


Newsletter

Departamento de Gestão e Economia

Semana de 12 a 17 de dezembro de 2022



AULA ABERTA

Qual o segredo do setor automóvel? As equipas ou os serviços disponibilizados aos clientes?
12/12/2022 - 08h00 - Edifício D - Sala D.S.1.2
Tesp VNC – UC: Gestão Comercial

ORADORA

Telma Ferreira

RESUMO

1. A diferenciação através dos serviços;
2. Equipas de vendas: transformação de grupos em equipas;
3. Gestão de reclamações;
4. Caso prático: Setor automóvel

REFERÊNCIA BIOGRÁFICA

Licenciada em Marketing e Mestre em Gestão pela Universidade de Aveiro, a Telma deu o pontapé de saída no mundo do trabalho numa Agência de Comunicação, mas foi o setor automóvel que lhe alimentou a paixão pelo marketing durante seis anos. Como Marketing Manager de marcas tão distintas, como Peugeot e BMW ou Ford e MINI, cresceu, superou-se e ganhou a bagagem que necessitava para dar o próximo passo.

Aceitou o desafio de sair da sua zona de conforto e assinou como Diretora de Marketing Não Alimentar do Grupo Lusiaves, um dos maiores grupos empresariais portugueses. E está agora à frente de sete marcas que atuam em áreas tão díspares como saúde e nutrição animal, prefabricados de betão e soluções last miles.

No meio de tudo isto, ainda tirou do papel a sua INCRÍVEL.
Curiosos?



POLITÉCNICO DE LEIRIA
ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA E GESTÃO
WWW.ESG.IPLEIRIA.PT | FACEBOOK ESGLeiria

Aula aberta organizada por:
Lara Festa

Newsletter

Departamento de Gestão e Economia

Semana de 12 a 17 de dezembro de 2022



AULA ABERTA

Transportes Internacionais
12/12/2022 - 18h30 - Edifício A - Sala A.S. 2.10
TeSP Gestão Negócios Internacionais – UC: Transportes e Logística

ORADOR

João Paulo Leonardo



RESUMO

- Características da Logística e dos Transportes Internacionais
- O setor da Logística e o boom do e-commerce (B2C)
- Evoluções (tecnológicas e de mercado) dos últimos três anos

REFERÊNCIA BIOGRÁFICA

- Diretor da Alfaloc Transportes
- Gestor de logística e Transportes internacionais desde 2015
- Jornalista e diretor de várias publicações regionais e nacionais - Notícias de Leiria, Público, Semanário Económico, Diário Económico, Revista Invest - até 2015



POLITÉCNICO DE LEIRIA
ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA E GESTÃO
WWW.ESG.IPLEIRIA.PT | FACEBOOK ESGLeiria

Aula aberta organizada por:
Márcia Sousa

Newsletter

Departamento de Gestão e Economia

Semana de 12 a 17 de dezembro de 2022



AULA ABERTA

Novos Desafios, Novas Oportunidades de Negócio
12/12/2022 - 19h00 - Vangest
Mestrado em Empreendedorismo e Inovação – Tendências e Novas Oportunidades de Negócio

ORADORES

Nuno Cipriano - Vangest*
João Mota - Void Software
Daniel Abegão – CFER - Centre for Food Education e Research

* Orador a confirmar

REFERÊNCIA BIOGRÁFICA

Nuno Cipriano - CEO / Presidente da Comissão Executiva at VANGEST, SA and Executive Board Member at FLEX, LTD. MBA in Management and Strategy, skilled in Engineering, Quality Management, Plant Management and Operations Direction.

João Mota - Administrador da VOID - SOFTWARE SA. Licenciado em Eng.º Civil e em Eng.º Informática e Executive MBA

Daniel Abegão - Fundador e gestor da CFER, Bioquímico por formação e gestor de negócios. Fundador de várias empresas na área alimentar, cosmética e saúde.



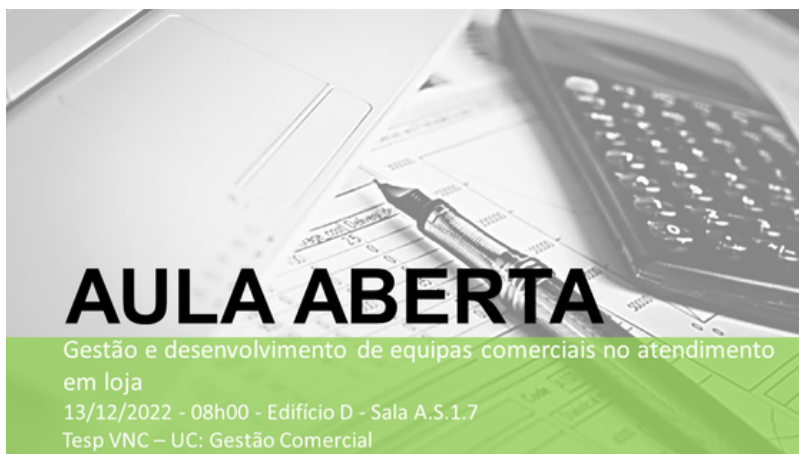
POLITÉCNICO DE LEIRIA
ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA E GESTÃO
WWW.ES.TG.IPLEIRIA.PT | FACEBOOK ESTGLeiria

Aula aberta organizada por:
Susana Rodrigues

Newsletter

Departamento de Gestão e Economia

Semana de 12 a 17 de dezembro de 2022



ORADORA

Ana Patrícia Camilo

RESUMO

Venda B2C versus B2B
Força de Vendas – Gerir e motivar para alcançar metas e objetivos individuais e de equipa;
Serviços associados: antes, durante e após a venda;
Caso prático: Caiado

REFERÊNCIA BIOGRÁFICA

Licenciada em Comércio e Marketing (ESTG-IPLEIRA).
Com mais de 18 anos de experiência na Direção de Marketing, acompanhamento de equipas de vendas e no desenvolvimento de eventos de teambuilding.
Caiado SA - Distribuidor de material elétrico (2004) - Directora de Marketing
Nahrin Portugal (2018) - Gestora de conteúdos e Gestão de tráfego.



Aula aberta organizada por:
Lara Festa

Newsletter

Departamento de Gestão e Economia

Semana de 12 a 17 de dezembro de 2022



AULA ABERTA

Elaboração de plano de negócios
15/12/2022 - 11h00 - Edifício D - Sala D.S.00.12A
Licenciatura em: Administração Pública e Engenharia Civil – UC: Inovação e Empreendedorismo

ORADOR

Dr. João Barroca



RESUMO

A elaboração de um plano de negócios e respetivo estudo de viabilidade económica consiste na melhor prática de gestão, para analisar o risco operacional, económico e financeiro de um projeto ou empresa existente.

REFERÊNCIA BIOGRÁFICA

É licenciado em Gestão de Empresas e mestre em Economia Portuguesa e Integração Internacional pelo ISCTE.
É também, desde julho de 2022, especialista na área de Gestão e Administração.
É formador, há vários anos, e é docente convidado na ESTG, desde 2020.
Enquanto Gestor é especialista na elaboração de projetos de investimento, reestruturações e avaliações empresariais, planos de negócio e estudos de viabilidade económico-financeiros para a concretização de investimentos em Portugal, Angola e outros PALOP. Possui uma elevada experiência em processos de captação de incentivos financeiros comunitários, fontes de financiamento e negociação com entidades financiadoras e investidores privados.



POLITÉCNICO DE LEIRIA
ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA E GESTÃO
WWW.ESTG.IPLEIRIA.PT | FACEBOOK ESTGLEiria

Aula aberta organizada por:
João Santos

Newsletter

Departamento de Gestão e Economia

Semana de 12 a 17 de dezembro de 2022



goldpet.pt

“ OS DESAFIOS DA IMPLEMENTAÇÃO DE UMA ESTRATÉGIA DE VENDAS EM VÁRIOS CANAIS - (ONLINE E OFFLINE) ”

GOLDPET. PT - A primeira loja online portuguesa na categoria “animais de estimação”

15/12/2022 – 13h00 - D. Anf. -1.02
Licenciatura Marketing 2º ano – Unidade Curricular de Distribuição e Merchandising

ORADORES

Cristóvão Francisco, Daniela Brito e Joana Soares

RESUMO

A Goldpet foi pioneira no comércio eletrónico de produtos para animais de estimação em Portugal, sendo hoje líder neste segmento.

A exigência dos consumidores, o aumento da concorrência, o surgimento de novas plataformas e ferramentas digitais, assim como a expectativa do consumidor a nível nacional fidelizado encontrar a marca representada fisicamente, são alguns dos desafios que a marca tem encontrado ao longo do tempo. Estes desafios, vão moldando o percurso da Goldpet, que pretende continuar a crescer, dando resposta às necessidades do mercado e mantendo o alto índice de satisfação dos clientes.

Num ambiente em constante mudança, crescer a este ritmo, de forma sustentável, requer estratégia, disciplina, tratamento de informação e velocidade de resposta.

REFERÊNCIAS BIOGRÁFICAS

Cristóvão Francisco, fundador e CEO da Goldpet, iniciou a empresa em 2004, com uma ideia pioneira na nossa região: entrega gratuita, ao domicílio, de alimentação e acessórios para animais. Em 2007, lança a loja online, uma aposta ganha, que fez da Goldpet uma referência a nível nacional.

Daniela Brito, Digital Marketing Manager da Goldpet e Head of Marketing da Petfilling, empresa de distribuição B2B do Grupo Goldpet.

Joana Soares, Head of Marketing da Goldpet, responsável pela estratégia de E-commerce e pelo Departamento de Marketing da Goldpet.



POLITÉCNICO de LEIRIA
**ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA E GESTÃO**
WWW.ESG.IPLEIRIA.PT | FACEBOOK ESGLeiria

Aula aberta organizada por:
Raquel Cruz



**POLITÉCNICO
DE LEIRIA**

ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA
E GESTÃO

Newsletter

Departamento de Gestão e Economia

Semana de 12 a 17 de dezembro de 2022



AULA ABERTA

Marketing Pessoal na procura de emprego e na progressão de carreira

16/12/2022 - 14h00 - Edifício A - Sala A. Anf 1

TESP Vendas e Negociação Comercial – Princípios de Marketing

ORADORA

Dra. Sandrina Leal

REFERÊNCIA BIOGRÁFICA

Mestre em Gestão de Recursos Humanos pelo ISLA Leiria, pós-graduada em Administração e Políticas Públicas pelo ISCTE e Licenciada em Ciência Política e Relações Internacionais pela NOVA (UNL). Obteve o título de Especialista em Gestão e Desenvolvimento de Pessoas pelo IPEiria e é atualmente doutoranda em Políticas de Desenvolvimento de Recursos Humanos na UL. O seu percurso profissional passou por funções técnicas de gestão em várias empresas bem como pela Direção de Recursos Humanos - no Grupo Movicortes - mas destaca-se no ensino e formação, tendo passado por várias academias nacionais como a UCoimbra, ISLA, Grupo Lusófona ou o IPEiria.

Atualmente é Docente, Coordenadora de Curso, Investigadora e Assessora de Expansão e Novos Negócios no Grupo Lusófona e professora convidada no Coimbra Business School. Além disso é formadora pela APCER e consultora com vasta experiência, em especial, em Soft Skills.



RESUMO

O marketing pessoal é estratégico para os recém formados enquanto forma de criar valor e promover diferenciação no mercado de trabalho. Desde a procura do primeiro emprego à progressão de carreira, o marketing pessoal será discutido nesta aula aberta com vista a uma orientação de alunos e finalistas para uma entrada bem sucedida no mercado de trabalho.



POLITÉCNICO DE LEIRIA
ESCOLA SUPERIOR
DE TECNOLOGIA E GESTÃO
WWW.ESG.IPEIRIA.PT | FACEBOOK ESGLeiria

Aula aberta organizada por:
João Soares

