



CATÁLOGO DE  
FORMAÇÃO  
**2014/2015**

Em 2013 celebrámos os nossos primeiros

20 anos

Vi.

Pretérito perfeito do verbo Ver.

Sem ví não havia vinte.

O início de vinte é também igual ao de Vitória, Vibração, Viagem, Visão e acima de tudo...Vida!

Há muita vida em vinte anos. Chegamos todos os dias a um lugar. Partimos de imediato numa nova viagem. Muitas vezes, seguimos noutra direção;

- Num tempo rimo-nos de cada desafio. Noutro, saudámo-lo com respeito.

- Num tempo, com arrogância, noutro com firmeza, focamos o objetivo. Que se irá atingir...ou...falhar!

- Num tempo exacerbamos as derrotas e exponenciamos as vitórias. No outro, apenas aprendemos ou vibramos.

- Num tempo, abusamos do tempo, porque é maior que mais pequeno. Noutro, ele é mais pequeno que maior. A energia sobeja, na medida em que se esbanja ou se poupa.

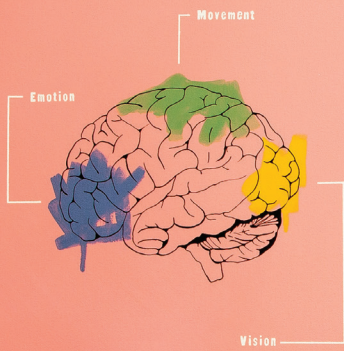
- Num tempo fazemos o mundo girar mais rápido. Sonhamos muito, nas nossas próprias certezas. Noutro, sabemos que temos que girar com ele. Sonhamos mais ainda, porque temos muitas dúvidas.

O sinónimo de vinte anos é Mudança. E a mudança caprichosamente Muda. Ou a apanhamos ou, somos surpreendidos por ela. A mudança é arguta. Há que adivinhar para onde vai mudar. Respeita quem se antecipa a ela. Quem já a espera, onde ela chega.

Ao grande universo, pouco importa algo tão pequeno. Mas noutros pequenos universos, vinte anos são pouco de muito, muito de pouco, ou, mesmo... quase tudo.

**Nuno Magalhães**, CEO Qualidade Consulting Group





Twenty: obra comemorativa dos 20 anos Qualidade Consulting Group

## DESAFIE-NOS...!!!

Neste catálogo de formação, procuramos mobilizar toda a energia que acumulámos, de uma forma sempre renovada, nestes 20 anos de atividade.

Esta é a oferta que nos parece corresponder às melhores e mais inovadoras respostas às necessidades, atuais e num futuro próximo, dos diversos mercados que servimos.

A nossa oferta poderá ser complementada, numa versão Taylor-made; desenhamos e propomos a melhor solução para nos convertermos como um suporte fundamental para que cada um dos nossos clientes alcancem os seus objetivos.

Será para nós um prazer, fazer algo de especial só para a sua organização!

A experiência que acumulámos permite-nos perceber qual o “estado de arte” numa grande multidisciplinidade de realidades e atividades económicas diferenciadas:

Esta é a concretização das nossas propostas...

Em cada um dos cursos é apresentada uma data de **Warm Up** (Webinário), sendo que este é um evento online, gratuito, e de antevisão do próprio curso. Nesta sessão, poderá conhecer e interagir com o formador e explorar os objetivos do curso.

Imediatamente a seguir ao Warm Up, no nosso site e redes sociais, são apresentados a data e local de realização do curso, onde poderão ser efectuadas inscrições.

Sugerimos que conheça também as nossas propostas em e-learning. Perceba como conseguir grandes resultados com custos reduzidos.

Para Si, votos de felicidade e sucesso.

**Nuno Magalhães**, CEO Qualidade Consulting Group

## ÁREAS-CHAVE DE FORMAÇÃO

Conheça todas as nossas propostas formativas para resolver problemas e ajudar a vencer desafios!






















- 01** DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO **10**
- 02** VENDAS E SERVIÇO AO CLIENTE **13**
- 03** MERCADOS E INTERNACIONALIZAÇÃO **15**
- 04** MARKETING E REDES SOCIAIS **17**
- 05** RECURSOS HUMANOS: RECRUTAMENTO, DESEMPENHO E LIDERANÇA **21**
- 06** FERRAMENTAS PARA A EFICÁCIA ORGANIZACIONAL **25**
- 07** DESENVOLVIMENTO DE ORGANISMOS PÚBLICOS **31**
- 08** EFICÁCIA E QUALIDADE NA FORMAÇÃO, NAS APRESENTAÇÕES EM PÚBLICO E REUNIÕES **33**




























# CALENDÁRIO WARMUP 2014






















WEBINÁRIOS COM INSCRIÇÃO E PARTICIPAÇÃO GRATUITAS. INSCRIÇÕES EM [WWW.QUALITIVIDADE.PT](http://WWW.QUALITIVIDADE.PT)

- 19 **FEVEREIRO**  Curso: Liderar e Comunicar sem Megafone  
Formador: Maggie João
- 05 **MARÇO**  Curso: Processos e Ferramentas Lean  
Formador: Álvaro Leite
- 07 **MARÇO**  Curso: Porquê decidir “sozinho”? - Sistemas de Apoio à Decisão  
Formador: José Carvalho
- 12 **MARÇO**  Curso: Como começar um negócio: da ideia à realidade  
Formador: Carlos Adegas
- 17 **MARÇO**  Curso: Atendimento e Fidelização de Clientes  
Formador: Sandra Sobral
- 24 **MARÇO**  Curso: Gestão de cobranças  
Formador: Sandra Sobral
- 27 **MARÇO**  Curso: GameON - a sedução dos jogos em formação!  
Formador: Cibelli Almeida
- 28 **MARÇO**  Curso: Fazer mais com menos na administração pública  
Formador: Pedro Baltar
- 31 **MARÇO**  Curso: Recrutamento nas Redes Sociais - Estratégia 2014  
Formador: Inês Morais
- 02 **ABRIL**  Curso: CRIATIVIDADE... Uma Prática  
Formador: Helena Martins
- 09 **ABRIL**  Curso: Marketing Pessoal e estratégia de gestão de carreira  
Formador: Helena Martins
- 10 **ABRIL**  Curso: GESS: Gestão Sem Stress  
Formador: Ricardo Rebelo
- 14 **ABRIL**  Curso: Como aumentar as vendas e tráfego com o Pinterest  
Formador: Ivo Madaleno
- 16 **ABRIL**  Curso: Reuniões/formação à distância  
Formador: José Carvalho
- 17 **ABRIL**  Curso: Tornar-se emocionalmente mais eficiente  
Formador: Ricardo Rebelo
- 21 **ABRIL**  Curso: Finanças para Não-financeiros  
Formador: Bernardete Oliveira
- 23 **ABRIL**  Curso: Google Analytics: o seu site está a atingir os objetivos?  
Formador: José Carvalho
- 24 **ABRIL**  Curso: Programação Neurolinguística - PNL - e outras ferramentas de suporte às apresentações em público  
Formador: Ricardo Rebelo
- 05 **MAIO**  Curso: Somos os melhores? - Ferramentas de Benchmarking ao seu alcance  
Formador: Luís Machado
- 09 **MAIO**  Curso: Six Sigma  
Formador: Carlos Neves
- 12 **MAIO**  Curso: A Mecânica da Gestão de Risco  
Formador: Luís Machado
























- 14**MAIO**  Curso: Jogar e ganhar num jogo de equipa(s)  
Formador: Helga Marques
- 16**MAIO**  Curso: Marketing Digital - A importância das Redes Sociais  
Formador: João Lopes
- 19**MAIO**  Curso: Desmaterialização de Processos - Mais Eficácia, Menos Despesa  
Formador: Maria Graça Moura
- 21**MAIO**  Curso: Atrair o grupo de formação  
Formador: Helga Marques
- 23**MAIO**  Curso: Marketing Viral - quem conhece o que tenho para oferecer?  
Formador: João Lopes
- 26**MAIO**  Curso: Modernização Administrativa - Operacionalização do Paradigma  
Formador: Maria Graça Moura
- 28**MAIO**  Curso: Storytelling - potenciar a sua marca  
Formador: João Lopes
- 30**MAIO**  Curso: Curso de Gestão Avançada de Projetos  
Formador: Abel Ribeiro
- 02**JUNHO**  Curso: Introdução às normas e ferramentas de Qualidade/Metodologias e ferramentas da Qualidade  
Formador: Maria José Gabriel
- 04**JUNHO**  Curso: Coaching ao serviço do desempenho comercial  
Formador: Bruno Silva
- 09**JUNHO**  Curso: Marketing Ambiental e Consumo responsável  
Formador: Mário Aguilár
- 16**JUNHO**  Curso: Socorrismo - Atuação em caso de emergência  
Formador: Mário Boarqueiro
- 18**JUNHO**  Curso: Plano de Inovação e Marketing  
Formador: Bruno Silva
- 23**JUNHO**  Curso: Gestão de Final de Carreiras - Porque também é período de mudança  
Formador: Nuno Cunha Rolo
- 25**JUNHO**  Curso: Como alcançar a excelência em processos de mudança  
Formador: Augusto Moucho
- 30**JUNHO**  Curso: Motivar na Adversidade  
Formador: Nuno Cunha Rolo
- 07**JULHO**  Curso: A boa gestão de Recursos Humanos nas autarquias locais  
Formador: Pedro Baltar
- 09**JULHO**  Curso: Estratégias para a Internacionalização  
Formador: Jorge Remondes
- 18**JULHO**  Curso: E-mail Marketing (Newsletters): Criação e Divulgação com Sucesso  
Formador: Pedro Brites
- 21**JULHO**  Curso: Facebook ao serviço do Marketing  
Formador: Pedro Brites
- 23**JULHO**  Curso: 2014/2015: Inovação, Inovação, Inovação  
Formador: Pedro Ferreira
- 28**JULHO**  Curso: Segurança, Higiene e Saúde no trabalho  
Formador: Rui Sardinha
- 30**JULHO**  Curso: Estratégias para lançar um produto com sucesso  
Formador: Pedro Ferreira

# CALENDÁRIO WARMUP 2015

WEBINÁRIOS COM INSCRIÇÃO E PARTICIPAÇÃO GRATUITAS. INSCRIÇÕES EM [WWW.QUALITIVIDADE.PT](http://WWW.QUALITIVIDADE.PT)

- 19 **FEVEREIRO**  Curso: Liderar e Comunicar sem Megafone  
Formador: Maggie João
- 05 **MARÇO**  Curso: Processos e Ferramentas Lean  
Formador: Álvaro Leite
- 09 **MARÇO**  Curso: Porquê decidir “sozinho”? - Sistemas de Apoio à Decisão  
Formador: José Carvalho
- 12 **MARÇO**  Curso: Como começar um negócio: da ideia à realidade  
Formador: Carlos Adegas
- 17 **MARÇO**  Curso: Atendimento e Fidelização de Clientes  
Formador: Sandra Sobral
- 24 **MARÇO**  Curso: Gestão de cobranças  
Formador: Sandra Sobral
- 27 **MARÇO**  Curso: GameON - a sedução dos jogos em formação!  
Formador: Cibelli Almeida
- 30 **MARÇO**  Curso: Fazer mais com menos na administração pública  
Formador: Pedro Baltar
- 31 **MARÇO**  Curso: Recrutamento nas Redes Sociais - Estratégia 2014  
Formador: Inês Morais
- 02 **ABRIL**  Curso: CRIATIVIDADE... Uma Prática  
Formador: Helena Martins
- 09 **ABRIL**  Curso: Marketing Pessoal e estratégia de gestão de carreira  
Formador: Helena Martins
- 10 **ABRIL**  Curso: GESS: Gestão Sem Stress  
Formador: Ricardo Rebelo
- 14 **ABRIL**  Curso: Como aumentar as vendas e tráfego com o Pinterest  
Formador: Ivo Madaleno
- 16 **ABRIL**  Curso: Reuniões/formação à distância  
Formador: José Carvalho
- 17 **ABRIL**  Curso: Tornar-se emocionalmente mais eficiente  
Formador: Ricardo Rebelo
- 21 **ABRIL**  Curso: Finanças para Não-financeiros  
Formador: Bernardete Oliveira
- 23 **ABRIL**  Curso: Google Analytics: o seu site está a atingir os objetivos?  
Formador: José Carvalho
- 24 **ABRIL**  Curso: Programação Neurolinguística - PNL - e outras ferramentas de suporte às apresentações em público  
Formador: Ricardo Rebelo
- 05 **MAIO**  Curso: Somos os melhores? - Ferramentas de Benchmarking ao seu alcance  
Formador: Luís Machado
- 08 **MAIO**  Curso: Six Sigma  
Formador: Carlos Neves
- 12 **MAIO**  Curso: A Mecânica da Gestão de Risco  
Formador: Luís Machado



- 14**MAIO**  Curso: Jogar e ganhar num jogo de equipa(s)  
Formador: Helga Marques
- 15**MAIO**  Curso: Marketing Digital - A importância das Redes Sociais  
Formador: João Lopes
- 19**MAIO**  Curso: Desmaterialização de Processos - Mais Eficácia, Menos Despesa  
Formador: Maria Graça Moura
- 21**MAIO**  Curso: Atrair o grupo de formação  
Formador: Helga Marques
- 22**MAIO**  Curso: Marketing Viral - quem conhece o que tenho para oferecer?  
Formador: João Lopes
- 26**MAIO**  Curso: Modernização Administrativa - Operacionalização do Paradigma  
Formador: Maria Graça Moura
- 28**MAIO**  Curso: Storytelling - potenciar a sua marca  
Formador: João Lopes
- 28**MAIO**  Curso: Curso de Gestão Avançada de Projetos  
Formador: Abel Ribeiro
- 02**JUNHO**  Curso: Introdução às normas e ferramentas de Qualidade/Metodologias e ferramentas da Qualidade  
Formador: Maria José Gabriel
- 09**JUNHO**  Curso: Marketing Ambiental e Consumo responsável  
Formador: Mário Aguilár
- 12**JUNHO**  Curso: Coaching ao serviço do desempenho comercial  
Formador: Bruno Silva
- 16**JUNHO**  Curso: Socorrismo - Atuação em caso de emergência  
Formador: Mário Boarquivo
- 18**JUNHO**  Curso: Plano de Inovação e Marketing  
Formador: Bruno Silva
- 22**JUNHO**  Curso: Gestão de Final de Carreiras - Porque também é período de mudança  
Formador: Nuno Cunha Rolo
- 25**JUNHO**  Curso: Como alcançar a excelência em processos de mudança  
Formador: Augusto Moucho
- 30**JUNHO**  Curso: Motivar na Adversidade  
Formador: Nuno Cunha Rolo
- 07**JULHO**  Curso: A boa gestão de Recursos Humanos nas autarquias locais  
Formador: Pedro Baltar
- 09**JULHO**  Curso: Estratégias para a Internacionalização  
Formador: Jorge Remondes
- 14**JULHO**  Curso: E-mail Marketing (Newsletters): Criação e Divulgação com Sucesso  
Formador: Pedro Brites
- 21**JULHO**  Curso: Facebook ao serviço do Marketing  
Formador: Pedro Brites
- 23**JULHO**  Curso: 2014/2015: Inovação, Inovação, Inovação  
Formador: Pedro Ferreira
- 28**JULHO**  Curso: Segurança, Higiene e Saúde no trabalho  
Formador: Rui Sardinha
- 30**JULHO**  Curso: Estratégias para lançar um produto com sucesso  
Formador: Pedro Ferreira

## 01. DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO



**01.1****2014/2015: INOVAÇÃO, INOVAÇÃO, INOVAÇÃO...**

Objetivos	Dotar os participantes de competências de gestão da inovação.
Conteúdos	Scanning do Ambiente Organizacional; Simulação de futuros possíveis, através da construção e exploração de cenários; Estratégias Deliberadas VS Estratégias Emergentes - foco na inovação; Do conceito à implementação; Projetos de inovação; Podemos medir a inovação?; Tradução da inovação em valor: indicadores de desempenho, analítica e reporting.
Formador	Pedro Ferreira
Duração	14 horas
Preço	180.00€
WarmUP	23 Julho 2014 / 23 Julho 2015

**01.2****CRIATIVIDADE... UMA PRÁTICA**

Objetivos	Criar espaço(s) para desenvolver a Criatividade e adquirir estratégias de geração de ideias, individualmente e em grupo.
Conteúdos	Criatividade e pensamento divergente: conceito e ideias chave; Estratégias de geração de ideias individuais e de grupo; Exercícios individuais e de grupo de geração de ideias; Estudos de caso e benchmarking.
Formador	Helena Martins
Duração	8 horas
Preço	110.00€
WarmUP	2 Abril 2014 / 2 Abril 2015

**01.3****COMO COMEÇAR UM NEGÓCIO: DA IDEIA À REALIDADE**

Objetivos	O curso é projetado para fornecer aos participantes as ferramentas necessárias para apreciar e avaliar a prontidão e adequação de começar um negócio, bem como uma clara abordagem passo a passo no desenvolvimento de uma ideia de negócio viável para um mercado-alvo específico.
Conteúdos	Iniciar um negócio bem-sucedido; Avaliar a aptidão para o negócio; Criar e desenvolver ideias de negócio; Ferramentas de desenvolvimento de ideias de negócio; Proteger as suas ideias de negócio; O seu plano de negócios e as estratégias de marketing; Previsão financeira e planeamento; Oportunidades de trabalhar com outros aspirantes a empreendedores.
Formador	Carlos Adegas
Duração	24 horas
Preço	300.00€
WarmUP	12 Março 2014 / 12 Março 2015

**01.4****SOMOS OS MELHORES? - FERRAMENTAS DE BENCHMARKING AO SEU ALCANCE**

Objetivos	Entender os princípios e as práticas de benchmarking e conhecer as ferramentas, processo e espaço necessários à aplicação dos princípios de benchmarking.
Conteúdos	As diferentes etapas do Benchmarking; O planeamento estratégico e o Benchmarking; Metodologia para o desenvolvimento de KPI's (Key Performance Indicator); Implementação dos processos identificados; Metodologias de pesquisa e recolha de informação; Métodos de tratamento e análise da informação; O processo de implementação.
Formador	Luís Machado
Duração	14 horas
Preço	210.00€
WarmUP	5 Maio 2014 / 05 Maio 2015

**01.5****PORQUÊ DECIDIR “SOZINHO”? - SISTEMAS DE APOIO À DECISÃO**

Objetivos	Dotar os participantes de conhecimentos e ferramentas sobre Sistemas de Apoio à Decisão - SAD, sabendo que as empresas/entidades são apoiadas de sistemas informáticos, enquanto fontes de informação que apoiam o processo de decisão.
Conteúdos	Evolução e conceitos de SAD - perspetivar a sua utilização no contexto organizacional; Ciclo de Vida de um SAD - fases de um SAD; Análise da Gestão de dados - reflexão sobre o valor da informação organizacional e a sua disponibilidade; Ferramentas genéricas e específicas que possibilitam a tomada de decisão das organizações.
Formador	José Carvalho
Duração	21 horas
Preço	250.00€
WarmUP	7 Março 2014 / 9 Março 2015

**01.6****COMO ALCANÇAR A EXCELÊNCIA EM PROCESSOS DE MUDANÇA**

Objetivos	Dotar os participantes de estratégias que capacitem uma mudança coesa e fundamentada. Dotar os participantes de ferramentas necessárias para que a mudança seja uma oportunidade.
Conteúdos	A Mudança como uma ferramenta contínua de melhoria de processos e resultados; Estratégias de Comunicação eficiente num processo de mudança; Planeamento da Mudança - Objetivos e indicadores de controlo e acompanhamento; Procedimentos e consistência de Formação e Desenvolvimento de Chefias Intermédias e Operadores; A delegação como forma de desenvolvimento de chefias Intermédias eficazes; O envolvimento como forma de desenvolvimento de equipas eficazes.
Formador	Augusto Moucho
Duração	24 horas
Preço	280.00€
WarmUP	25 Junho 2014 / 25 Junho 2015

## 02. VENDAS E SERVIÇO AO **CLIENTE**





## 02.1

### ESTRATÉGIAS PARA LANÇAR UM PRODUTO COM SUCESSO

Objetivos	Conhecer o que está por trás de fenómenos de mercado, como por exemplo o “iPod”, que se tornou um fenómeno cultural universal. Como é que a marca fez isso?
Conteúdos	Os fatores-chave para atravessar o abismo e definir uma estratégia de go-to market de sucesso; Mercado real – como se certificar que há um: Quais são os clientes atuais ou potenciais? Quais as suas necessidades ou desejos?; Que referência nas decisões de compra?; Saber como orquestrar uma solução completa; Como definir o espaço competitivo; a vantagem única; a rede de influência – Força de invasão.
Formador	Pedro Ferreira
Duração	8 horas
Preço	110.00€
WarmUP	30 Julho 2014 / 30 Julho 2015

## 02.2

### COACHING AO SERVIÇO DO DESEMPENHO COMERCIAL

Objetivos	É esperado que os participantes adquiram competências ao nível de uma prospeção adequada, elaboração de propostas e negociação e correta prossecução de objetivos.
Conteúdos	Gestão Comercial: Segmentação do Departamento comercial; Alinhamento da equipa comercial com a estratégia de Marketing da Empresa; Análise dos clientes e prospeção de potenciais clientes; Análise dos produtos e mercados; Monitorização da evolução comercial; CRM (foco nos contactos, propostas, vendas).
Formador	Bruno Silva
Duração	14 horas
Preço	185.00€
WarmUP	4 Junho 2014 / 12 Junho 2015

## 02.3

### ATENDIMENTO E FIDELIZAÇÃO DE CLIENTE

Objetivos	Com este curso pretende-se que os participantes adquiram competências e ferramentas ao nível do atendimento, gestão das reclamações e satisfação dos clientes.
Conteúdos	Gestão da Satisfação do Clientes: Fundamentos; Expectativas; Determinantes; Consequências e Avaliação; Gestão da Fidelização do Cliente: Fundamentos; Sistemas; e Recuperação de Clientes Perdidos; Responder ajustadamente ao cliente; Promover oportunidades de cross-selling e up-selling durante a interação com o cliente; Gestão de Reclamações: Fundamentos da Reclamação; Prevenção do Erro; Reparação do Erro; Gestão do Processo de Reclamação; e Comunicação Externa e Interna.
Formador	Sandra Santos Sobral
Duração	20 horas
Preço	240.00€
WarmUP	17 Março 2014 / 17 Março 2015

## 02.4

### GESTÃO DE COBRANÇAS

Objetivos	A venda só é venda após a cobrança, assim o controlo de crédito e a gestão das cobranças são um ponto crítico de forma a garantir uma tesouraria saudável que garanta a sua competitividade e rentabilidade. Pretende-se que o participante adquira competências e ferramentas nesta matéria.
Conteúdos	Organização de um serviço de cobranças; Pressupostos de um sistema eficiente de cobranças; Processamento de cobranças – ações a desenvolver; Meios de pagamento utilizados; Juros Comerciais.
Formador	Sandra Santos Sobral
Duração	24 horas
Preço	310.00€
WarmUP	24 Março 2014 / 24 Março 2015

### 03. MERCADOS E INTERNACIONALIZAÇÃO



**03.1****ESTRATÉGIAS PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO**

Objetivos	É esperado que os participantes fiquem capazes de analisar as atividades de marketing e gestão de vendas internacionais e conheçam as mais modernas técnicas de Marketing e Gestão Comercial.
Conteúdos	O Comércio internacional: últimos dados; Mercados emergentes: Brasil, PALOP e outros; Marketing Internacional; Customer Relationship Management (CRM); E-Commerce e e-Business; Case Studies - benchmark internacional.
Formador	Jorge Remondes
Duração	8 horas
Preço	120.00€
WarmUP	09 Julho 2014 / 09 Julho 2015

**03.2****IMPOR / EXPOR**

Objetivos	Esta formação fornece as ferramentas necessárias para um conhecimento sobre os processos de importação e exportação. É uma ótima oportunidade para obter mais conhecimento sobre estes assuntos, auxiliando nos seus negócios internacionais.
Conteúdos	Termos usados na importação e exportação de produtos: EX-WORKS, FCA, CPT, CIP, FOB, FAS, CFR, CIF, DAT, DAP, DDP; Classificação Fiscal de Mercadorias; Documentos Necessários para realizar a exportação e a importação; Pesquisa de Mercado (Produto, Mercado e Público-alvo) para Exportação e Importação; Logística para Exportação e Importação; Modalidades de Pagamento na Exportação e Importação; Barreiras técnicas para a Exportação e Importação; Despacho Aduaneiro; Novoex (Siscomex Exportação Web); Meios de Promoção Comercial para a Exportação; Importações sujeitas a licença de importação, Antidumping e Medidas Compensatórias; Localização de Fornecedores no Exterior; Referências de Prestadores de Serviços de Importação e Exportação.
Formador	A designar
Duração	30 horas
Preço	380.00€
WarmUP	-

## 04. MARKETING E REDES SOCIAIS



**04.1****STORYTELLING: POTENCIAR A SUA MARCA**

Objetivos	Saber como desenvolver novos modelos de comunicação através da criação e fragmentação de histórias que transmitam a essência das marcas e os processos associados. Não se trata de comunicar com o mercado, mas sim de criar relações de afinidade e emoção entre as pessoas e as marcas, originando a construção de uma imagem de marca forte.
Conteúdos	O que é storytelling e qual a sua importância ao longo da história?; Que estratégias podemos aprender com o cinema e as séries de televisão?; Como decide o consumidor com base nas tecnologias emergentes?; Consumidores, participantes ou protagonistas?; A narrativa transmédia e a criação de universos de ficção; BrandCopy; Alternative Reality Games; Webséries, aplicativos; Ações online e virais.
Formador	João Lopes
Duração	21 horas
Preço	315.00€
WarmUP	28 Maio 2014 / 28 Maio 2015

**04.2****PLANO DE INOVAÇÃO E MARKETING**

Objetivos	Esta formação tem como objetivo a aquisição dos conhecimentos para a elaboração de um Plano de Marketing, com especial destaque para os períodos de mudança que atravessamos, tornando-o sempre atual, capaz de se sobrepor a essas mesmas mudanças.
Conteúdos	Análise de Diagnóstico (mercado, concorrentes, empresa) para elaboração de Plano de Marketing; Concretização e Potenciamento dos objetivos do Plano de Marketing; Segmentação e Posicionamento do mercado; O Modelo da Antimudança e a criação de estratégias de marketing que acompanhem a mudança; Marketing-MIX; Plano de ação.
Formador	Bruno Silva
Duração	14 horas
Preço	180.00€
WarmUP	18 Junho 2014 / 18 Junho 2015

**04.3****O FACEBOOK AO SERVIÇO DO MARKETING**

Objetivos	Este curso tem como objetivo dotar os formandos a reconhecerem a potencialidades das redes sociais, neste caso o Facebook, como ferramenta do Marketing.
Conteúdos	Marketing na Internet; As redes sociais; o Facebook e Marketing Viral; Desenvolver uma estratégia de Facebook e medir o sucesso: presença; close up; to do list; Criar o Plano e o arranque; Estabelecer presença corporativa com Páginas e Grupos: Curadoria; Monitorização e modificação; Criar "Procura" com Facebook: noções básicas; construir o painel e recolher dados; definir e ajustar a campanha; Táticas Avançadas e Integração Campanha: Facebook Connect; Widgets; Fan boxes; Multichannel Marketing; Experiências personalizadas via Facebook Applications: Otimizar a Fan Page com Apps; Aplicativos em dispositivos móveis; A análise no Facebook: Pontuação com Métricas e Monitoramento; Retorno do Investimento; Medição do "engajement" com "Insights".
Formador	Pedro Brites
Duração	30 horas
Preço	280.00€
WarmUP	21 Julho 2014 / 21 Julho 2015



**04.4****COMO AUMENTAR AS VENDAS E TRÁFEGO COM O PINTEREST**

Objetivos	O Pinterest foi o site na história da internet que mais rapidamente atingiu os 10 Milhões de utilizadores únicos. Atualmente conta com 70 milhões e 20 línguas. É a rede social que gera o maior valor de compra média, levando também os consumidores a comprarem nas lojas físicas. Gerando mais tráfego que youtube, google+, linkedin e twitter JUNTOS, ninguém pode ficar indiferente.
Conteúdos	Introdução e conceitos fundamentais; Criação de conta e otimização; Definição de estratégia; Criação de PINs que resultam; Guia para aumentar os seguidores; Casos de sucesso.
Formador	Ivo Madaleno
Duração	12 horas
Preço	140.00€
WarmUP	14 Abril 2014 / 14 Abril 2015

**04.5****GOOGLE ANALYTICS: O SEU SITE ESTÁ A ATINGIR OS OBJETIVOS?**

Objetivos	Com este curso é esperado que o participante conheça ferramentas de análise de indicadores WEB; conheça as funcionalidades do Google Analytics; e fique capaz de uma Análise estratégica do website tendo em conta a sua utilização.
Conteúdos	Introdução às métricas e indicadores Web; Funcionamento do Google Analytics; Análise de um Website e análise da sua utilização; Criar um plano de atuação estratégica.
Formador	José Carvalho
Duração	7 horas + 3 horas e-learning
Preço	130.00€
WarmUP	23 Abril 2014 / 23 Abril 2015

**04.6****MARKETING VIRAL: QUEM CONHECE O QUE TENHO PARA OFERECER?**

Objetivos	O fenómeno do mundo pequeno torna-se mais interessante quando se fala de Marketing Viral: Quem conhece que poderia espalhar a palavra sobre a sua ideia ou produto? Redes como LinkedIn e Facebook podem mostrar quantos contactos tem e quantos poderá ter. Este curso pretende otimizar esta realidade para a realidade empresarial.
Conteúdos	O impacto das minhas decisões no sucesso de uma ideia ou produto?; Marketing Viral: estratégias e decisões; O futuro em qualquer lugar; Marketing e geolocalização; Integração da marca no ambiente digital; Social media (ferramentas e estratégias); Decisões em Digital Branding; Gestão de crises online: as decisões certas; Modelo do Pequeno Mundo ou 6 graus de separação (Stanley Milgram).
Formador	João Lopes
Duração	21 horas
Preço	315.00€
WarmUP	23 Maio 2014 / 22 Maio 2015

**04.7****E-MAIL MARKETING (NEWSLETTERS): CRIAÇÃO E DIVULGAÇÃO COM SUCESSO**

Objetivos	Atualmente o email é o canal de comunicação privilegiado e preferencial de comunicação entre pessoas. Este curso pretende dotar o participante de conhecimentos e ferramentas sobre como otimizar esta ferramenta rápida, fácil e de baixo custo, para fazer chegar, com sucesso, a sua mensagem.
Conteúdos	Princípios do Email-Marketing; Definição; Legislação; Vantagens; Integração na estratégia de comunicação digital; Segmentação e "targeting"; Angariar, segmentar e manter listas de email; Fatores-chave de sucesso das Newsletter's; Design, "layout" e as cores; As métricas e o "Benchmarking"; "Tracking" e a análise de métricas; Plataformas para criação de Newsletter's e gestão da Base de dados; Exercícios práticos.
Formador	Pedro Brites
Duração	24 horas
Preço	280.00€
WarmUP	18 Julho 2014 / 14 Julho 2015

**04.8****MARKETING AMBIENTAL E CONSUMO SUSTENTÁVEL**

Objetivos	Dotar os participantes com conhecimentos sobre consumo e consumidor responsáveis e dar a conhecer as estratégias e as ferramentas de marketing ambiental.
Conteúdos	Tendências e desafios de Consumo/Consumidor Responsável; Clientes e consumidores como agentes de sustentabilidade; Estratégias de adoção de marketing ambiental e seus mecanismos; Organizações e produtos sustentáveis; Posicionamento sustentável: ferramentas e estratégias.
Formador	Mário Aguilar
Duração	7 horas
Preço	100.00€
WarmUP	9 Junho 2014 / 9 Junho 2015

**04.9****MARKETING PESSOAL E ESTRATÉGIA DE GESTÃO DE CARREIRA**

Objetivos	Desenvolver estratégias de Marketing pessoal e desenvolver uma Estratégia Pessoal de Gestão de Carreira.
Conteúdos	Análise pessoal e de mercado; Gestão da imagem pessoal: online e offline; Networking; Ferramentas de gestão de carreira; Conceito de Return on Investment; Como definir um Plano de marketing pessoal e uma estratégia pessoal de gestão de carreira; Exercícios práticos e Estudos de caso.
Formador	Helena Martins
Duração	16 horas
Preço	190.00€
WarmUP	9 Abril 2014 / 9 Abril 2015

**05. RECURSOS HUMANOS: RECRUTAMENTO,  
DESEMPENHO E LIDERANÇA**



**05.1****RECRUTAMENTO NAS REDES SOCIAIS – ESTRATÉGIA 2014**

<b>Objetivos</b>	Saber utilizar as Redes Sociais na seleção do Profissional ideal, poupando tempo e recursos financeiros. Descobrir mais sobre como selecionar as Redes Sociais mais adequadas para Recrutamento de Pessoal, distinguindo as suas Diferenças e Vantagens e evite os Erros mais Comuns de Seleção de Pessoal através das Redes Sociais.
<b>Conteúdos</b>	Os elementos-chave do Processo de seleção; Os Meios de Recrutamento; O papel das Redes Sociais no Processo de seleção: Rede Social vs Rede Profissional; O Processo de seleção através das Redes Sociais; Curriculum Vitae vs Perfil Profissional; Os erros mais Comuns e a proteção de dados; O Futuro das Redes Sociais nos Processos de seleção; Como incorporar as Redes Sociais nos Processos de seleção; A Necessidade de Mudança de Mentalidade nas Empresas.
<b>Formador</b>	Inês Morais
<b>Duração</b>	12 horas
<b>Preço</b>	180.00€
<b>WarmUP</b>	31 Março 2014 / 31 Março 2015

**05.2****JOGAR E GANHAR NUM JOGO DE EQUIPA(S)**

<b>Objetivos</b>	As equipas estão em todo o lado: a equipa familiar, a equipa do trabalho, a equipa dos tempos livres. No final deste curso é esperado que os participantes adquiram ferramentas para saberem como “estar em equipa” e obter melhores resultados da mesma.
<b>Conteúdos</b>	Compreender os princípios do trabalho em Equipa; Diferenciar Grupos de Equipas; Potenciar as relações numa Equipa; O Desenvolvimento das Equipas; A Comunicação nas Equipas; O papel da Liderança eficaz.
<b>Formador</b>	Helga Marques
<b>Duração</b>	16 horas
<b>Preço</b>	190.00€
<b>WarmUP</b>	14 Maio 2014 / 14 Maio 2015

**05.3****LIDERAR E COMUNICAR SEM MEGAFONE**

<b>Objetivos</b>	Aumentar a objetividade e eficiência dos relacionamentos profissionais através das competências de Coaching aplicadas ao dia-a-dia. Dar a conhecer vários modelos e ferramentas para melhorar a comunicação com a equipa e para ir no sentido do líder-coach.
<b>Conteúdos</b>	Liderança e Coaching; Questionário - Perfil Pessoal; Competências de Coaching aplicadas à Liderança; Modelos e ferramentas de Coaching; Plano de Ação para atingir os seus objetivos profissionais e pessoais.
<b>Formador</b>	Maggie João
<b>Duração</b>	8 horas
<b>Preço</b>	120.00€
<b>WarmUP</b>	19 Fevereiro 2014 / 19 Fevereiro 2015

**05.4****MOTIVAR NA ADVERSIDADE**

Objetivos	Vivemos um período de recessão económica e de austeridade das políticas públicas, o que reforça a importância do fator humano nas organizações, ou seja, a liderança, a gestão e as pessoas. Assim, esta formação pretende ajudar a enfrentar os desafios de liderança, gestão e motivação, maximizando talento e adaptação à mudança.
Conteúdos	Realidade VS Esperança; Como se lidera e motiva pessoas em contextos de crise? E com poucos recursos financeiros?; O direito a ser bem liderado e motivado; Mitos da gestão e da liderança que desvalorizam a organização, o trabalhador e o seu desempenho; Abordagens resolutivas, ações positivas e boas práticas - dez passos para atingir níveis elevados de motivação.
Formador	Nuno Cunha Rolo
Duração	14 horas
Preço	180.00€
WarmUP	30 Junho 2014 / 30 Junho 2015

**05.5****COMUNICAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS**

Objetivos	É esperado que os participantes desenvolvam competências de comunicação eficaz, como a assertividade; desenvolvam competências de resolução de problemas em grupo e estratégias de gestão de conflitos: identificação do conflito latente, mediação, negociação e feedback.
Conteúdos	Comunicação eficaz: estratégias; Assertividade: teoria e prática; Inteligência emocional: emoções e estados emocionais de si mesmo e nos outros; Estratégias de resolução de problemas em grupo; Gestão de conflitos: fases e tipos de conflito; identificação do conflito latente, mediação, negociação e feedback; Exercícios práticos e estudos de caso.
Formador	Helena Martins
Duração	24 horas
Preço	280.00€
WarmUP	-

**05.6****GESS - GESTÃO SEM STRESS**

Objetivos	No final da ação os participantes estarão aptos a compreender os mecanismos do stress, a avaliar e modificar o seu modo pessoal de resposta aos desafios do quotidiano, a aplicar técnicas de redução da tensão nervosa e de programação positiva para a excelência.
Conteúdos	Stress: Causas; Sinais; Alertas; Sintomas; Stress profissional e o contributo de conflitos; dificuldades de comunicação; personalidade e estilos de vida; Técnicas de gestão de stress; Técnicas para evitar o stress.
Formador	Ricardo Rebelo
Duração	24 horas
Preço	280.00€
WarmUP	10 Abril 2014 / 10 Abril 2015



**05.7****TORNAR-SE EMOCIONALMENTE MAIS EFICIENTE**

<b>Objetivos</b>	No final deste curso os formandos serão capazes de reconhecer a importância da Inteligência Emocional no seu dia-a-dia assim como identificar os seus principais princípios e pressupostos, de modo a orientar os seus comportamentos, pessoais e profissionais, de uma forma emocionalmente inteligente.
<b>Conteúdos</b>	Inteligência emocional enquanto mais-valia na performance profissional; Q.I. Vs. Q.E. e Emoção vs. Razão; Sucesso Pessoal e Profissional com emoção; Emoções, sentimentos e temperamento; As competências intra-pessoais e inter-pessoais para potenciamento das capacidades individuais; Ferramentas para desenvolvimento de: - Auto-conhecimento; - Auto-domínio; - Auto-motivação; e - Empatia; Ferramentas práticas de gestão emocional.
<b>Formador</b>	Ricardo Rebelo
<b>Duração</b>	24 horas
<b>Preço</b>	280.00€
<b>WarmUP</b>	17 Abril 2014 / 17 Abril 2015

**05.8****GESTÃO DE FINAL DE CARREIRAS: PORQUE TAMBÉM É PERÍODO DE MUDANÇA**

<b>Objetivos</b>	Aprendizagem de práticas, técnicas e desafios da gestão e da atividade suscitados por quem se encontra ou tem de gerir pessoas na fase sénior de final de carreira.
<b>Conteúdos</b>	Porquê um modelo de gestão do final de carreira?; Gestão da comunicação, de conflitos, do potencial absentismo, das resistências VS motivações; Preparação da mudança; Síntese, trajetórias e desafios concretos da gestão do final de carreira.
<b>Formador</b>	Nuno Cunha
<b>Duração</b>	14 horas
<b>Preço</b>	210.00€
<b>WarmUP</b>	23 Junho 2014 / 23 Junho 2015

**05.9****COMO SER MAIS EFICIENTE? - GESTÃO EFICAZ DO TEMPO**

<b>Objetivos</b>	Desenvolver competências de gestão de tempo e tarefas, considerando a importância do equilíbrio entre trabalho e outros contextos de vida.
<b>Conteúdos</b>	Gestão de tempo: o que é importante vs o que é urgente; Estratégias de gestão de tarefas: gestão de emails, programação de tarefas, diferentes sistemas de organização; Gestão de stress e técnicas de relaxamento e de concentração; Exercícios práticos e Estudos de caso.
<b>Formador</b>	Helena Martins
<b>Duração</b>	12 horas
<b>Preço</b>	120.00€
<b>WarmUP</b>	-

## 06. FERRAMENTAS PARA A EFICÁCIA ORGANIZACIONAL



## I - FERRAMENTAS DE GESTÃO

### 06.1

#### FINANÇAS PARA NÃO-FINANCEIROS

Objetivos	No final é esperado que os participantes sejam capazes de compreender a terminologia e os princípios usados nos relatórios financeiros; de interpretar as demonstrações financeiras como indicadores de desempenho financeiro e aplicar esses princípios num ambiente não-financeiro.
Conteúdos	Sistema de Relatórios Financeiros; Objetivos financeiros e Desempenho Empresarial; Balanço; Princípios contabilísticos utilizados para comunicar; A medição do lucro e a distinção com dinheiro; Demonstração de Resultados; Analisar o desempenho financeiro e Responsabilidades; Custos diretos e indiretos e Custo de Produtos e Orçamento; Construção e coordenação do orçamento; Monitoração de custos reais.
Formador	Bernardete Oliveira
Duração	24 horas
Preço	265.00€
WarmUP	21 Abril 2014 / 21 Abril 2015

### 06.2

#### GESTÃO AVANÇADA DE PROJETOS

Objetivos	Este curso fornece uma revisão intensiva dos fundamentos de gestão eficaz de projetos, os quais se pretendem que o participante leve para a sua prática.
Conteúdos	O que provoca as falhas nos Projetos; Projeto Triângulo; Projeto de Medição de Dossier das partes interessadas; Gestão de projetos múltiplos; Gestão de Projetos e PRINCE2; Objetivos do projeto usando Field Force Analysis Work BreakdownStructure; Gestão de Risco; Ferramentas e Técnicas de Controlo de Mudanças; Técnicas de análise da qualidade.
Formador	Abel Simões Ribeiro
Duração	24 horas
Preço	340.00€
WarmUP	30 Maio 2014 / 28 Maio 2015

### 06.3

#### A MECÂNICA DA GESTÃO DE RISCO

Objetivos	Dar a conhecer as questões de gestão de risco e equipar o participante com uma variedade de estratégias e técnicas a serem aplicadas na sua vida profissional. Aniquilar o conceito de que apenas uma pequena elite pode realmente entender a dinâmica de risco.
Conteúdos	Noções Fundamentais de Risco; Análise do risco operacional e financeiro; Análise do risco e o custo do capital alheio; Análise do risco e o custo do capital próprio; A análise do risco em projetos de investimento.
Formador	Luis Machado
Duração	24 horas
Preço	310.00€
WarmUP	12 Maio 2014 / 12 Maio 2015

## II - TECNOLOGIAS DE COMUNICAÇÃO E INFORMAÇÃO - TIC

### 06.4

#### FERRAMENTAS COLABORATIVAS: OUTLOOK PARTILHA E GESTÃO

Objetivos	Que os participantes conheçam e explorem as funcionalidades e potencialidades para o trabalho colaborativo, potenciando a utilização do MS Outlook.
Conteúdos	Partilha e gestão da informação; Partilha e gestão de calendários; Partilha e gestão de contactos.
Formador	Inês Morais
Duração	8 horas
Preço	Desde 350 €, sujeito a avaliação diagnóstica das necessidades de cada formando.
WarmUP	-

### 06.5

#### PACOTE OFFICE: ACCESS, WORD, EXCEL E POWERPOINT

Objetivos	Pacote incluindo ferramentas do Microsoft Office (MS Word, MS Excel, MS PowerPoint, MS Access).
Conteúdos	Após diagnóstico, a distribuição das horas do pacote por ferramenta informática é feita pelo cliente, de acordo com as suas necessidades e interesses.
Formador	Eurico Morais e Inês Morais
Duração	35 horas
Preço	Desde 350 €, sujeito a avaliação diagnóstica das necessidades de cada formando.
WarmUP	-

### 06.6

#### MICROSOFT OFFICE ACCESS

Objetivos	O curso será organizado de forma modular, com aulas presenciais, composto por módulos com conteúdos estabelecidos. Esta organização permite escolher os objetos de aprendizagem a incluir em cada um dos módulos da formação, sendo assim possível ministrar a formação à medida.
Conteúdos	Módulo I - Bases de dados; Módulo II - Microsoft Access; Módulo III - Tabelas; Módulo IV - Importação; Módulo V - Relações; Módulo VI - Consultas; Módulo VII - Formulários; Módulo VIII - Relatórios; Módulo IX - Comandos Especiais e utilitários.
Formador	Eurico Morais e Inês Morais
Duração	35 horas
Preço	Desde 350 €, sujeito a avaliação diagnóstica das necessidades de cada formando.
WarmUP	-

### 06.7

#### MICROSOFT OFFICE POWERPOINT

Objetivos	O curso será organizado de forma modular, com aulas presenciais, composto por módulos com conteúdos estabelecidos. Esta organização permite escolher os objetos de aprendizagem a incluir em cada um dos módulos da formação, sendo assim possível ministrar a formação à medida.
Conteúdos	Módulo I - Conceitos Básicos; Módulo II - Formatações; Módulo III - Adicionar objetos; Módulo IV - Importação de Objetos; Módulo V - Efeitos e animações; Módulo VI - Modelos; Módulo VII - Exportação e impressão.
Formador	Eurico Morais e Inês Morais
Duração	35 horas
Preço	Desde 350 €, sujeito a avaliação diagnóstica das necessidades de cada formando.
WarmUP	-

**06.8****MICROSOFT OFFICE WORD**

Objetivos	O curso será organizado de forma modular, com aulas presenciais, composto por módulos com conteúdos estabelecidos. Esta organização permite escolher os objetos de aprendizagem a incluir em cada um dos módulos da formação, sendo assim possível ministrar a formação à medida.
Conteúdos	Módulo I - Conceitos básicos; Módulo II - Formatação; Módulo III - Ferramentas; Módulo IV - Estrutura; Módulo V - Impressão.
Formador	Eurico Morais e Inês Morais
Duração	35 horas
Preço	Desde 350 €, sujeito a avaliação diagnóstica das necessidades de cada formando.
WarmUP	-

**06.9****MICROSOFT OFFICE EXCEL**

Objetivos	O curso será organizado de forma modular, com aulas presenciais, composto por módulos com conteúdos estabelecidos. Esta organização permite escolher os objetos de aprendizagem a incluir em cada um dos módulos da formação, sendo assim possível ministrar a formação à medida.
Conteúdos	Módulo I - Consolidação de Conceitos; Módulo II - Funções do EXCEL; Módulo III - Ilustrações e Gráficos; Módulo IV - Análise Integrada de Dados no EXCEL; Módulo V - Ferramentas de Análise, Macros e Personalização Do Excel.
Formador	Eurico Morais e Inês Morais
Duração	35 horas
Preço	Desde 350 €, sujeito a avaliação diagnóstica das necessidades de cada formando.
WarmUP	-

**III - QUALIDADE****06.10****INTRODUÇÃO ÀS NORMAS E FERRAMENTAS DE QUALIDADE**

Objetivos	Dotar os formandos de ferramentas que lhes permitam planear e implementar um Sistema de Gestão da Qualidade na sua organização, de acordo com as orientações e os requisitos da norma de referência NP EN ISO 9001:2008, e preparar o respetivo processo de pedido de Certificação.
Conteúdos	Os Sistemas de Gestão da Qualidade; As Normas da Família ISO 9000; Os Requisitos da Norma NP EN ISO 9001:2008; A Documentação de um SGQ; Etapas do processo de implementação de um SGQ; O Processo de Certificação do SGQ.
Formador	Maria José Gabriel
Duração	28 horas
Preço	280.00€
WarmUP	2 Junho 2014 / 2 Junho 2015

**06.11****METODOLOGIAS E FERRAMENTAS DA QUALIDADE**

Objetivos	A realização deste curso visa dar resposta a uma das principais razões para a não utilização das ferramentas da qualidade nas organizações - ausência de conhecimentos nas organizações sobre esta temática.
Conteúdos	As 7 ferramentas básicas da qualidade; Metodologia 5W3H; 5Ss; Método de resolução de problemas 8D; Método de prevenção de falhas - FMEA.
Formador	Maria José Gabriel
Duração	12 horas
Preço	150.00€
WarmUP	2 Junho 2014 / 2 Junho 2015

## IV - REDUÇÃO DO DESPERDÍCIO E RENTABILIZAÇÃO DE RECURSOS

06.12

### PROCESSOS E FERRAMENTAS LEAN

Objetivos	Conhecer metodologias que permitem aumentar o valor acrescentado dentro de uma organização. Responder a questões como: Porque há defeitos na produção que se repetem? Quem repete? Porque repete? Como resolver? Porque há atraso nas entregas? Porque não se rentabilizam os equipamentos?
Conteúdos	Estratégias e ferramentas para reduzir os defeitos e aumentar o grau de confiança dos clientes e fornecedores; Identificar formas de garantir a melhoria contínua; Estratégias para enfrentar os Paradigmas, abrir à inovação e potenciar o capital humano das organizações na geração de novas ideias; Exploração de ferramentas Lean: - Resolução de problemas (8D e A3); - VSD e VSM; - 5S; - SMED; e -Poka Yoke.
Formador	Álvaro Leite
Duração	8 horas
Preço	100.00€
WarmUP	5 Março 2014 / 5 Março 2015

06.13

### SIX SIGMA – “CINTURÃO VERDE”

Objetivos	Dotar os participantes de conhecimentos e ferramentas para Orientar e gerir projetos de transformação com o objetivo de concretizar melhorias consideráveis.
Conteúdos	Teorias e conceitos de Lean Six Sigma; Chave Lean Six Sigma; Definir e analisar ferramentas; Mapeamento do Fluxo de Valor e processo de fluxo de Métricas estatísticas; Melhoria e Controlo; Ferramentas Chave de análise de dados; Liderança, Gestão da Mudança e Trabalho em Equipa.
Formador	Carlos Neves
Duração	24 horas
Preço	265.00€
WarmUP	9 Maio 2014 / 8 Maio 2015

06.14

### SIX SIGMA – “CINTURÃO AMARELO”

Objetivos	Este curso pretende dotar os participantes dos conhecimentos da língua espanhola que permitam utilizar adequadamente a língua em situações de comunicação, e desenvolver uma conversa com eficácia e precisão, evitando as interferências linguísticas.
Conteúdos	Teorias e conceitos de Lean Six Sigma; Ferramentas chave Lean Six Sigma; Mapeamento do Fluxo de Valor e processo de fluxo de métricas estatísticas; Analisar as ferramentas e Ferramentas de análise; Melhoria e Controle.
Formador	Carlos Neves
Duração	16 horas
Preço	190.00€
WarmUP	9 Maio 2014 / 8 Maio 2015



## V - SAÚDE E SEGURANÇA

06.15

### SEGURANÇA, HIGIENE E SAÚDE NO TRABALHO\*

Objetivos	Este curso visa dotar os formandos com os conhecimentos necessários para gerirem as questões da Higiene e Segurança no Trabalho – HST numa empresa, com a adoção de atitudes pró-ativas de segurança, num contexto de responsabilização individual e de interação com as equipas de trabalho, que permitam a melhoria da qualidade do trabalho e a diminuição de acidentes.
Conteúdos	Prevenção de acidentes e doenças profissionais; Princípios gerais de segurança e emergência; Movimentação manual de cargas; Substâncias e Preparações Perigosas; Acessos e sinalização; Incêndio – Prevenção e Proteção; Ergonomia; Transportes internos e externos (empilhadores e outros meios de transporte mecânico); Armazenamentos vários.
Formador	Rui Sardinha
Duração	21 horas
Preço	210.00€
WarmUP	28 Julho 2014 / 28 Julho 2015

06.16

### SOCORRISMO – ATUAÇÃO EM CASO DE EMERGÊNCIA\*

Objetivos	Preparar os participantes para atuarem em situações de emergência. Pretende-se capacitar para a prestação de primeiros socorros em caso de acidente ou doença súbita.
Conteúdos	Manobras de Suporte Básico de Vida; Conceito e procedimentos de acordo com o algoritmo vigente; Problemas associados; Posição Lateral de Segurança; Obstrução da via aérea – causas e atuação.
Formador	Mário Boarquivo
Duração	8 horas
Preço	80.00€
WarmUP	16 Junho 2014 / 16 Junho 2015

\* Fazem parte do conjunto de formações obrigatórias para as organizações.

## 07. DESENVOLVIMENTO DE ORGANISMOS PÚBLICOS



**07.1****A BOA GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS NAS AUTARQUIAS LOCAIS**

<b>Objetivos</b>	Esta formação procura desenvolver competências de formação avançada aos futuros autarcas e profissionais das autarquias nas áreas de administração e do direito autárquico, da gestão dos recursos humanos.
<b>Conteúdos</b>	Lei dos Vínculos, Carreiras e Remunerações; Direitos dos Trabalhadores que exercem funções Públicas; Estatuto Disciplinar dos Trabalhadores que exercem Funções Públicas; Regime do Contrato em Funções Públicas; A Reestruturação da Administração - Direito e Proteção Social; Sistema Integrado de Avaliação do Desempenho.
<b>Formador</b>	Pedro Baltar
<b>Duração</b>	7 horas
<b>Preço</b>	100.00€
<b>WarmUP</b>	7 Julho 2014 / 7 Julho 2015

**07.2****FAZER MAIS COM MENOS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

<b>Objetivos</b>	As exigências atuais ditam que se faça mais com menos recursos. Que desafios ultrapassar para alcançar o sucesso e qualidade numa organização? É a esta questão que este curso pretende dar resposta, com metodologias e ferramentas para o efeito.
<b>Conteúdos</b>	Como fazer mais com menos na Administração Pública?; Manter e desenvolver a qualidade dos serviços prestados na Administração Pública; Decisões e desafios na atual realidade económico-social; Inovação nos serviços públicos; Os novos paradigmas da gestão pública: Restrições orçamentais, A Gestão por objetivos e motivação de equipas.
<b>Formador</b>	Pedro Baltar
<b>Duração</b>	21 horas presenciais e 15 horas e-learning
<b>Preço</b>	400.00€
<b>WarmUP</b>	28 Março 2014 / 30 Março 2015

**07.3****DESMATERIALIZAÇÃO DE PROCESSOS: MAIS EFICÁCIA, MENOS DESPESA**

<b>Objetivos</b>	Dotar os participantes de conhecimentos necessários para a implementação de novas estratégias de funcionamento da Administração Pública Central e Local.
<b>Conteúdos</b>	Conhecer os conceitos e princípios inerentes à desmaterialização de processos; Identificar diferentes tipos de desmaterialização; Perceber a importância do modelo de gestão de processos para a desmaterialização; Identificação dos meios de autenticação eletrónica; Identificar os principais princípios inerentes à gestão de documentos eletrónicos; O e-Government em Portugal e no mundo; A gestão documental e o workflow no setor público; A autenticação e segurança nos processos administrativos.
<b>Formador</b>	Maria da Graça Moura
<b>Duração</b>	21 horas
<b>Preço</b>	295.00€
<b>WarmUP</b>	19 Maio 2014 / 19 Maio 2015

**07.4****MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA – OPERACIONALIZAÇÃO DO PARADIGMA**

<b>Objetivos</b>	Conhecer o e-Government em Portugal, a diretiva de serviços, o Licenciamento zero e outros zeros: O Sistema de Indústria Responsável (SIR); Alojamento Local; Máquinas de Diversão; e Instalações Desportivas.
<b>Conteúdos</b>	Em que consiste o E-Government; A cooperação administrativa europeia, transposta para a ordem jurídica Nacional; A desmaterialização de procedimentos necessários ao exercício de uma atividade económica através do “balcão único eletrónico”, também designado de Balcão do Empreendedor; Os diversos Regimes Jurídicos e implicações práticas para os Municípios.
<b>Formador</b>	Maria da Graça Moura
<b>Duração</b>	21 horas
<b>Preço</b>	250.00€
<b>WarmUP</b>	26 Maio 2014 / 26 Maio 2015

**08. EFICÁCIA E QUALIDADE NA FORMAÇÃO, NAS APRESENTAÇÕES EM PÚBLICO E REUNIÕES**



**08.1****GAMEON: A SEDUÇÃO DOS JOGOS EM FORMAÇÃO!**

Objetivos	Os jogos tornam a formação dinâmica, interativa, competitiva e divertida. Os chamados “learning games” vieram para ficar e começam a ser cada vez mais utilizados em todo o tipo de desenvolvimento de competências. Este curso pretende dotar o participante destas competências.
Conteúdos	Introdução: Conceito, Origem e Tendências dos jogos; Arquitetura e Caracterização dos jogos; O Jogo e o Processo de Aprendizagem; Perfil e Competências do Focalizador/Facilitador; Criação, preparação e aplicação de Jogos para educação/formação; Análise e discussão da aplicação de um jogo.
Formador	Cibelli Almeida
Duração	12 horas
Preço	145.00€
WarmUP	27 Março 2014 / 27 Março 2015

**08.2****FORMAÇÃO DE E-FORMADORES**

Objetivos	Este curso tem como principal objetivo formar formadores capazes de programar, gerir e orientar as ações de formação e os formandos num contexto on-line (e/b-learning).
Conteúdos	Ambientação ao Moodle; O papel do Formador e a Aprendizagem Online; Ambientes Virtuais de Aprendizagem; Planificação da formação à distância e Definição de Atividades; E-conteúdos; Avaliação da Aprendizagem.
Formador	José Carvalho
Duração	68 horas e-learning
Preço	400.00€
WarmUP	-

**08.3****ATRAIR O GRUPO DE FORMAÇÃO**

Objetivos	No final da ação os/as formandos/as deverão ser capazes de: Comunicar com impacto; Envolver o público nas intervenções; Sentir os sentidos na Formação; Utilizar a linguagem não-verbal para cativar.
Conteúdos	Começar a formação; Encantar no tom de voz; Metáforas; Gestos nas formações; Os sinais de ansiedade – como controlar.
Formador	Helga Marques
Duração	8 horas
Preço	100.00€
WarmUP	21 Maio 2014 / 21 Maio 2015

**08.4****FERRAMENTAS DE FORMAÇÃO/REUNIÕES À DISTÂNCIA**

Objetivos	Pretende-se dotar os formandos com conhecimentos, competências e técnicas que possibilitem a utilização de ferramentas colaborativas.
Conteúdos	Conceito de trabalho colaborativo: Tipos de colaboração; Comunidades de Prática; O conceito "Cloud"; A comunicação colaborativa; Utilização do software VOIP (Voz sobre IP); Simulação de videoconferências com vários sistemas; A partilha do conhecimento; Diferentes formas de partilha; Utilização do software para partilha de dados.
Formador	José Carvalho
Duração	20 horas (6 Presenciais + 14 e-learning)
Preço	200.00€
WarmUP	16 Abril 2014 / 16 Abril 2015

**08.5****PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA - PNL - E OUTRAS FERRAMENTAS DE SUPORTE ÀS APRESENTAÇÕES EM PÚBLICO**

Objetivos	Este curso visa dotar os formandos das mais eficazes técnicas de comunicação, desenvolvendo competências destinadas à preparação e condução de apresentações eficazes, persuasivas e motivadoras (clientes externos, na participação em reuniões, na apresentação de temas em conferências ou em equipas de trabalho da sua própria organização).
Conteúdos	Origem, método e orientação da PNL e seu impacto da PNL na comunicação; Preparação, estruturação e suportes de apoio da apresentação; Falar em público; Comunicação e controlo emocional com técnicas PNL; O humor na comunicação; Lidar com o imprevisto; Feedback; Metáforas; Sistema 4MAT.
Formador	Ricardo Rebelo
Duração	24 horas
Preço	240.00€
WarmUP	24 Abril 2014 / 24 Abril 2015



## NOTAS CURRICULARES

### ABEL RIBEIRO

Licenciado em Sociologia e em Economia e Mestre em Sociologia da Educação. É doutorando em Sociologia dos Movimentos Sociais. Foi assistente convidado da Universidade de Évora e professor adjunto do Instituto Superior de Serviço Social de Beja. Tem sido colaborador de diversos organismos e instituições da administração central, regional e local, assim como de entidades empresariais e da economia social, na área da conceção, gestão e avaliação de projetos, desde 1989.

### ÁLVARO LEITE

Licenciado em Gestão Internacional e Engenharia Mecânica, ramo Qualidade e Ambiente. Desde 2003, atividade profissional focada na aplicação de ferramentas Lean e melhoria contínua em empresas como Faurecia e Grupo Polisport. Exerce atividade de consultor e formador Lean em várias empresas multinacionais a operar em Portugal. Exerceu mandato de vereador na Câmara Municipal de Espinho.

### AUGUSTO MOUCHO

Licenciado em Engenharia, com um MBA Executivo em Gestão Internacional e várias especializações na área jurídico-laboral o seu percurso profissional na área industrial durante cerca de trinta anos, dos quais mais de vinte como quadro superior e de direção de grupos multinacionais de origem norte americana, coreana e japonesa, nos setores da indústria eletrónica e automóvel, tendo desempenhado funções no âmbito da gestão da produção, gestão industrial, gestão logística, gestão de recursos humanos e relações laborais e internacionalização. Integrou o board de direção de grupos industriais em Portugal e Marrocos.

### BERNARDETE OLIVEIRA

Mestre e Doutoranda em Contabilidade pela Universidade do Minho. Docente de várias unidades curriculares sobre Contabilidade, na Universidade do Minho. Consultora financeira e auditora interna em vários organismos públicos, sendo estes da administração central e local. Exerce ainda atividade como Contabilista.

### BRUNO SILVA

Bruno Silva é Coach, Consultor, Formador e Orador nas áreas da Inovação, Marketing e Empreendedorismo. Fundou há 7 anos o Portal Inovação & Marketing (70.000 Subscritores). Atua como Coach, Consultor e Formador nas áreas da Inovação, Marketing e Empreendedorismo. Já organizou mais de 80 Workshops e Palestras no país. Tem participado como Orador nos principais Congressos, Feiras e Seminários da área. Tem uma vasta formação académica e profissional, como é o caso de uma Licenciatura em Gestão pela Univ. do Minho, Pós-Graduação em Marketing pelo IPAM, Pós-Graduação em Gestão da Tecnologia, Inovação e Conhecimento pela Univ. de Aveiro E-Business para PME's, Pedagógica de Formador, entre outras. É um criativo e um comunicador.

### CARLA PEIXEIRA

Licenciada em Línguas e Literaturas Modernas, Variante Inglês e Alemão - Ramo Formação Educacional pela Universidade de Coimbra. É docente e formadora de inglês e alemão há 13 anos com formandos alunos e formandos de todas as faixas etárias.

### CARLOS ADEGAS

Doutorando em Gestão; Mestre em Gestão e Estratégia Industrial; e Licenciado em Gestão. Destacam-se as funções de Técnico Economista na Dir. de Estudos Económicos e Financeiros de um banco de investimento nacional. Foi Diretor dos Serviços de Economia e Coord. do Núcleo do Apoio à Internacionalização de uma associação empresarial (nacional); foi Diretor do Departamento de Apoio às Empresas de uma associação empresarial (regional). Possui uma vasta experiência como Consultor-Sénior nos domínios da estratégia, marketing, internacionalização, gestão financeira e sistemas de incentivos. É professor universitário e formador nas áreas científicas da gestão. É reconhecido como Técnico Oficial de Contas pela OTOC, Consultor Nacional de Benchmarking pelo IAPMEI, e Mentor da Rede Nacional de Mentores do IAPMEI.

### CARLOS NEVES

Six Sigma Black Belt certificado pela Johnson Controls International, tem uma vasta experiência na condução de projetos Six Sigma, e na formação de Green Belts e Black Belts. Trabalhou vários anos na Indústria automóvel, o que lhe confere experiência e conhecimentos elevados em melhoria contínua.

### CIBELLI ALMEIDA

Doutoranda em Comunicação Estratégica e Organizacional pela Universidade do Minho em Portugal com Mestrado em Gestão Empresarial pela UFPB. Professora do Centro Universitário Maurício de Nassau. Diretora da Sol Comunicação e Desenvolvimento de Pessoas e Presidente do Conselho Deliberativo da ABRH-PE - Associação Brasileira de Recursos Humanos.

### EURICO MORAIS

Mestre em Engenharia de Redes e Sistemas Informáticos, com especialização em Redes de Comunicação. É formador atualmente em áreas como: inglês técnico, office, instalação de redes, arquitetura de redes, hardware e software de um computador.

### HELENA MARTINS

Mestre em Psicologia do trabalho, das organizações e dos Recursos Humanos pelas Universidades de Coimbra e Valencia. É docente no Ensino Superior desde 2008 ao nível da licenciatura e mestrado e é formadora e consultora de Recursos Humanos desde 2004 com uma forte componente no team building, liderança, motivação e dinâmicas de grupo.

### HELGA MARQUES

Licenciada em Psicologia na Universidade do Porto. Desenvolveu a sua experiência na área de Educação de Adultos. É Formadora e Trainer certificada em Programação Neurolinguística (PNL) pela International Association of NLP. Exerce a sua prática formativa nas áreas Comportamentais, Comerciais, Pedagógicas, de Desenvolvimento Pessoal e Social e em PNL. É, simultaneamente, Terapeuta em ações individuais recorrendo a técnicas de PNL, coaching e hipnose clínica condicionativa.

### **INÊS MORAIS**

Mestre em Comunicação, Cultura e Novas Tecnologias de Informação pelo ISCTE e Licenciada em Comunicação Empresarial pela Escola Superior de Comunicação Social. Experiência profissional em várias agências de comunicação e instituições de renome, nomeadamente Casa da Música e SONAE. Áreas de atuação ao nível de comunicação institucional e produto, domínio de diferentes ferramentas, nomeadamente social media marketing. Formadora e Docente da disciplina de comunicação institucional, comunicação cultural e línguas (português, inglês, espanhol).

### **IVO MADALENO**

Ex-hoquista de alta competição e com formação de base em economia na FEP. Foi Diretor Geral e CEO durante 12 anos de suas empresas no setor de restauração e distribuição de vinhos e comida, área pela qual é apaixonado. Nos últimos anos tem-se dedicado à investigação, formação e consultoria em Social Media, ajudando as empresas a potenciar os seus negócios por via das novas tecnologias. É também Blogger e Speaker sobre Pinterest e Instagram.

### **JOÃO LOPES**

Licenciatura em Gestão de Marketing pelo IPAM. Um dos fundadores da empresa Dreamlab Digital Story Makers, onde é responsável pelas áreas de marketing e consultoria. Experiência na área de multimédia (Web, Vídeo, 3D). Tem desenvolvido projetos para entidades públicas e privadas nos segmentos B2B e B2C. Atualmente exerce também atividade de consultor e formador em Marketing Digital. É docente/formador do IPAM.

### **JORGE REMONDES**

Professor de Comunicação e Marketing no Instituto Superior de Entre Douro e Vouga e no ISMAI. Foi Professor nas Universidades Lusíada, IPAM, ISMT e ESEPF. Formador/Consultor Sénior. Gestor em Grupos Económicos Nacionais e Multinacionais. Doutoramento em Comunicação. D.E.A. em Comunicação. MBA em Marketing. Licenciatura em Relações Internacionais.

### **JOSÉ CARVALHO**

Pós-graduação em sistemas de informação. Licenciado em ensino de línguas. Desempenhou diversas atividades na área de ensino à distância e desenvolvimento/gestão de sistemas de informação para a gestão do conhecimento científico e educativo. Participa em diversos projetos nacionais e internacionais nesta área.

### **LILIANA PEREIRA**

Licenciada em Línguas e Literaturas Modernas e Mestre em Línguas Literaturas e Culturas. Desenvolveu a sua atividade académica e profissional entre a Alemanha e a Espanha, onde foi bolsista do Instituto Camões e Docente da Universidade de Huelva. Foi assistente de Línguas para a Junta de Andaluzia e deu início ao até hoje existente Clube de Língua e Literatura Portuguesa na Biblioteca Provincial de Huelva. Tem desenvolvido trabalhos na área da tradução, com uma obra de poesia por si integralmente vertida para o português.

### **LUIS MACHADO**

Licenciado em Gestão e Administração de empresas pela Universidade Católica Portuguesa. Tem como atividade principal a consultoria de gestão para PME's. Neste âmbito desenvolve trabalhos de Consultoria para as áreas da gestão, financeira, estratégia, associativismo e a gestão de Entidades Sem Fins Lucrativos. É ainda formador em Portugal, Angola e Moçambique, a quadros superiores das maiores empresas destes países. Produziu diversos artigos sobre a cooperação interempresarial e é coautor de um relatório sobre o impacto do IMIT na indústria têxtil e do vestuário nacional, de cinco estudos de casos de sucesso internacionais na cooperação interempresarial e um relatório sobre o potencial de cooperação na indústria têxtil e do vestuário em Portugal.

### **MAGGIE JOÃO**

Executive Coach, acreditada pela ICF (International Coaching Federation) e pela AoEC (Academia de Coaching Executivo) é autora dos livros Coaching: Um guia essencial ao coach, ao gestor e a quem quer ser ainda mais feliz e 101 Perguntas sobre Coaching, que também foi publicado no Reino Unido. O fato de ter vivido e trabalhado em 12 países confere-lhe uma experiência cultural ampla, diferenciando na Indústria de Coaching no nosso país. Com uma panóplia de clientes espalhada por três continentes, o seu Coaching é não direcional, sem juízos de valor e totalmente centrado no cliente. A Maggie pratica coaching em português, inglês e espanhol.

### **MARIA DA GRAÇA MOURA**

Licenciada em Educação com especialização em Recursos Humanos e gestão da formação pela Universidade do Minho; Pós-graduação em Gestão da Qualidade nos Municípios e freguesias pelo ISEC; Coordenadora do processo de implementação do licenciamento zero no Município de Guimarães e colaboração na gestão do Balcão Único de atendimento municipal; Gestora na área da Modernização Administrativa e Gestão da Qualidade no Município de Guimarães; Colaboração no projeto piloto da Agência de Modernização Administrativa no âmbito do desenvolvimento do Balcão do Empreendedor; Formadora na Administração Pública.

### **MARIA JOSÉ GABRIEL**

Consultora, formadora e auditora nas áreas da Qualidade e Organização Industrial (metodologias Lean). Experiência na indústria automóvel, como diretora de Qualidade em empresas multinacionais. Licenciatura em Engenharia Química pelo IST. Pós-graduação em Engenharia da Qualidade.

### **MÁRIO AGUILAR**

Diretor Geral da C.P.A. - Consultoria e Projetos de Ambiente. Consultor para o desenvolvimento de projetos de Engenharia do Ambiente. Especialista em Gestão Ambiental, Auditorias Ambientais, Biodiversidade e Sustentabilidade. Mestrado em Química Têxtil e Licenciatura em Engenharia Biológica - Ramo Controlo de Poluição, ambos na Universidade do Minho. Desenvolve trabalho em várias empresas, assim como em organizações públicas, docente convidado no Mestrado de Gestão Ambiental na Universidade do Minho.

### **MÁRIO BOARQUEIRO**

Licenciado em Engenharia de Segurança no Trabalho (LEST) e Segurança e Qualidade no Trabalho (SQT), Técnico de Emergência Médica na Companhia de Bombeiros Sapadores de Braga onde desde 2004 desempenha funções como Tripulante de Ambulância de Socorro nas ambulâncias INEM. Formador nas áreas do Socorro e Segurança e Saúde no Trabalho.

#### **NUNO CUNHA ROLO**

Doutorado em Políticas Públicas, Mestre em Administração e Políticas Públicas e licenciado em Direito. DEA em Gestão Pública, MMBA em Gestão de Custos, orçamento e métricas de performance em Gestão de Recursos Humanos. DEA em Liderança e Gestão de Pessoas; Pós-Graduado em Ciências Jurídico-políticas e em Doutrinas Políticas Contemporâneas. Formador do INA no CADAP, CEAGP e Diplomas de Especialização. É também investigador convidado do Centro de Administração e Políticas Públicas do ISCSP. Foi diretor de Recursos Humanos no Instituto Superior Técnico-UTL, chefe de divisão do planeamento, avaliação e comunicação do MCTES, assessor técnico parlamentar na Assembleia da República e assistente universitário na UAL;

#### **PEDRO BALTAR**

Licenciado em Gestão e Administração Pública. MBA em Administração e Políticas Públicas. Formador/Consultor de Modernização Administrativa com as autarquias Locais na implementação de Sistemas de gestão e de informação nas Autarquias Locais. Desenvolvimento de projetos de Modernização Administrativa com Portugal, Angola e S. Tomé e Príncipe.

#### **PEDRO BRITES**

Responsável por Departamentos de Marketing e por equipas de Gestores de produtos. Forte intervenção e experiência nas áreas de Gestão Estratégica, Gestão Comercial, Gestão de Marketing, Marketing Digital, Formação/Gestão de Recursos Humanos; em ambientes empresariais Multinacionais, PME's e Comércio a retalho. Nestes últimos anos, e dada a aquisição de competências que trouxeram à luz novas necessidades das Organizações, tem evidenciado uma maior apetência pela importância de uma componente de gestão, nas diversas áreas funcionas, ampliando a estratégia verde.

#### **PEDRO FERREIRA**

Docente convidado na ESTM/Instituto de Leiria e na Universidade Fernando Pessoa. Auditor coordenador da bolsa de auditores da SGS ICS. Consultor e formador em Estratégia, Inovação, sustentabilidade, responsabilidade social, qualidade. ManagingPartner na OtherSigns, lda. Doutorando em gestão aplicada (programa DBA) - INDEG/ISEG. Pós-graduação em Marketing (Gestão de marca) - IPAM. Especialização em Engenharia da Qualidade - ISQ/UNL. Mestrado em Biotecnologia (Eng. Bioquímica) - IST/UTL. Licenciatura em Agronomia (Eng. Hortofrutícola) - UAlg.

#### **RICARDO REBELO**

Formou-se em Economia na Universidade Portucalense, em 2000. Trabalhou como consultor, formador e gestor de projetos entre 2001 e 2008 em diversas empresas nacionais e internacionais. Atualmente, desenvolve atividade na área da formação comportamental, do Coaching e da Programação Neurolinguística. É Master Practitioner e Trainer em PNL, reconhecido internacionalmente.

#### **RUI SARDINHA**

Consultor de Eficiência Energética, Auditor Profissional da Qualidade; Técnico Responsável por Instalações Elétricas de Serviço Particular; Professor Universitário - Doutorado em Higiene, Saúde e Segurança no Trabalho; Auditor de Sistemas de Gestão da Qualidade ISO 9001:2008; Técnico Superior de Segurança e Saúde no Trabalho; Pós-Graduação em Gestão de Negócios e Mestre em Engenharia Elétrica; Membro Sénior da Ordem dos Engenheiros

#### **SANDRA SOBRAL**

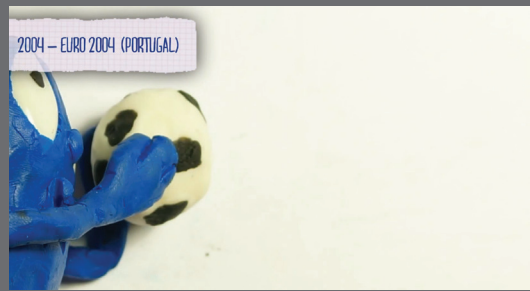
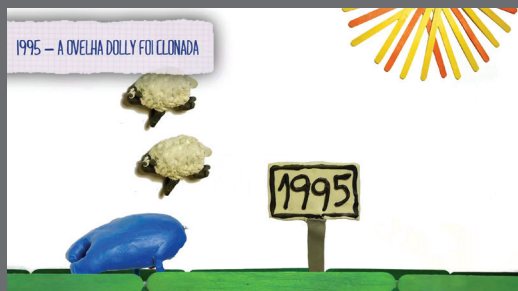
Especializada em Contabilidade e Fiscalidade, licenciada em gestão, consultora na área comercial e de controlo de crédito. Exerce funções com consultora e formadora.

De forma a assegurar o retorno efetivo do investimento realizado por cada cliente, a Qualitividade Consulting Group aferirá as expectativas de cada interessado aquando da inscrição num determinado curso. Os cursos apresentados podem ser complementados em cada organização com ações de formação-ação que permitam a adaptação ao caso concreto, a interiorização e a resolução de problemas específicos na mesma. A oferta neste catálogo é proposta numa lógica interorganização, no entanto poderá ser configurada para uma lógica intraorganização, favorecendo a sua especificidade, em condições a acordar. A Qualitividade Consulting Group ao longo dos anos 2014 e 2015 complementará a sua oferta de formação, com a dinamização de outros cursos/ações de formação pertinentes em determinado período. Esta dinamização pode ser consultada através do nosso site: [www.qualitividade.pt](http://www.qualitividade.pt)

Asseguramos uma oferta à medida das necessidades do cliente, pelo que a Qualitividade gostaria de ser desafiada para delineação de uma oferta que efetivamente resolve os problemas dos seus clientes.

#### **DESAFIE-NOS!**

Poderá efetuar as inscrições através do email [marketing@qualitividade.pt](mailto:marketing@qualitividade.pt) ou pelos números 800 10 24 20 ou (00351) 253 240 520. Antes da data de realização do curso/conferência será contactado para validação das datas e local de realização do mesmo.



  
**QUALITIVIDADE**  
CONSULTING GROUP  
*a experiência fala por nós*





**TECNIN** TRAINING, S.A.  
**QUALITIVIDADE** CONSULTORIA, LDA.

WWW.QUALITIVIDADE.PT  
GERAL@QUALITIVIDADE.PT  
00 351 253 240 520 N.º VERDE: 800 10 24 20