



EXECUTIVE EDUCATION

---

# Programa Avançado de Gestão para o Setor do Pós Venda Automóvel

*ACAP de Portas Abertas para a Universidade*

---



# Antes da Agenda

## RAZÃO DE SER

O que sabe hoje chega para garantir a **SUSTENTABILIDADE** e o **SUCESSO** do seu negócio **AMANHÃ**?

# Antes da Agenda

## RAZÃO DE SER

“O futuro do IAM será sustentado em novas tecnologias, partilha e conhecimento! Se formos capazes de o construir assim, teremos um fantástico mundo de oportunidades, com negócios que agora nem imaginamos...

Por isso a DPAI|ACAP abre as portas da Universidade para o Setor do Pós Venda Automóvel, e conseqüentemente cria as condições desejadas para que os empresários, gestores e executivos das nossas empresas, se sintam mais bem preparados para todos os estímulos, incentivos e desafios de amanhã, garantindo boas práticas e excelentes resultados.

Este sim, é o **percurso** que o nosso setor precisa, e que todos queremos frequentar!!!”

*Joaquim Candeias, Presidente da DPAI|ACAP*



## PORQUÊ apostar em formação de executivos?

Fomenta a **MUDANÇA** e a **GESTÃO DA MUDANÇA**, que são essenciais à liderança pessoal ou de negócio.

Combina eficazmente 3 elementos **ESTRUTURANTES**

- 1) **Conhecimento Avançado**
- 2) **Investigação Aplicada**
- 3) **Melhores Práticas**

Tem caráter de médio - longo prazo, sendo o tempo essencial para a evolução dos “*soft skills*” dos executivos

# Antes da Agenda

Qual a **EXPERIÊNCIA** proporcionada pela formação de executivos?

Imersão em técnicas para liderar a **MUDANÇA**, potenciar o **ESPÍRITO DE EQUIPA** e gerir com sucesso **DESAFIOS**.

Expansão de **HORIZONTES PESSOAIS**, nomeadamente criando e ativando a **REDE (NETWORK)** de cada executivo.

Alinhamento da **ESTRUTURA ORGANIZACIONAL**, desafio a **PARADIGMAS** e implementação de transformações de forma **CRIATIVA**.

## Como **AVALIAR** a formação de executivos?

A Formação de Executivos não deve proporcionar apenas aprendizagem....  
... Deve gerar **IMPACTO REAL** (ou seja, potenciar o progresso e a transformação dos executivos no exercício das suas funções)

Só o **IMPACTO REAL** atestará o **SUCESSO** do Programa de Formação.

# Agenda

- Programa
  - Coordenação Académica e Corpo Docente
  - Porquê a Nova SBE Executive Education?

O Programa não é para todos!

## A quem NÃO SE DIRIGE o programa?

Não aceitamos no programa pessoas descontentes, que ambicionam não mais do que a queixa ou que aceitem a realidade sem a questionar e sem a querer transformar. Elementos que não acreditem que é possível vencer com esforço e entrega ou que julguem que a formação pouco ou nada resolve são aconselhados a NÃO SE INSCREVER.

## A quem SE DIRIGE o programa?

Aceitamos, sim, pessoas que tenham dúvidas e curiosidade ou que enfrentem dificuldades em ultrapassar obstáculos, mas que estejam confiantes na sua capacidade para dar a volta, resolver problemas, organizar o negócio e crescer de forma sustentada. Elementos que aceitem ajuda, façam perguntas e queiram respostas sobre como fazer. Estes sim, são os elementos que procuramos. Os elementos que querem fazer a diferença e ambicionam a transformação. Aconselhamos este a SE INSCREVER. Aliás, contamos com eles e com a sua inquietação. Para esses só há uma palavra: VENHAM!



# Estrutura do Programa

9 módulos e 73,5 h

Tendências e desafios do Pós Venda Automóvel (10,5h)

Finanças (10,5h)

Vendas (10,5h)

Marketing de Serviços (10,5h)

Gestão de Stocks (10,5h)

Gestão de Recursos Humanos (7h)

Relação Laboral (3,5 h)

Gestão de Negócios Familiares (7h)

Comunicação (3,5 h)

## Elevada aplicabilidade prática

### Tendências e desafios do Pós Venda Automóvel (10,5 h)

- Quais as tendências recentes do Pós Venda Automóvel?
- Que novas oportunidades surgem no Pós Venda Automóvel?
- Que desafios emergem os profissionais e as empresas do setor?

### Finanças (10,5h)

- Como posso estimar o orçamento de exploração?
- Quanto tenho de vender para não ter prejuízo?
- Onde está o dinheiro na empresa? Como assegurar liquidez?

### Vendas (10,5h)

- Devo gerir serviços ou gerir clientes?
- Qual o efeito de 5% de desconto no meu resultado?
- Como fidelizar clientes no seguimento de uma reclamação?

### Marketing de Serviços (10,5h)

- Porque devo investir em Marketing?
- Qual a diferença entre Publicidade e Marketing?
- Como posso tirar proveito da Era Digital?

### Gestão de Stocks (10,5h)

- Como ter preços mais competitivos através da rotação de stock?
- Quanto custa ter stock? Quanto custa repor stock?
- Que sortido devo ter em armazém?

## Elevada aplicabilidade prática

### Gestão de Recursos Humanos (7 h)

- Como reter talento (ex. remuneração, incentivos, formação, ...)?
- O meu melhor colaborador vai-se embora! O que devo fazer?
- Como construir equipas de elevado rendimento?

### Relação Laboral (3,5 h)

- Conheço o essencial do meu CCTV?
- Quis os direitos relativos a faltas, férias e trabalho suplementar?
- Como cessar um contrato de trabalho?

### Gestão de Negócios Familiares (7 h)

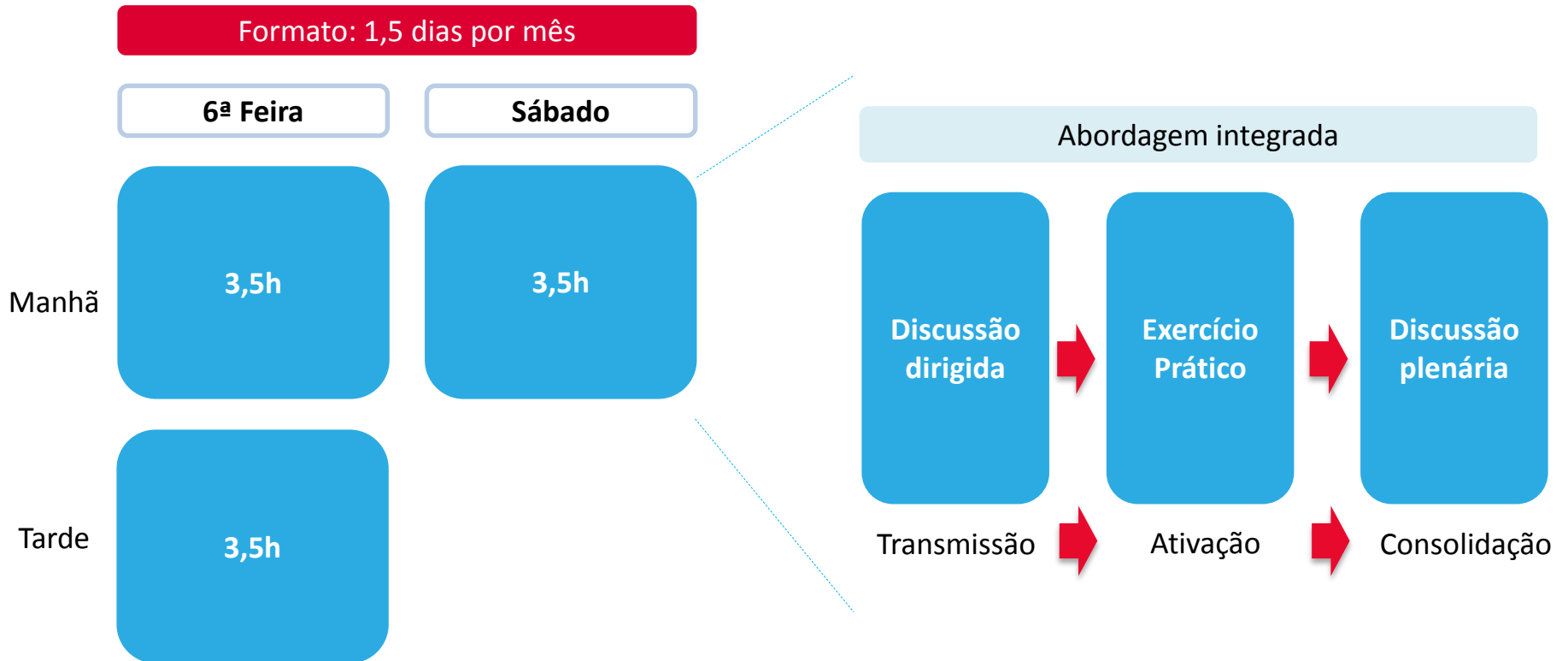
- Como devo transferir o governo do meu negócio?
- A relação com o meu filho complicou-se! O que devo fazer?
- O que é o protocolo familiar? Porque é importante?

### Comunicação (3,5 h)

- Como consigo motivar e persuadir o próximo?
- Como ultrapassar o flagelo dos emails?
- Como tornar a comunicação interna mais eficaz e eficiente?

# Formato e Abordagem

1, 5 dias por mês e abordagem integrada



# Certificado de Participação

Assiduidade de pelo menos 85%



# Agenda

- Programa

- **Coordenação Académica e Corpo Docente**

- **Porquê a Nova SBE Executive Education?**

# Coordenação Académica e Corpo Docente

## Excelência Académica e Experiência Profissional Relevante

### Coordenação Académica



**José Crespo de  
Carvalho**

### Corpo Docente



**Alexandre  
Dias da Cunha**



**Carlos  
Marques**



**Dário  
Afonso**



**Duarte Pitta  
Ferraz**



**Helena  
Teixeira**



**Jorge  
Velosa**



**Richard  
Fleming**

# Agenda

- Programa
- Coordenação Académica e Corpo Docente
- **Porquê a Nova SBE Executive Education?**



## Ac creditação Triple Crown

Ac creditação das três principais  
instituições

Apenas 70 business schools no  
mundo detém em conjunto as  
3 ac creditações



## Membro das principais Alianças Internacionais

A Nova SBE foi selecionada para  
integrar as principais organizações  
de business schools internacionais



## Líder em Portugal Entre as melhores da Europa

Mestrado CEMS em Gestão  
Internacional  
**5º mundial**

Mestrado em Gestão  
**48º mundial**

Mestrado Internacional  
em Finanças  
**19º mundial**

Lisbon MBA  
**13º na Europa**

Formação de Executivos  
**Top 50 mundial**

Business Schools  
**Top 30 na Europa**



## Ranking Eduniversal

Considerada a melhor escola dos  
países de língua oficial Portuguesa

## Business School Universal

5 Palmas



## Mestrado em Economia

5º na Europa



## Alunos

**1 400** Licenciatura

**850** Mestrado

**40** Doutoramento

**130** MBA

**> 60** Nacionalidades



## Alumni

**+ de 14.000** alumni em  
mais de 50 países

**+ de 4.500** alumni de  
formação de executivos  
em Portugal e Angola



**Alumni Community**

## Corpo Docente



**51** Professores

**46** Professores  
Associados

**24** Nacionalidades

Ensino em Inglês



- A desenvolver talento executivo em Portugal desde 1988, em Angola desde 2009 (através da Angola Business School   ) e no Brasil desde 2012
- Filosofia de formação executiva assente em 3 pilares: Inovação, Relevância, Impacto
- + de 4.500 alumni em todo o mundo
- Docentes com vasta experiência em Formação de Executivos, incluindo docentes da Nova SBE e profissionais com experiência de indústria em Portugal, Angola e Brasil
- Entre as Top 30 Escolas de Negócios Europeias em Formação de Executivos e a Escola Nacional mais internacional segundo o ranking do Financial Times de 2015
- Oferta formativa compreensiva, incluindo programas abertos e customizados
- + de 5.000 horas de formação lecionadas a mais de 1.250 executivos em 2014
- Histórico de elevado nível de satisfação dos participantes



# Perguntas?