

# Curso de Especialização Gestão Comercial





## Curso de Especialização Gestão Comercial

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 15 ECTS
- » Tempo Dedicado: 16 horas/semana
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online
- » Indicado para: Licenciados e profissionais com experiência demonstrável nas áreas económico-financeiras.

Acesso ao site: [www.techtute.com/pt/escola-de-gestao/curso-especializacao/curso-especializacao-gestao-comercial](http://www.techtute.com/pt/escola-de-gestao/curso-especializacao/curso-especializacao-gestao-comercial)

# Índice

01

Boas-vindas

---

*pág. 4*

02

Porquê estudar na TECH?

---

*pág. 6*

03

Porquê o nosso programa?

---

*pág. 10*

04

Objetivos

---

*pág. 14*

05

Estrutura e conteúdo

---

*pág. 18*

06

Metodologia

---

*pág. 24*

07

O perfil dos nossos alunos

---

*pág. 32*

08

Direção do curso

---

*pág. 36*

09

Impacto para a sua carreira

---

*pág. 42*

10

Benefícios para a sua empresa

---

*pág. 46*

11

Certificação

---

*pág. 50*

# 01

# Boas-vindas

Todas as empresas foram criadas com um objetivo comum de gerar os máximos lucros possíveis. É o trabalho do diretor comercial criar as estratégias precisas para alcançar os objetivos económicos propostos, adaptando-se sempre às mudanças e exigências do mercado. Por isso, a especialização superior dos profissionais desta área é fundamental para conseguir este nível de competências que lhes permitirá tomar as decisões apropriadas que favoreçam a organização. Sem dúvida, este é um curso único, porque proporciona ao aluno os conhecimentos imprescindíveis para dirigirem equipas comerciais de sucesso e serem capazes de implementar os planos específicos que facilitem o crescimento da empresa.



Curso de Especialização em Gestão Comercial.  
TECH Universidade Tecnológica



“

*A figura do gestor rígido, inflexível e autoritário é obsoleta. Surgiu um novo perfil, muito mais em linha com as novas tendências e que se destaca por ser tecnologicamente conhecedor, ouvir ativamente os seus colaboradores e fazer uma autocrítica do seu trabalho”*

02

# Porquê estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de gestão do mundo, 100% online. É uma Escola de Gestão de elite, com um modelo da máxima exigência académica. Um centro internacional de elevado rendimento e de aprendizagem intensiva em competências de direção.



“

*A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para o ajudar a alcançar o sucesso empresarial"*

## Na TECH Universidade Tecnológica



### Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online, que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com o mais alto reconhecimento internacional, que fornecerá os elementos-chave para que o aluno se desenvolva num mundo em constante mudança, onde a inovação deve ser a aposta essencial de cada empresário.

*“Caso de Sucesso Microsoft Europa”* por incorporar um sistema multivídeo interativo inovador nos programas.



### Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é económico. Não é necessário fazer um grande investimento para estudar nesta Universidade. No entanto, para se formar na TECH, serão testados os limites da inteligência e capacidade do estudante. Os padrões académicos desta instituição são muito elevados...

**95%**

dos estudantes da TECH concluem os seus estudos com sucesso



### Networking

Profissionais de todo o mundo participam na TECH, pelo que o estudante poderá criar uma vasta rede de contactos que lhe será útil para o seu futuro.

**+100 mil**

gestores formados todos os anos

**+200**

nacionalidades diferentes



### Empowerment

O estudante vai crescer de mãos dadas com as melhores empresas e profissionais de grande prestígio e influência. A TECH desenvolveu alianças estratégicas e uma valiosa rede de contactos com os principais intervenientes económicos dos 7 continentes.

**+500**

Acordos de colaboração com as melhores empresas



### Talento

Este Curso de Especialização é uma proposta única para fazer sobressair o talento do estudante no meio empresarial. Uma oportunidade para dar a conhecer as suas preocupações e a sua visão de negócio.

A TECH ajuda o estudante a mostrar o seu talento ao mundo no final desta especialização



### Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno pode desfrutar de uma experiência única. Estudará num contexto multicultural. Num programa com uma visão global, graças ao qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, compilando a informação mais recente e que melhor se adequa à sua ideia de negócio.

Os estudantes da TECH têm mais de 200 nacionalidades.



A TECH procura a excelência e, para isso, tem uma série de características que a tornam uma Universidade única:



### Análises

---

A TECH explora o lado crítico do aluno, a sua capacidade de questionar as coisas, a sua capacidade de resolução de problemas e as suas competências interpessoais.



### Excelência académica

---

A TECH proporciona ao estudante a melhor metodologia de aprendizagem online. A Universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem mais reconhecida internacionalmente) com o Estudo de Caso de Tradição e vanguarda num equilíbrio difícil, e no contexto do itinerário académico mais exigente.



### Economia de escala

---

A TECH é a maior universidade online do mundo. Tem uma carteira de mais de 10 mil pós-graduações universitárias. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Isto assegura que os estudos não são tão caros como noutra universidade.



### Aprenda com os melhores

---

A equipa docente da TECH explica nas aulas o que os levou ao sucesso nas suas empresas, trabalhando num contexto real, animado e dinâmico. Professores que estão totalmente empenhados em oferecer uma especialização de qualidade que permita ao estudante avançar na sua carreira e destacar-se no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



*Na TECH terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atualizados no meio académico"*

03

# Porquê o nosso programa?

Fazer o curso da TECH significa multiplicar as suas hipóteses de alcançar sucesso profissional na gestão de empresas de topo.

É um desafio que envolve esforço e dedicação, mas que abre as portas a um futuro promissor. O aluno aprenderá com o melhor corpo docente e com a metodologia educativa mais flexível e inovadora.



“

*Temos o corpo docente mais prestigiado e o curso mais completo do mercado, o que nos permite oferecer uma aprendizagem do mais elevado nível académico”*

Este programa trará uma multiplicidade de benefícios profissionais e pessoais, entre os quais os seguintes:

01

### Dar um impulso definitivo à carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno poderá assumir o controlo do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Com a conclusão deste programa, adquirirá as competências necessárias para fazer uma mudança positiva na sua carreira num curto período de tempo.

*70% dos participantes nesta especialização conseguem uma mudança positiva na sua carreira em menos de 2 anos.*

02

### Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada da gestão geral para compreender como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

*A nossa visão global da empresa irá melhorar a sua visão estratégica.*

03

### Consolidar o estudante na gestão de empresas de topo

Estudar na TECH significa abrir as portas a um panorama profissional de grande importância para que o estudante se possa posicionar como gestor de alto nível, com uma visão ampla do ambiente internacional.

*Trabalhará em mais de 100 casos reais de gestão de topo.*

04

### Assumir novas responsabilidades

Durante o programa, são apresentadas as últimas tendências, desenvolvimentos e estratégias, para que os estudantes possam realizar o seu trabalho profissional num ambiente em mudança.

*45% dos alunos conseguem subir na carreira com promoções internas.*

05

### Acesso a uma poderosa rede de contactos

A TECH interliga os seus estudantes para maximizar as oportunidades. Estudantes com as mesmas preocupações e desejo de crescer. Assim, será possível partilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

*Encontrará uma rede de contactos essencial para o seu desenvolvimento profissional.*

06

### Desenvolver projetos empresariais de uma forma rigorosa

O estudante terá uma visão estratégica profunda que o ajudará a desenvolver o seu próprio projeto, tendo em conta as diferentes áreas da empresa.

*20% dos nossos estudantes desenvolvem a sua própria ideia de negócio.*

07

### Melhorar as *soft skills* e capacidades de gestão

A TECH ajuda os estudantes a aplicar e desenvolver os seus conhecimentos adquiridos e a melhorar as suas capacidades interpessoais para se tornarem líderes que fazem a diferença.

*Melhore as suas capacidades de comunicação e liderança e dê um impulso à sua profissão.*

08

### Ser parte de uma comunidade exclusiva

O estudante fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, instituições de renome e professores qualificados das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade da TECH Universidade Tecnológica.

*Damos-lhe a oportunidade de se especializar com uma equipa de professores de renome internacional.*

# 04

# Objetivos

Este Curso de Especialização foi concebido para reforçar as competências de gestão e liderança, bem como para desenvolver novas competências e habilidades que serão essenciais para o seu desenvolvimento profissional. Após o programa, será capaz de tomar decisões globais com uma perspectiva inovadora e uma perspectiva internacional.



“

*Dirigir estrategicamente as equipas comerciais vai proporcionar benefícios notáveis à sua empresa”*

A TECH converte os objetivos dos seus alunos nos seus próprios objetivos.  
Trabalham em conjunto para os alcançar.

O Curso de Especialização em Gestão Comercial o aluno para:

01

Definir as últimas tendências e desenvolvimentos em gestão empresarial

02

Desenvolver, liderar e executar estratégias de compras mais eficazes e focadas nas necessidades da empresa, que ofereçam propostas de valor personalizadas

03

Desenvolver estratégias para tomar decisões num ambiente complexo e instável, avaliando o seu impacto na empresa







04

Desenvolver estratégias para organizações líderes e equipas de vendas em tempos de mudança

05

Desenvolver as competências essenciais para gerir estrategicamente a atividade comercial das empresas

06

Escolher os canais e os meios de venda adequados, em concordância com a marca e o posicionamento empresarial

05

# Estrutura e conteúdo

O Curso de Especialização em Gestão Comercial é feito à sua medida, num formato 100% online para que possa escolher a hora e o local que melhor se adequa à sua disponibilidade, horário e interesses. Uma qualificação de seis meses que pretende ser uma experiência única e estimulante, estabelecendo as bases para o seu sucesso na gestão das campanhas de vendas.



“

*Um conteúdo vastíssimo com o qual pode conhecer todos os processos realizados pela Gestão Comercial de uma empresa”*

## Plano de estudos

O Curso de Especialização em Gestão Comercial da TECH Universidade Tecnológica proporciona uma aprendizagem intensiva que o vai preparar para enfrentar desafios e decisões empresariais ao nível nacional e internacional. O seu objetivo principal é promover o crescimento pessoal e profissional, contribuindo para alcançar o sucesso.

Ao longo de 375 horas de qualificação, os alunos irão analisar uma multiplicidade de casos práticos, através do trabalho individual, de grande utilidade para a sua prática diária. É, portanto, uma verdadeira imersão em situações reais dos negócios.

Este Curso de Especialização trata em profundidade as técnicas e segredos da gestão comercial, juntamente com a visão logística e económica da empresa, e foi elaborado para que os gestores vejam a Gestão Comercial com uma perspetiva estratégica, internacional e inovadora.

Um plano de estudos a pensar em si, focado na sua melhoria profissional e que o prepara para alcançar a excelência no âmbito comercial. Uma qualificação que compreende as suas necessidades e as da sua empresa através de conteúdos inovadores, baseados nas últimas tendências e, apoiada pela melhor metodologia educacional e por um corpo docente excepcional, que lhe dará as competências para resolver as situações críticas de uma forma criativa e eficiente.

Este Curso de Especialização tem uma duração de 6 meses e está dividido em 3 módulos:

### Módulo 1

*Management e liderança*

### Módulo 2

*Logística e gestão económica*

### Módulo 3

*Gestão comercial*

### Onde, quando e como são ministradas?

A TECH oferece a possibilidade de desenvolver este Curso de Especialização em Gestão Comercial completamente online. Durante os 6 meses de duração da especialização, o aluno poderá aceder a todos os conteúdos deste curso em qualquer altura, permitindo-lhe autogerir o seu tempo de estudo.

*Uma experiência educativa  
única, essencial e decisiva  
para impulsionar o seu  
desenvolvimento profissional  
e progredir na carreira.*



## Módulo 1. Management e liderança

### 1.1. General Management

- 1.1.1. Integração de estratégias funcionais nas estratégias empresariais globais
- 1.1.2. Política e processos de gestão
- 1.1.3. *Society and enterprise*

### 1.2. Direção estratégica

- 1.2.1. Estabelecer a posição estratégica: missão, visão e valores
- 1.2.2. Desenvolvimento de novos negócios
- 1.2.3. Crescimento e consolidação da empresa

### 1.3. Estratégia competitiva

- 1.3.1. Análise de mercado
- 1.3.2. Vantagem competitiva sustentável
- 1.3.3. Retorno do investimento

### 1.4. Estratégia empresarial

- 1.4.1. *Driving corporate strategy*
- 1.4.2. *Pacing corporate strategy*
- 1.4.3. *Driving corporate strategy*

### 1.5. Planeamento e estratégia

- 1.5.1. Relevância da direção estratégica no processo de controlo de gestão
- 1.5.2. Análise do ambiente e da organização
- 1.5.3. *Lean Management*

### 1.6. Gestão do talento

- 1.6.1. Gestão de capital humano
- 1.6.2. Ambiente, estratégia e métrica
- 1.6.3. Inovação na gestão de pessoas

### 1.7. Desenvolvimento de gestão e liderança

- 1.7.1. Liderança e estilos de liderança
- 1.7.2. Motivação
- 1.7.3. Inteligência emocional
- 1.7.4. Capacidades e competências do líder 2.0
- 1.7.5. Reuniões eficazes

### 1.8. Gestão da mudança

- 1.8.1. Análise do rendimento
- 1.8.2. Liderar a mudança. Resistência à mudança
- 1.8.3. Gestão de processos de mudança
- 1.8.4. Gestão de equipas multiculturais

## Módulo 2. Logística e gestão económica

### 2.1. Diagnóstico financeiro

- 2.1.1. Indicadores para a análise das demonstrações financeiras
- 2.1.2. Análise da rentabilidade
- 2.1.3. Rentabilidade económica e financeira de uma empresa

### 2.2. Análise económica das decisões

- 2.2.1. Controlo orçamental
- 2.2.2. Análise da competência Análise comparativa
- 2.2.3. Tomada de decisões Investimento ou desinvestimento empresarial

### 2.3. Avaliação de investimentos e *portfolio management*

- 2.3.1. Rentabilidade dos projetos de investimento e criação de valor
- 2.3.2. Modelos para avaliação de projetos de investimento
- 2.3.3. Análise de sensibilidade, construção de cenários e árvores de decisão

### 2.4. Direção de logística de compras

- 2.4.1. Gestão de *stocks*
- 2.4.2. Gestão de armazéns
- 2.4.3. Gestão de compras e aquisições

### 2.5. *Supply relationship management*

- 2.5.1. Custos e eficiência da cadeia de operações
- 2.5.2. Mudança dos padrões de procura
- 2.5.3. Mudança na estratégia das operações

### 2.6. Processos logísticos

- 2.6.1. Organização e gestão de processos
- 2.6.2. Aquisição, produção, distribuição
- 2.6.3. Qualidade, custos de qualidade e ferramentas
- 2.6.4. Serviço pós-venda

### 2.7. Logística e clientes

- 2.7.1. Análise e previsão da procura
- 2.7.2. Previsão e planeamento das vendas
- 2.7.3. *Collaborative planning forecasting & replacement*

### 2.8. Logística internacional

- 2.8.1. Alfândegas, processos de exportação e importação
- 2.8.2. Métodos e meios de pagamento internacionais
- 2.8.3. Plataformas logísticas a nível internacional

**Módulo 3. Gestão comercial****3.1. Negociação comercial**

- 3.1.1. Inteligência emocional em negociação e vendas
- 3.1.2. Automotivação e empatia
- 3.1.3. Desenvolvimento da capacidade de negociação

**3.2. Fundamentos da gestão empresarial**

- 3.2.1. Análise interna e externa DAFO
- 3.2.2. Análise setorial e competitiva
- 3.2.3. Modelo CANVAS

**3.3. Tomada de decisões em gestão comercial**

- 3.3.1. Estratégia empresarial e estratégia competitiva
- 3.3.2. Modelos de tomada de decisão
- 3.3.3. Ferramentas de tomada de decisão e analíticas

**3.4. Direção e *coaching* da rede de vendas**

- 3.4.1. Planeamento da campanha de vendas
- 3.4.2. Redes ao serviço da atividade comercial
- 3.4.3. Políticas de seleção e formação de vendedores
- 3.4.4. *Sales management*

**3.5. Implementação da função comercial**

- 3.5.1. Contrato comercial
- 3.5.2. Controlo da atividade comercial
- 3.5.3. O código de ética do agente comercial

**3.6. *Key Account Management***

- 3.6.1. Identificação de contas-chave
- 3.6.2. Benefícios e riscos do *key account manager*
- 3.6.3. Vendas & *key account management*
- 3.6.4. Fases da ação estratégica da Agência KAM

**3.7. Previsão comercial**

- 3.7.1. Previsão de negócios e previsão de vendas
- 3.7.2. Métodos de previsão de vendas
- 3.7.3. Aplicações práticas de previsão de vendas

**3.8. Gestão financeira e orçamental**

- 3.8.1. Painéis de controlo integral em *marketing*
- 3.8.2. Controlo do plano anual de *marketing*
- 3.8.3. Impacto financeiro das decisões estratégicas

07

# Metodologia

Este programa de capacitação oferece uma forma diferente de aprendizagem. A nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas escolas médicas mais prestigiadas do mundo e tem sido considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações, tais como a *New England Journal of Medicine*.







“

*Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para o levar através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que provou ser extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”*

A TECH Business School utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo.

O nosso programa oferece um método revolucionário de desenvolvimento de competências e conhecimentos. O nosso objetivo é reforçar as competências num contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

*Com a TECH pode experimentar uma forma de aprendizagem que abala as fundações das universidades tradicionais de todo o mundo”*



*Este programa prepara-o para enfrentar desafios empresariais em ambientes incertos e tornar o seu negócio bem sucedido.*



## Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este programa da TECH é um programa de formação intensiva, criado de raiz para oferecer aos gestores desafios e decisões empresariais ao mais alto nível, tanto a nível nacional como internacional. Graças a esta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, dando um passo decisivo para o sucesso. O método do caso, a técnica que constitui a base deste conteúdo, assegura que a realidade económica, social e profissional mais atual é seguida.

*“ O estudante aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolução de situações complexas em ambientes empresariais reais.*

O método do caso tem sido o sistema de aprendizagem mais amplamente utilizado pelas melhores faculdades do mundo. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de direito não só aprendessem o direito com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações verdadeiramente complexas, a fim de tomarem decisões informadas e valorizarem juízos sobre a forma de as resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard.

Numa dada situação, o que deve fazer um profissional? Esta é a questão que enfrentamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os estudantes serão confrontados com múltiplos casos da vida real. Terão de integrar todo o seu conhecimento, investigar, argumentar e defender as suas ideias e decisões.

*O nosso programa prepara-o para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira.*

## Relearning Methodology

A TECH combina eficazmente a metodologia do Estudo de Caso com um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição, que combina elementos didáticos diferentes em cada lição.

Melhoramos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

*O nosso sistema online permitir-lhe-á organizar o seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-o ao seu horário. Poderá aceder ao conteúdo a partir de qualquer dispositivo fixo ou móvel com uma ligação à Internet.*

Na TECH aprende- com uma metodologia de vanguarda concebida para formar os gestores do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, chama-se Relearning.

A nossa escola de gestão é a única escola de língua espanhola licenciada para empregar este método de sucesso. Em 2019, conseguimos melhorar os níveis globais de satisfação dos nossos estudantes (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos...) no que diz respeito aos indicadores da melhor universidade online do mundo.

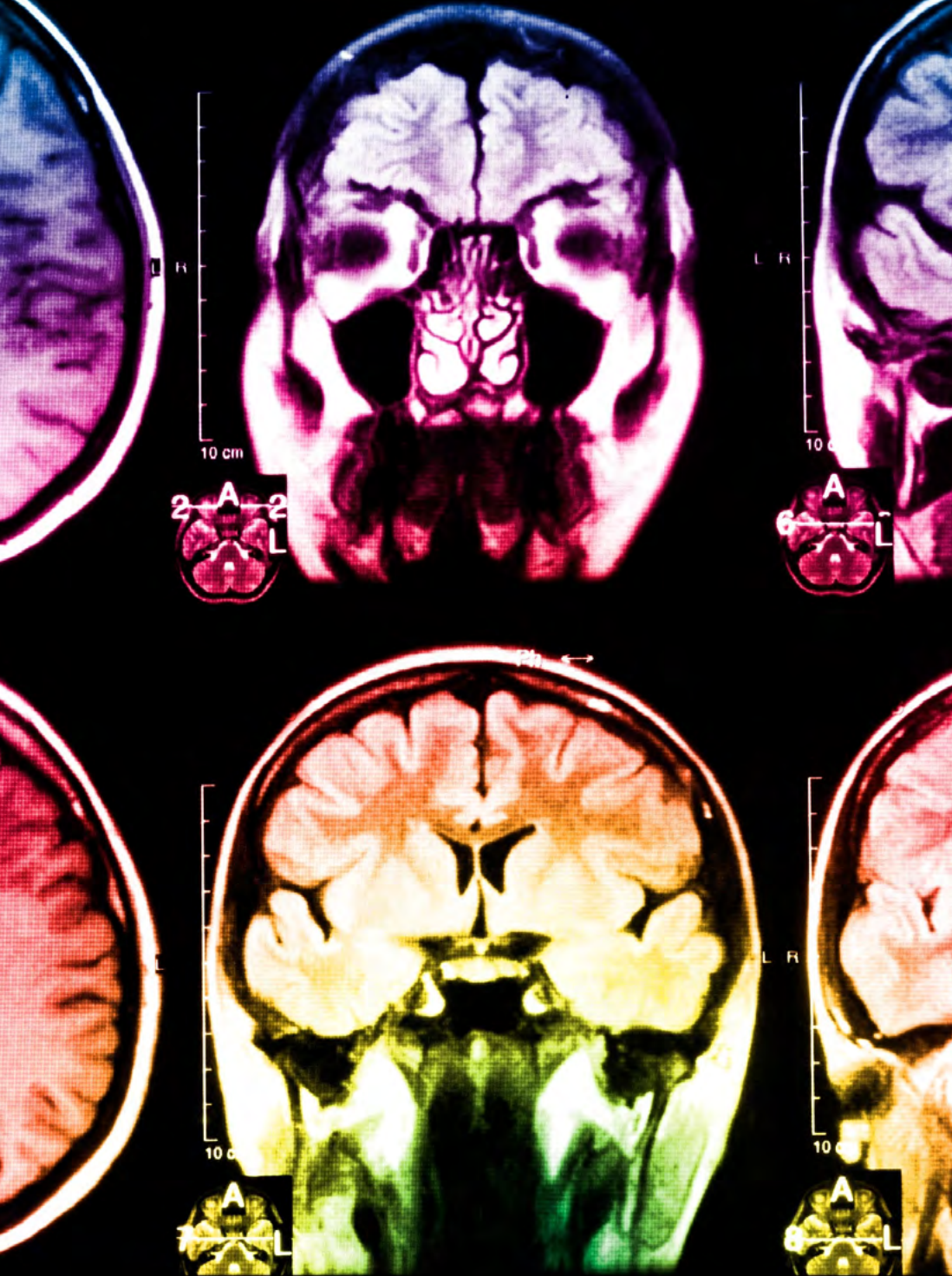


No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, mas acontece numa espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, cada um destes elementos é combinado de forma concêntrica. Esta metodologia formou mais de 650.000 licenciados com sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como a bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, capacidades de gestão, ciência do desporto, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isto num ambiente altamente exigente, com um corpo estudantil universitário com um elevado perfil socioeconómico e uma idade média de 43,5 anos.

*O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e mais desempenho, envolvendo-o mais na sua capacitação, desenvolvendo um espírito crítico, defendendo argumentos e opiniões contrastantes: uma equação direta ao sucesso.*

A partir das últimas provas científicas no campo da neurociência, não só sabemos como organizar informação, ideias, imagens e memórias, mas sabemos que o lugar e o contexto em que aprendemos algo é fundamental para a nossa capacidade de o recordar e armazenar no hipocampo, para o reter na nossa memória a longo prazo.

Desta forma, e no que se chama Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto em que o participante desenvolve a sua prática profissional.



Este programa oferece o melhor material educativo, cuidadosamente preparado para profissionais:



#### Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados pelos especialistas que irão ensinar o curso, especificamente para o curso, para que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são depois aplicados ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isto, com as mais recentes técnicas que oferecem peças de alta-qualidade em cada um dos materiais que são colocados à disposição do aluno.



#### Masterclasses

Existem provas científicas sobre a utilidade da observação por terceiros especializada.

O denominado Learning from an Expert constrói conhecimento e memória, e gera confiança em futuras decisões difíceis.



#### Práticas de aptidões e competências

Realizarão atividades para desenvolver competências e aptidões específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e desenvolver as competências e capacidades que um gestor de topo necessita de desenvolver no contexto da globalização em que vivemos.



#### Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que necessita para completar a sua capacitação.





#### Case studies

Completarão uma seleção dos melhores estudos de casos escolhidos especificamente para esta situação. Casos apresentados, analisados e tutelados pelos melhores especialistas em gestão de topo na cena internacional.



#### Resumos interativos

A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais a fim de reforçar o conhecimento.

Este sistema educativo único para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



#### Testing & Retesting

Os conhecimentos do aluno são periodicamente avaliados e reavaliados ao longo de todo o programa, através de atividades e exercícios de avaliação e auto-avaliação, para que o aluno possa verificar como está a atingir os seus objetivos.



07

# O perfil dos nossos alunos

O Curso de Especialização em Gestão Comercial é indicado para profissionais relacionados com as vendas e o comércio que queiram atualizar os seus conhecimentos, descobrir novas formas de dirigir a atividade comercial empresarial e avançar na sua carreira profissional.







“

*Se tiver uma experiência no setor comercial e procura uma melhoria interessante na sua carreira enquanto continua a trabalhar, este é o curso para si”*

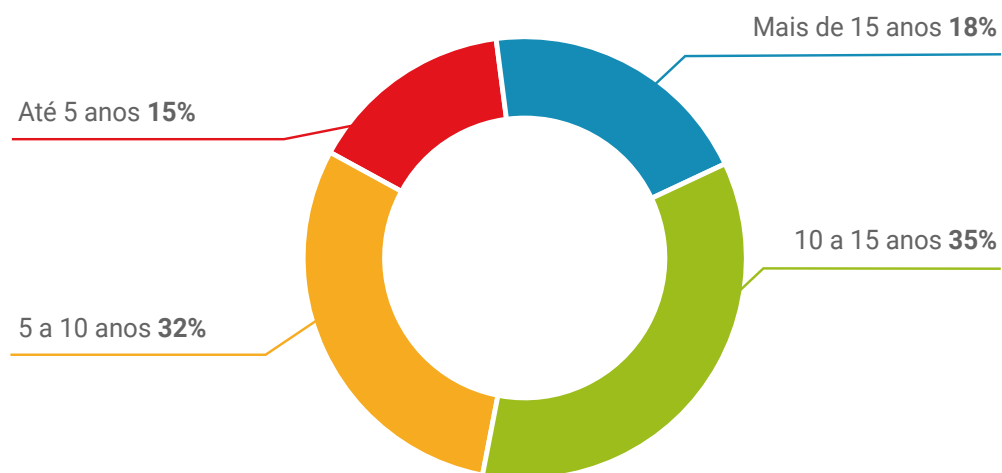
### Idade média

---

Entre **35** e **45** anos

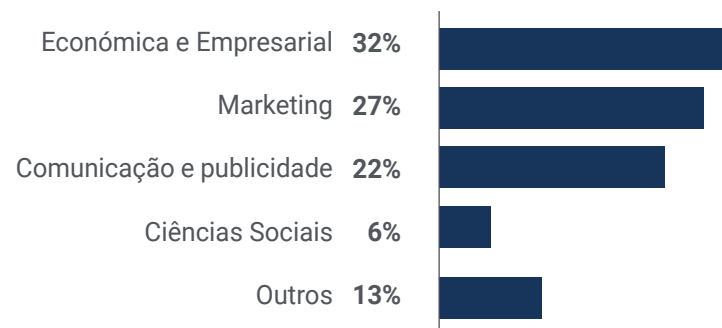
### Anos de experiência

---



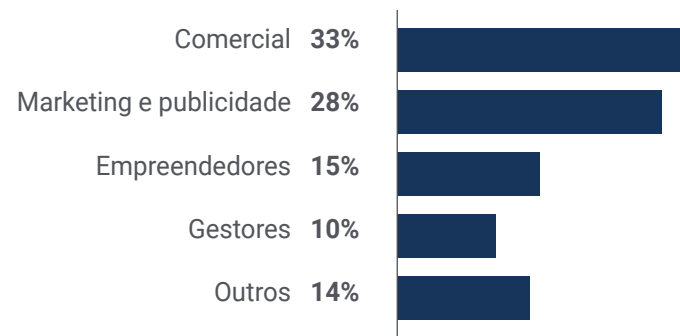
### Área de Estudo

---



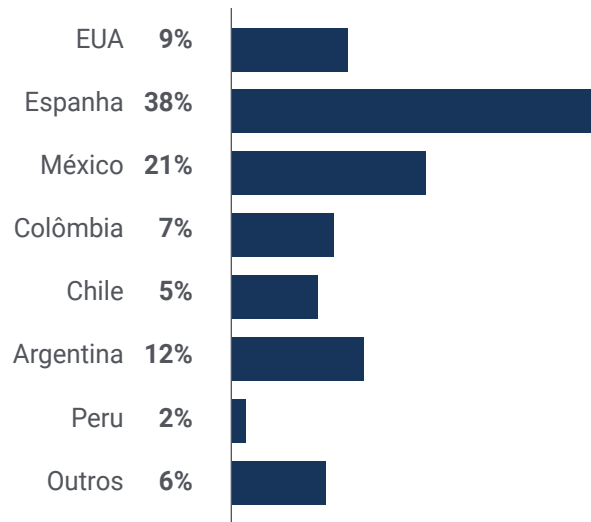
### Perfil académico

---



## Distribuição geográfica

---



## Sara María Urquiza

---

Diretora de vendas

*“A realização deste curso representou uma grande vantagem para mim ao nível profissional, pois tive a oportunidade de aplicar no meu trabalho diário todas as técnicas e estratégias que são fundamentais para a Gestão Comercial. Noto que avancei muito na minha carreira nos últimos meses e devo-o, sem dúvida, a esta universidade”*

08

# Direção do curso

Na nossa universidade temos profissionais especializados em cada área do conhecimento, que trazem a experiência do seu trabalho para as nossas qualificações. Uma equipa multidisciplinar de reconhecido prestígio que se reuniu para lhe oferecer todo o seu conhecimento neste campo.



“

*A nossa equipa docente de especialistas em Gestão Comercial vai ajudá-lo a alcançar o sucesso na sua profissão”*

## Diretor Convidado Internacional

Qiava Martinez é uma destacada figura internacional na indústria do desporto, com uma ampla trajetória na equipe de futebol americano Las Vegas Raiders, onde se desempenhou como Vice-presidenta e Diretora de Vendas. Nesse papel, liderou e gerenciou todos os esforços de vendas e retenção de clientes, assim como os eventos do Allegiant Stadium, monetizando parcerias corporativas, *suítes* e vendas de ingressos *premium* e de temporada. Seu liderazgo foi fundamental durante o período de realocação para Las Vegas, desempenhando um papel crucial na estratégia de vendas de PSL, *suítes* e assentos loge.

Também nos Raiders, trabalhou como Diretora de Assentos e Serviço *Premium*, sendo posteriormente promovida a Vice-presidenta de Serviço *Premium* e Experiência do Cliente. Antes de sua carreira no desporto profissional, Qiava Martinez foi Editora e Proprietária da *Culture Magazine*, uma plataforma que permitiu a escritores adolescentes expressar suas experiências de vida. Ela também ocupou o cargo de Diretora Executiva na *Youth Achieving Destiny*, uma organização sem fins lucrativos que ajudou jovens desfavorecidos, ensinando-lhes capacitação e desenvolvimento empresarial. Destaca-se também por ter publicado seu primeiro livro, intitulado "*Sports Dream*", para inspirar crianças a seguir suas paixões apesar dos desafios.

Adicionalmente, foi honrada como uma das Mulheres Poderosas da Área da Baía, um reconhecimento que celebra mulheres apaixonadas por educar, empoderar e conectar-se com outras mulheres nos negócios e na comunidade. Foi premiada como Mulher Inspiradora no Desporto pela *Women in Sports and Events (WISE)* Las Vegas. Além disso, fez parte das diretorias da *Teach For America*, Las Vegas, e da Fundação *Icy Baby*, ambas focadas na juventude e no desporto.



## Sra. Martinez, Qiava

---

- Vice-presidenta e Diretora de Vendas no Las Vegas Raiders, Estados Unidos
  - Vice-presidenta de Serviço Premium e Experiência do Cliente no Las Vegas Raiders
  - Diretora de Assentos e Serviço Premium no Las Vegas Raiders
  - Fundadora e Editora da Culture Magazine
  - Desenvolvimento Empresarial e Relações Públicas em Inversões Imobiliárias Harper
  - Diretora Executiva na Youth Achieving Destiny
  - Mestrado em Administração de Empresas pela Universidade de Phoenix
  - Licenciatura em Ciências Políticas pela Universidade da Califórnia
- Prêmios:
    - Mulheres Poderosas da Área da Baía
    - Mulher Inspiradora no Desporto pela Women in Sports and Events (WISE), Las Vegas
  - Membro de:
    - Teach For America, Las Vegas
    - Fundação Icy Baby



*Graças à TECH, poderá aprender com os melhores profissionais do mundo”*

## Direção



### Dr. Adolfo López

- ♦ Economista e Mestre em *Marketing*, tem desempenhado a sua atividade foi desenvolvido principalmente no campo da Estratégia, Consultoria de *Marketing* e Estudos de Mercado
- ♦ Com vasta experiência em formação de graduação e mestrado em universidades e escolas de negócios, foi presidente do Clube de *Marketing* em Valência e membro do conselho de administração da Associação Ibero-Americana de Neurociências para a Comunicação e Negócios





09

# Impacto para a sua carreira

A TECH tem consciência de que realizar um curso com estas características é um grande investimento económico, profissional e, claro, pessoal.

O objetivo final deste grande esforço deve ser alcançar o crescimento profissional.

E praticá-lo bastante...



“

*Um curso de qualidade que vai assinalar um antes e um depois na sua capacitação”*

## Está preparado para progredir na sua carreira? Um excelente aperfeiçoamento profissional espera por si.

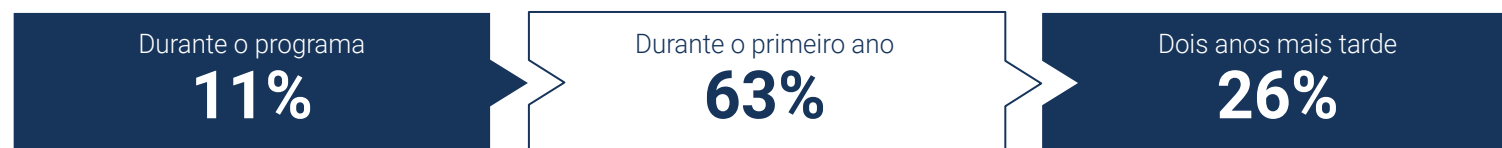
O Curso de Especialização em Gestão Comercial da TECH Universidade Tecnológica proporciona uma aprendizagem intensiva que o irá preparar para enfrentar desafios e decisões empresariais, no âmbito do planeamento e do desenvolvimento da gestão comercial.

O seu objetivo principal é promover o crescimento pessoal e profissional, contribuindo para alcançar o sucesso.

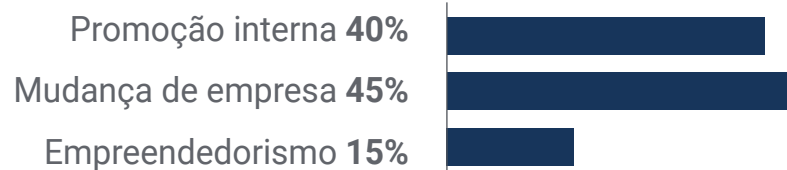
*Melhorar as suas competências em Gestão Comercial vai ajudá-lo a aceder a um mercado de trabalho altamente competitivo.*

*Dirige a sua própria equipa e consiga que as vendas da sua empresa alcancem números imbatíveis.*

### Momento da mudança



### Tipo de mudança



## Melhoria dos salários

---

A conclusão deste programa significa um aumento no salário de mais de **25,22%** para os nossos estudantes



10

# Benefícios para a sua empresa

O Curso de Especialização em Gestão Comercial contribui para elevar o talento da organização a todo o seu potencial através da especialização de líderes de alto nível. Completar este programa é uma oportunidade única de aceder a uma poderosa rede de contactos na qual poderá encontrar futuros parceiros profissionais, clientes ou fornecedores.



“

*Este curso não apenas representará  
uma melhoria para si, mas também  
para a tua empresa”*

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

### Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional vai levar para a empresa novos conceitos, estratégias e perspetivas que possam trazer mudanças relevantes na organização.

---

02

### Reter gestores de alto potencial para evitar a perda de talentos

Este programa reforça a ligação entre a empresa e o profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da empresa.

03

### Construção de agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a ultrapassar obstáculos.

---

04

### Maiores possibilidades de expansão internacional

Este programa colocará a empresa em contacto com os principais mercados da economia mundial.



05

### Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional pode trabalhar num projeto real ou desenvolver novos projetos no domínio de I&D ou Desenvolvimento Comercial da sua empresa.

---

06

### Aumento da competitividade

Este programa dotará os seus profissionais das competências necessárias para enfrentar novos desafios e assim impulsionar a organização.



11

# Certificação

O Curso de Especialização em Gestão Comercial garante, para além de um conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um Curso de Especialização emitida pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este plano de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Curso de Especialização em Gestão Comercial** conta com o conteúdo educacional mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio, com aviso de receção, o certificado\* correspondente ao título do **Curso de Especialização** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso de Especialização, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreiras profissionais.

Certificado: **Curso de Especialização em Gestão Comercial**

ECTS: **15**

Carga horária: **375 horas**



\*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que o seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



## Curso de Especialização Gestão Comercial

- » Idioma: Português
- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 15 ECTS
- » Tempo Dedicado: 16 horas/semana
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

# Curso de Especialização

## Gestão Comercial

