



# ACAP abre as portas da universidade ao pós-venda

É uma formação para executivos, com uma elevada componente prática, com partilha de experiências, fugindo à formação apenas teórica. O objetivo é que a aprendizagem tenha impacto na vida real das empresas. As inscrições já abriram, com desconto até final do ano.

{ TEXTO CLÁUDIO DELICADO }

**O**s responsáveis do pós-venda automóvel em Portugal têm, a partir de agora, uma formação superior pensada à medida. O primeiro Programa Avançado de Gestão para o Setor do Pós-Venda Automóvel tem início a 26 de fevereiro e termina a 9 de julho de 2016. Esta é uma ferramenta criada pela Associação Automóvel de Portugal (ACAP), através da Divisão de Peças e Acessórios Independentes (DPAI), numa parceria com a Universidade Nova School of Business & Economics (SBE).

"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", explicou Joaquim Candeias, presidente da DPAI, que salientou a importância de Pedro Barros, membro da divisão, na preparação desta formação. Um dos pontos fundamentais passa por ter uma vertente muito prática, adaptada ao setor e ao dia-a-dia dos participantes. O programa divide-se em nove módulos e tem uma duração total de 73,5 horas, decorrendo



**O curso começa em fevereiro e acaba em julho**

às sextas-feiras durante todo o dia e sábado de manhã, uma vez por mês. Os formadores têm provas dadas nos vários módulos do curso, sendo que a ligação ao setor é feita através de Dário Afonso, da ACM, que será docente do curso. As inscrições já abriram para todos os profissionais do setor, com um preço de 2500 euros (até final deste ano, os associados da ACAP têm um desconto e pagam 2350 euros). "O mercado impõe mudanças mesmo quando achamos que não é necessário mudar", sublinhou o Prof. Crespo Carvalho, coordenador da

Nova SBE. Até porque, "em 99% dos casos as empresas mudam porque dói e normalmente já é tarde e só em 1% dos casos mudam porque têm visão e, regra geral, estes são os que vencem". Por isso, é esta a altura de preparar o futuro, até porque "este programa é uma decisão de mudança e vai fazer a diferença".

Veja a apresentação completa da formação em [www.posvenda.pt/formacaoacap](http://www.posvenda.pt/formacaoacap)  
Mais informações e inscrições através da ACAP (mail@acap.pt ou 213 035 300) ☎

## MÓDULOS DA FORMAÇÃO

- 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 (3,5h)
- Gestão de negócios familiares (7h)
- Comunicação (3,5h)

DISTRITO LISBOA REGIÃO MIRAFLORES

DISTRITO PORTO REGIÃO SERZEDO



[www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)

**MGM**  
MANUEL GUEDES MARTINS, UNIPESSOAL, LDA.

**porcas para elevadores**

**OMCN**

RUA DO AGRO, 150 | 4410-089 SERZEDO VNG | Tel. 227 642 722 | Fax 227 419 865  
[www.mgm.com.pt](http://www.mgm.com.pt) - [mgm-assistencia@sapo.pt](mailto:mgm-assistencia@sapo.pt)

DISTRITO LISBOA REGIÃO ALVERCA DO RIBATEJO



[www.facebook.com/revistaposvenda](http://www.facebook.com/revistaposvenda)



[www.linkedin.com/company/revista-pós-venda](http://www.linkedin.com/company/revista-pós-venda)

**Miracle System**  
Simplesmente o melhor!  
Indispensável em qualquer oficina de reparação automóvel (colisão)

**RODRIBENCH**  
SUPLEMENTOS INTELIGENTES  
REPARAÇÕES EFICIENTES

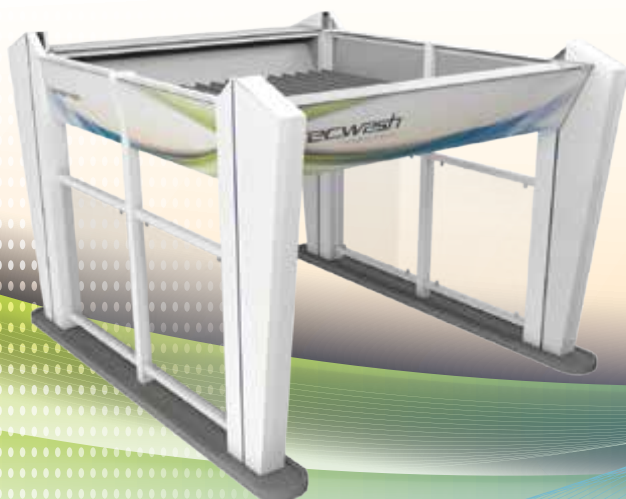
O SEU PARCEIRO NA REPARAÇÃO AUTOMÓVEL  
[www.rodribench.pt](http://www.rodribench.pt) [info@rodribench.pt](mailto:info@rodribench.pt) 218 673 112 - 818 633 448

**IMS PRO**  
**Ampower**

DISTRITO AVEIRO REGIÃO MURTOSA

**tecwash®**  
innovating systems

Comércio de Equipamentos de Lavagem Auto



Grupo Valente & Lopes

[geral@tecwash.pt](mailto:geral@tecwash.pt) | [www.tecwash.pt](http://www.tecwash.pt)