

Curso

Gestão do Mercado e dos Clientes





Curso Gestão do Mercado e dos Clientes

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Acreditação: 6 ECTS
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online
- » Indicado para: Executivos ou gestores intermédios com experiência comprovada em áreas de gestão

Acesso ao site: www.techtute.com/pt/escola-gestao/curso/gestao-mercado-clientes

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

Perfil dos nossos alunos

pág. 32

08

Direção do curso

pág. 36

09

Impacto para a sua carreira

pág. 40

10

Benefícios para a sua empresa

pág. 44

11

Certificação

pág. 48

01

Boas-vindas

O estudante poderá capacitar-se em Gestão do Mercado e dos Clientes com este Curso de alto nível lecionado por profissionais com vasta experiência no setor. Terão acesso a recursos didáticos inovadores e aos conteúdos mais atualizados do mercado.

Um dos principais objetivos deste Curso da TECH é promover o crescimento pessoal e profissional, ajudando-o a alcançar o sucesso na empresa.



Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes,
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 ter conhecimentos tecnológicos, ouvir ativamente os seus trabalhadores 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 que obedece aos mais elevados padrões acadêmicos. Um centro internacional de ensino de alto desempenho e de competências intensivas de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do estudante 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?

Realizar o Curso da TECH significa multiplicar as suas hipóteses de alcançar sucesso profissional no campo da direção de empresas de topo.

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



“

Temos o corpo docente mais prestigiado e o plano de estudos mais completo do mercado, o que nos permite oferecer uma capacitação do mais alto 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 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 Curso, o aluno será capaz de tomar decisões globais com uma perspectiva inovadora e uma perspectiva internacional.



“

Um dos nossos principais objetivos é ajudá-lo a desenvolver as competências essenciais para gerir estrategicamente a atividade empresarial”

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

O Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes capacitará o aluno para:

01

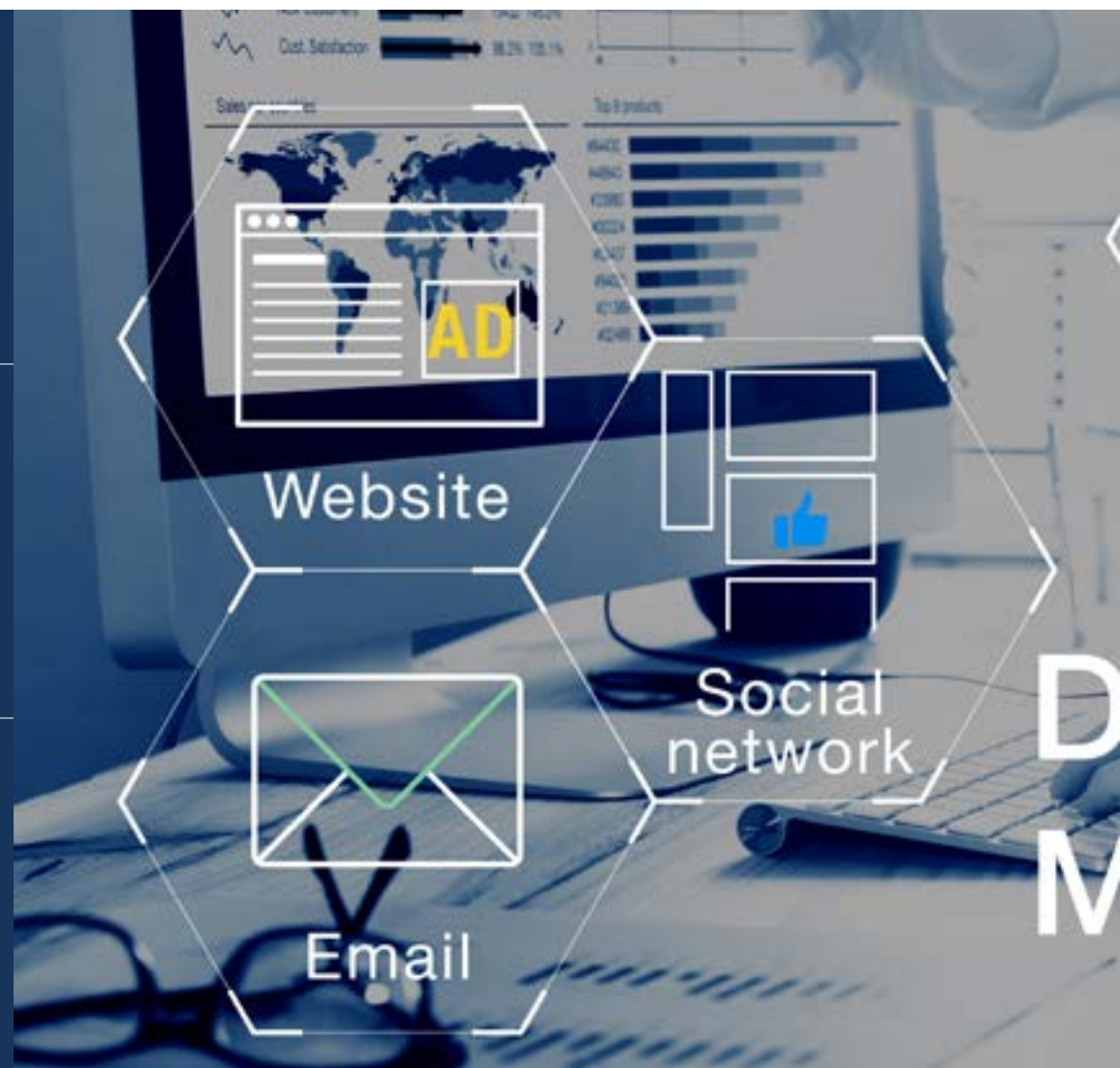
Definir as últimas tendências e desenvolvimentos na Gestão do Mercado e dos Clientes

02

Construir um plano de desenvolvimento e melhoria das competências pessoais e de gestão

03

Desenvolver estratégias para a tomada de decisões num ambiente complexo e instável





04

Desenvolver um plano de Social Media

05

Conhecer e saber como aplicar as principais ferramentas digitais de análise e métricas de mercado

06

Adquirir competências de gestão e liderança

05

Estrutura e conteúdo

O Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes é uma capacitação feita à sua medida, que é lecionada em formato 100% online para que possa escolher a hora e o local que melhor se adequa à sua disponibilidade, horário e interesses.

Um Curso que dura 6 semanas e pretende ser uma experiência única e estimulante que lança as bases para o seu sucesso como gestor e empreendedor.



“

O que estuda é muito importante. As aptidões e competências que se adquirem são a chave. Não encontrará um Curso de estudos mais completo do que este, acredite em nós”

Plano de estudos

O Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes da TECH Universidade Tecnológica é uma capacitação intensa que prepara o estudante para enfrentar desafios e decisões empresariais tanto a nível nacional como internacional.

O conteúdo do Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes destina-se a encorajar o desenvolvimento de competências de gestão para permitir uma tomada de decisões mais rigorosa em ambientes de incerteza.

Ao longo de 150 horas de capacitação, o aluno analisará uma multiplicidade de casos práticos através de trabalho individual e em equipa. Trata-se, portanto, de uma verdadeira imersão em situações empresariais reais.

Este Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes lida em profundidade com todas as áreas financeiras da empresa e foi concebido para os gestores compreenderem a gestão estratégica de uma perspectiva estratégica, internacional e inovadora.

Um plano concebido para estudantes, centrado no seu aperfeiçoamento profissional e que os prepara para alcançar a excelência no campo da gestão e gestão empresarial. Um programa que compreende as suas necessidades e as da sua empresa através de conteúdos inovadores baseados nas últimas tendências, e apoiado pela melhor metodologia educativa e por um corpo docente excepcional, que dará as competências para resolver situações críticas de uma forma criativa e eficiente.

Este Curso tem a duração de 6 semanas e está dividido em 1 módulo:

Módulo 1

Gestão do mercado e dos clientes

Onde, quando e como são ministradas?

A TECH oferece a possibilidade de desenvolver este Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes completamente online. Durante as 6 semanas de duração da capacitação, o aluno poderá aceder a todos os conteúdos deste curso a qualquer altura, permitindo-lhe autogerir o seu tempo de estudo.

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



Módulo 1. Gestão do mercado e dos clientes

1.1. Marketing management

- 1.1.1. Conceito de Marketing Management
- 1.1.2. Novas realidades do Marketing
- 1.1.3. Um novo mercado: as capacidades dos consumidores e das empresas
- 1.1.4. Orientação do MK holístico
- 1.1.5. Atualização dos 4 P's de Marketing
- 1.1.6. Tarefas da Gestão de Marketing

1.2. Marketing relacional

- 1.2.1. Conceito de Marketing relacional
- 1.2.2. O cliente como um ativo da empresa
- 1.2.3. O CRM como ferramenta de Marketing relacional

1.3. Data Base Marketing

- 1.3.1. Aplicações de Data Base Marketing
- 1.3.2. Legislação e regulamentação
- 1.3.3. Fontes de informação

1.4. Tipos de comportamento de compra

- 1.4.1. O processo de decisão de compra
- 1.4.2. As etapas do processo de compra
- 1.4.3. Tipos de comportamento de compra
- 1.4.4. Características dos tipos de comportamento de compra

1.5. Marketing Consumer Centric

- 1.5.1. Introdução ao Marketing Consumer Centric
- 1.5.2. Segmentação de clientes
- 1.5.3. Estratégias de Marketing para os melhores clientes

1.6. Logística e clientes

- 1.6.1. Análise da procura
- 1.6.2. Previsão da procura e das vendas
- 1.6.3. Planeamento de vendas e operações

1.7. O processo de fidelização

- 1.7.1. Conhecimento profundo do cliente
- 1.7.2. Processo de fidelização
- 1.7.3. O valor do cliente

1.8. Conhecendo o mercado e o consumidor

- 1.8.1. Inovação Aberta (*Open Innovation*)
- 1.8.2. Inteligência competitiva
- 1.8.3. Economia competitiva

1.9. Web Social

- 1.9.1. A organização na era da conversação
- 1.9.2. A web 2.0 são pessoas
- 1.9.3. Ambiente digital e novos formatos de comunicação

1.10. Plataformas Social Media

- 1.10.1. Plataformas generalistas, profissionais e de *microblogging*
- 1.10.2. Plataformas de vídeo, imagem e mobilidade



“

*Uma experiência educativa única,
chave e decisiva para impulsionar o
seu desenvolvimento profissional e
progredir na sua carreira”*

06

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.



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

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.

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

Perfil dos nossos alunos

O nosso Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes é uma capacitação destinada a pessoas com estudos universitários que querem transformar a sua carreira e orientá-la para a gestão empresarial.

A diversidade de participantes com diferentes perfis académicos e de múltiplas nacionalidades compõe a abordagem multidisciplinar deste Curso.





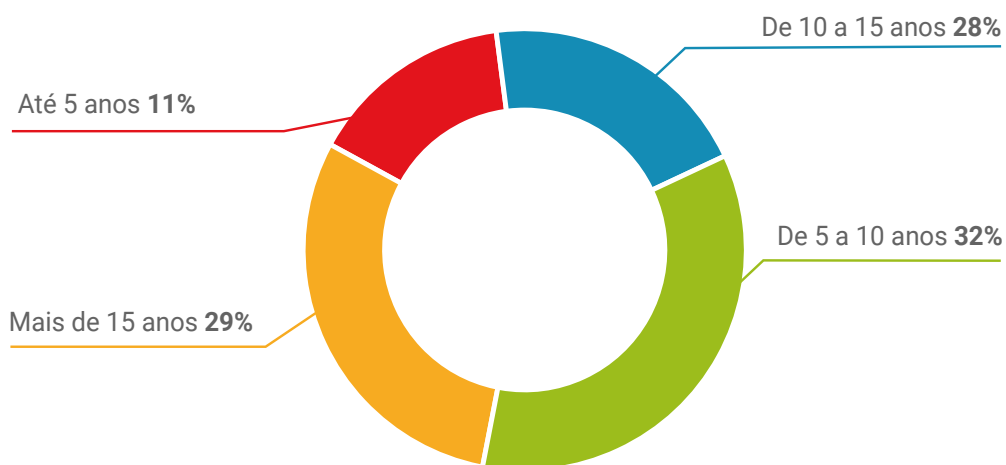
“

Se tem experiência em liderança e management, e procura uma melhoria interessante na sua carreira enquanto continua a trabalhar, este é o Curso para si”

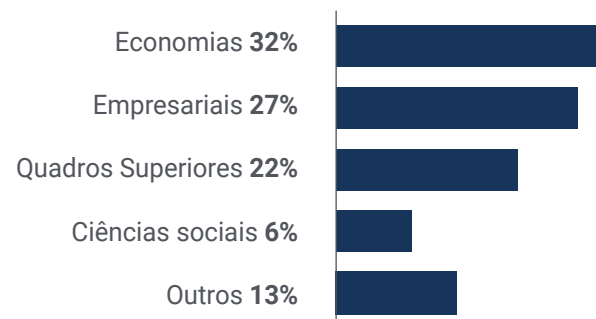
Idade média

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

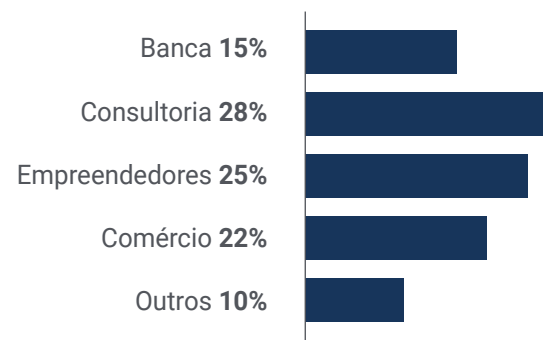
Anos de experiência



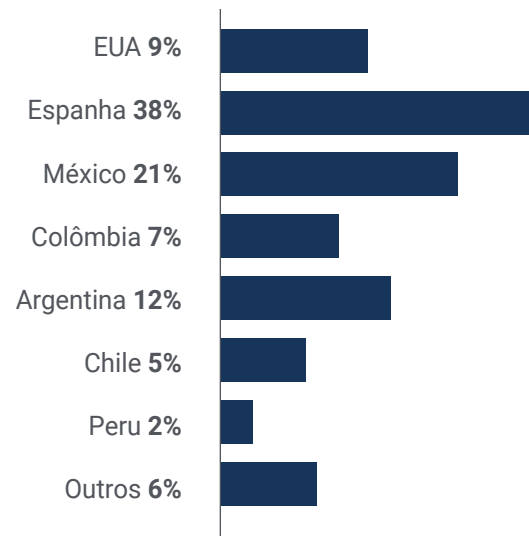
Formação



Perfil académico



Distribuição geográfica



Fátima Díaz

Diretora de Estudos de Mercado numa empresa multinacional

"Por muito que se deseje, não é fácil considerar um Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes, sobretudo quando se tem de conciliar a atividade profissional com a vida familiar. No entanto, o Curso da TECH Universidade Tecnológica ofereceu-me a possibilidade de o fazer. O bom pessoal docente tornou a experiência e a aprendizagem ainda mais enriquecedoras. Em grande parte devido a isto, sou agora diretora de uma grande empresa de comunicação, um novo cargo que estou agora a desempenhar com entusiasmo e com o melhor das minhas capacidades. Em suma, a mudança por ter agido"

08

Direção do curso

O corpo docente do Curso inclui especialistas de renome em Gestão do Mercado e dos Clientes, que trazem a experiência de anos de trabalho para esta capacitação. Além disso, outros especialistas de reconhecido prestígio em áreas relacionadas participam na sua concepção e elaboração, completando o Curso de uma forma interdisciplinar, tornando-o numa experiência académica única para o estudante.





“

Um corpo docente de alta-qualidade para ensinar profissionais que procuram a excelência acadêmica”

Gestão



Dr. Adolfo López Rausell

- ♦ Diretor, TECH Business School
- ♦ Gestão Técnica em Projetos e Estudos de Mercado, Investgroup
- ♦ Gestão no Clube da Inovação da Comunidade Valenciana
- ♦ Licenciatura em Ciências Económicas e Empresariais, Universidade de Valência
- ♦ Licenciatura em Marketing, ESEM Business School



09

Impacto para a sua carreira

A TECH está consciente de que frequentar um Curso com estas características é um grande investimento económico, profissional e, claro, pessoal.

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



“

Gerar uma mudança positiva na sua carreira profissional, esse é o nosso desafio. Estamos totalmente empenhados em ajudá-lo a alcançar este objetivo”

Está pronto para progredir na sua carreira? Espera-o um excelente aperfeiçoamento profissional

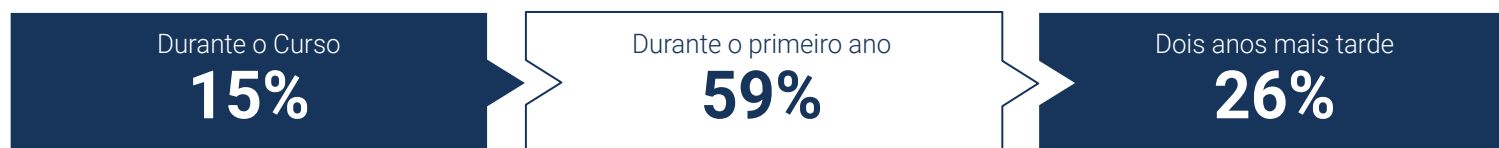
O Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes da TECH Universidade Tecnológica é uma capacitação intensa que o prepara para enfrentar desafios e decisões empresariais tanto a nível nacional como internacional. O seu principal objetivo é promover crescimento pessoal e profissional. Ajudamo-lo a alcançar o seu sucesso.

Se quer superar-se, fazer uma mudança profissional positiva e relacionar-se com os melhores, este é o lugar certo para si.

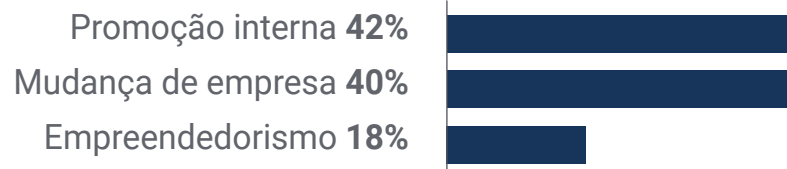
Não perca a oportunidade de aprender connosco e verá como vai obter a melhoria que procurava.

Se quer fazer uma mudança positiva na sua profissão, o Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes ajudá-lo-á a consegui-lo.

Momento de mudança



Tipo de mudança



Melhoria salarial

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



10

Benefícios para a sua empresa

O Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes contribui para elevar o talento da organização ao seu máximo potencial através da capacitação de líderes de alto nível. É, sem dúvida, uma opção chave para conseguir uma mudança na forma de trabalhar e, portanto, ser mais eficaz e eficiente no seu trabalho diário, o que significará um avanço positivo para a sua empresa.

Assim, participar neste Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes é uma oportunidade única para aceder a uma poderosa rede de contactos onde poderá encontrar futuros parceiros profissionais, clientes ou fornecedores.



“

As suas novas perspetivas e estratégias comerciais serão uma mais-valia para a sua organização”

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 Gestão do Mercado e dos Clientes garante, para além do conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um certificado de Curso emitido 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 Gestão do Mercado e dos Clientes** conta com o conteúdo educativo mais completo e atualizado do mercado.

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

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

Certificação: **Curso de Gestão do Mercado e dos Clientes**

Modalidade: **online**

Duração: **6 semanas**

ECTS: **6**



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



Curso

Gestão do Mercado e dos Clientes

- » Modalidade: **online**
- » Duração: **6 semanas**
- » Certificação: **TECH Universidade Tecnológica**
- » Acreditação: **6 ECTS**
- » Horário: **ao seu próprio ritmo**
- » Exames: **online**

Curso

Gestão do Mercado e dos Clientes