos indicadores de raiz financeira e análises de rendibilidades.

Seminário • 2h

João Dionísio



DIREÇÃO DO PROGRAMA

ALCIBIADES PAULO GUEDES
DIRETOR DO PROGRAMA



"São muitos os profissionais sem formação de base em gestão que são desafiados a assumir funções nesta área."

JOSÉ LUÍS ALVIM
DIRETOR DO PROGRAMA



"O programa permite desenvolver uma visão estratégica e sistémica da gestão, proporcionando conhecimentos nucleares de gestão, permitindo uma melhor performance."

METODOLOGIAS



ACTION LEARNING



CASE STUDIES



PERSONAL ROADMAP



BRAINSTORMING



ROLE PLAYING

CANDIDATURAS

Para embarcar neste processo deve possuir licenciatura ou grau superior. O processo de candidatura é realizado online em www.pbs.up.pt

Early bird fee para candidaturas até 1 mês antes da data de arranque do programa

DESCONTOS COMERCIAIS

As empresas associadas da Porto Business School, e seus colaboradores, os associados da Porto Business School Alumni e os antigos alunos 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.

INFORMAÇÕES

Candidaturas e inscrições:
fexecutivos@pbs.up.pt

O programa, datas, preços e corpo docente estão sujeitos a alterações.

ACCREDITATIONS



MEMBERSHIPS



RANKINGS



Porto Business School

/ University of Porto

Avenida Fabril do Norte, 425,
4460-314 Matosinhos, Portugal

+351 226 153 270
geral@pbs.up.pt
www.pbs.up.pt

Make change happen



Associação Porto Business School (PBS) – U. Porto

Associado Académico:

Associados não académicos:

Universidade do Porto

Amorim · Associação de Antigos Alunos da FEP · Banco Angolano de Negócios e Comércio · Millennium BCP
Banco BIC · BPI · Bial · BOSCH · Caixa Geral de Depósitos · Câmara Municipal do Porto · Cerealis · Deloitte · EDP
EDP Estudos e Consultoria · F. Ramada, Açores e Indústrias, SA · Efacec · Fundação Luso-Americana · Galp Energia
Gameiro e Associados · Grupo Gamobar · Liberty Seguros · Coopprofar-Medlog · Montepio · Grupo Motaengil
Nanium · NOS · Novo Banco · PWC · Grupo RAR · REN · Riopelle · Samsung · SONAE · Unicer · Superview