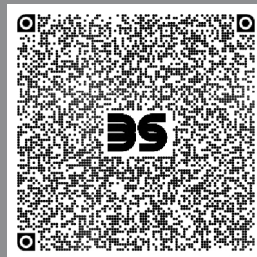


CONSULTE O NOSSO SITE COM OFERTA  
SEMPRE ATUALIZADA DE CURSOS BREVES

[bs.iscac.pt](http://bs.iscac.pt)



**Coimbra Business School**  
Quinta Agrícola - Bencanta  
3040-316 Coimbra

E-mail: [bs@iscac.pt](mailto:bs@iscac.pt)  
Telefone direto: +351 239 802 187  
Telefone geral: +351 239 802 000  
Extensão: 223  
Fax: +351 239 445 445

[bs.iscac.pt](http://bs.iscac.pt)

**COIMBRA**  
**BUSINESS**  
**SCHOOL**  
ISCAC.pt

PÓS-GRADUAÇÕES EM LISBOA

COM O APOIO DE:



EM COLABORAÇÃO COM:



[bs.iscac.pt](http://bs.iscac.pt) | [bs@iscac.pt](mailto:bs@iscac.pt) | 239 802 187

ISCAC Coimbra Business School

# AVALIAÇÃO E GESTÃO NA ATIVIDADE IMOBILIÁRIA

O setor imobiliário é de longe, a nível nacional e internacional, o setor de maior envergadura económica...

Pós-graduação estruturada de acordo com a Lei 153/2015 da Assembleia da República que regula o acesso e o exercício da atividade dos peritos avaliadores de imóveis que prestem serviços ao sistema financeiro nacional, naquilo que diz respeito a conhecimentos gerais e a conhecimentos aprofundados exigíveis e consagrados naquele diploma.

Integra algumas unidades curriculares reconhecidas, com relevância, pelo IMPIC - Instituto dos Mercados Públicos do Imobiliário e da Construção (antigos INCI/IMOPPI).

Pós-Graduação relevante, com o apoio institucional e divulgação pela Ordem dos Engenheiros (Região Centro).

O reconhecimento pela ANAI - Associação Nacional de Avaliadores Imobiliários espelhado em protocolo de parceria mútua constitui, igualmente, outra das provas de mérito desta acção formativa.

## ÂMBITO E OBJETIVOS

Constituindo o Sector Imobiliário, a par dos sectores económicos do Turismo, das Novas Tecnologias e Novas Energias, uma das vertentes mais abrangentes para o desenvolvimento económico de Portugal, torna-se de inquestionável relevância uma formação aprofundada naquele domínio, quer a alunos de instituições superiores, quer a profissionais externos, bem como a pessoas em busca de novas oportunidades. Nesta visão, esta pós-graduação tem por objectivos:

- Mostrar a abrangência global do sector económico imobiliário no seu sentido mais lato, seus diversos segmentos e perspectivas futuras,
- Abrir horizontes profissionais credíveis, aprofundados, numa actividade crucial de topo para a nossa economia futura,
- Proporcionar ferramentas suplementares de conhecimento em domínios gerais, ainda que mais directamente relacionados com aquela actividade,
- Focar a atenção para a óptica da construção de futuros planos de negócio na área da valorização e da gestão da actividade imobiliária, criando ou aprofundando competências nesta área profissional.

## DESTINATÁRIOS

Licenciados em Economia e em Gestão

Licenciados em Engenharia e em Arquitetura

Licenciados em Administração, Contabilidade, Direito ou Fiscalidade

Profissionais com experiência comprovada no sector imobiliário (Mediação, Angariação, Construção Civil), ainda que sem formação superior

Profissionais ligados à gestão e à avaliação de ativos tangíveis

Profissionais ligados ao investimento e ao financiamento imobiliário

Profissionais de outros ramos, com interesse pelas temáticas abordadas

Pessoas em busca de novas alternativas ou de novas oportunidades profissionais

## ESTRUTURA MODULAR

MÓDULOS	HORAS	ECTS
Análise de Investimento e Financiamento no Imobiliário	46	13
Avaliação de Ativos Imobiliários	24	10
Contabilidade Aplicada ao Imobiliário	21	8
Direito na Atividade Imobiliária	21	8
Ética	12	2
Fiscalidade no Imobiliário	22	8
Gestão Operacional de Ativos Imobiliários	16	3
Marketing e Negociação no Imobiliário	16	3
Princípios Económico - Financeiros	12	2
Projeto final	8	3
<b>Total</b>	<b>198</b>	<b>60</b>

## CORPO DOCENTE

Ana Paula Quelhas (ISCAC)

Anabela Marcos (ISCAC)

Andreia Vitória (U. Aveiro)

António Lepierre Tinoco (IST)

António Santana e Silva (Santana e Silva, Lda., Consultores)

Daniel Taborda (FDUC)

Maria da Conceição Marques (ISCAC)

Regina Santos Pereira (SRS Advogados)

## COORDENAÇÃO



Ana Paula Quelhas (ISCAC)



António Lepierre Tinoco (IST)

### EM PARCERIA COM



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE AVALIADORES IMOBILIÁRIOS



ORDEM DOS ENGENHEIROS REGIÃO CENTRO



LEXdebatA KNOWLEDGE MATTERS

# DIREÇÃO COMERCIAL E VENDAS

Descubra nesta Pós-graduação o que o melhor futebolista da atualidade e o melhor profissional de vendas fazem de comum, para serem os melhores do mundo!

## ÂMBITO E OBJETIVOS

A pós-graduação em Direção Comercial e Vendas destina-se a oferecer uma formação atualizada na área comercial, tanto para aqueles que se tencionam lançar neste domínio de atividade, como para aqueles outros que desejam um aprofundamento do seu saber teórico-prático. Esta pós-graduação visa a promoção e o aperfeiçoamento das competências, de molde a garantir um desempenho comercial mais eficiente, apurando uma matriz diferenciada consoante as necessidades específicas de cada profissional. Traçando as novas tendências que se desenham na área comercial, sensibilizará os seus destinatários para essas linhas de modernidade e permitirá, a quem assuma ou venha a assumir cargos de chefia, robustecer a liderança e a motivação da sua equipa de vendas, de modo a alcançar os resultados pretendidos. Sem prejuízo de uma imprescindível abordagem teórica, a pós-graduação em apreço adotará uma metodologia de cariz eminentemente prático, recorrendo a aulas dialogadas assentes no estudo de casos reais e com o apoio de modernas tecnologias.

## DESTINATÁRIOS

O público-alvo desta Pós-Graduação reside no amplo leque de profissionais relacionados com a área comercial. Entre eles se contam, designadamente, Diretores Comerciais, Diretores de Vendas, Chefes de Vendas, Supervisores de Vendas, Representantes de Vendas, Key Account Manager, Gestores de Categoria, Profissionais de Marketing e Profissionais de Trade Marketing. Nesta Pós-Graduação cabem ainda aqueles que decidam reorientar a sua carreira para a área comercial, carecendo de uma formação intensiva.

## ESTRUTURA MODULAR

UNIDADES CURRICULARES	HORAS	ECTS
Marketing	16	5
Direção Comercial I - Nível Estratégico e Tático	16	5
PNL - Aplicada às Vendas	16	5
Gestão de Equipas Liderança: People & Innovation	16	5
Business Conference: O Direito no mundo Digital	2	-
Finanças aplicadas à Direção Comercial	16	5
E-Commerce e CRM	16	5
Key Account Management	12	4
Estratégias de Abordagem ao Mercado Internacional	12	4
Direção Comercial II - Nível Operacional	12	5
Business Conference: O Direito do Consumidor	2	-
Estratégias de Negociação em Vendas	12	4
Trade Marketing e Gestão de Canais	12	4
Estatística Aplicada à Direção Comercial	12	4
Projeto em Direção Comercial	16	5
Business Conference: Sales Management	2	-
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>60</b>

## CORPO DOCENTE

Adélio Saraiva (ISCAC)

Alexandre Silva (ISCAC)

Anabela Marcos (ISCAC)

Cristina Calado Arnaut (Clusters, Lda.)

Cristina Rocha Ferreira (InPNL)

Joana Whyte (SRS Advogados)

João Paulo Faustino (Media XXI)

Mário Velindro (ISEC)

Paulo Moura Vieira (Advogado)

Pedro Soares de Mello (BOOST)

Rui Faustino (ASCENDUM)

Rui Murta (Novo Banco)

Victor Santos (ISCAC)

## COORDENAÇÃO



Anabela Marcos (ISCAC)



Rui Murta (Novo Banco)

### EM PARCERIA COM



# FUNDRAISING EM AÇÃO

Aprender | Fazer | Aplicar

A angariar fundos para a organização ser dotada de dinheiro, tempo (voluntariado) e bens

## ÂMBITO E OBJETIVOS

Presentemente, um dos maiores desafios que enfrentam estas organizações é o seu financiamento e sustentabilidade: estas organizações recorrem de forma crescente aos donativos oriundos de fundações, empresas e particulares.

Esta pós-graduação tem como objetivo criar fundraisers e dotar os gestores e técnicos das organizações da economia social de conhecimentos acerca do fundraising (ou organização de fundos). De forma a ir de encontro às necessidades de cada organização, a pós-graduação propõe um conjunto de 5 módulos que abarcam a realidade e temas centrais do fundraising.

## DESTINATÁRIOS

Esta pós-graduação é preparada para os líderes e técnicos das organizações da economia social que trabalhem, ou pretendam vir a trabalhar, em qualquer tipo de organização deste sector, nomeadamente uma IPSS, uma ONGD, uma Misericórdia, uma Fundação, uma Universidade, um Centro de Investigação, um Teatro, ou um Museu. Destina-se, assim, a todas as pessoas envolvidas nas organizações sem fins lucrativos, voluntárias ou profissionais que pretendem aumentar o seu nível de conhecimentos e de competências na gestão das organizações da economia social.

## ESTRUTURA MODULAR

MÓDULOS	HORAS	ECTS
<b>MÓDULO 1 - Fundamentos de Fundraising</b>		8
O que é o fundraising. Os tipos de doadores e as motivações para dar.	8	
O plano de fundraising. Preparar a campanha anual de fundraising.	8	
As Instituições em Portugal. Big donors e legados.	8	
<b>MÓDULO 2 - Doadores particulares</b>	5	
Campanhas de captação de novos doadores.	8	
Campanhas de captação e fidelização de doadores.	8	
<b>MÓDULO 3 - Empresas e outras Fontes de Financiamento</b>	5	
Captar e comunicar com as empresas. Projetos em parceria. A consignação fiscal.	8	
O fundraising nas empresas e a responsabilidade social. Os fundos Europeus e o Portugal 2020.	8	
<b>MÓDULO 4 - Comunicação e Fundraising digital</b>	5	
Branding. A comunicação integrada e as mensagens de fundraising. Os canais e o lobbying.	8	
A criação de um site de fundraising e as redes sociais. Email e mobile marketing. Crowdfunding.	8	
<b>MÓDULO 5 - Planeamento, Avaliação e Departamento de Fundraising</b>	5	
Ferramentas de gestão e CRM. Life Time Value e ROI.	8	
As qualidades de um fundraiser, a equipa e o trabalho voluntário. Team Building.	8	
<b>HORAS LETIVAS</b>	<b>88</b>	<b>28</b>
<b>SEMINÁRIO</b>	<b>16</b>	<b>10</b>
<b>PROJETO FINAL</b>	<b>-</b>	<b>22</b>
<b>Total</b>	<b>104</b>	<b>60</b>

## CORPO DOCENTE

Carmo Fernandes (Leigos para o Desenvolvimento)

Eduardo Marques (I9 Social - Skillen)

Félix Lungu (LABORA)

Joel Araújo (SCMC)

Jorge Mayer (Fundação EDP)

Madalena Abreu (ISCAC)

Madalena da Cunha (Call to Action)

Mariana Andrade (Call to Action)

Tiago Carmona (RaiseN'Go)

Paulo Bandeira (SRS Advogados)

## COORDENAÇÃO



Félix Lungu (LABORA)



Madalena Abreu (ISCAC)



Madalena da Cunha (Call to Action)



Tiago Carmona (RaiseN'GO)

### EM PARCERIA COM

