

Como Descobrir Novos Mercados e Fidelizar Clientes

com João Torres Pereira e Paulo Ferreira.

GRATUITO
PARA PROFISSIONAIS
DASTICS

-350 EUROS-

Inscrições limitadas

1/3

LISBOA
18 OUTUBRO

Hotel Tivoli Oriente
9.30h às 12.45h

Plano do Seminário :

9.30h - Boas Vindas
9.45h - Paulo Ferreira
10.45h - Coffee Break
11.00h - João Pereira Torres
12.30h - Fim

PORTO
20 OUTUBRO

Hotel Tiara Park Atlantic
9.30h às 12.45h

Plano do Seminário :

9.30h - Boas Vindas
9.45h - Paulo Ferreira
10.45h - Coffee Break
11.00h - João Pereira Torres
12.30h - Fim

Apoios

ArtSOFT
BUSINESS SOFTWARE

adimpo
Supplying Solutions

ALTIMATE

APC
by Schneider Electric

EXCLUSIVE
networks

hp

JP Sá Couto



João Torres Pereira

João Torres Pereira é Partner Consultor da Basilaris, desde 2005. A sua principal função é desenvolver actividades de Formação e Consultoria em Liderança, Vendas e Marketing. É também Consultor da Zenite e do Instituto de Formação Bancária, Ministrando desde 2006, a pós Graduação em Marketing Financeiro.

João completou o Curso Geral de Gestão, da Universidade Nova de Lisboa, tal como o Curso PADE – Programa de Alto Desenvolvimento Empresarial, sendo finalista do Curso Superior de Organização e Gestão de Empresas do Instituto de Novas Profissões.

Complementou a sua formação com variadíssimos cursos em Especialidades como, Gestão, Liderança, Marketing, Vendas, entre outras.

A sua carreira profissional começou, em 1971, na Empresa Insulana de Navegação, passando depois por empresas como a Rank Xerox Portugal, Nixdorf, Atlas-Copco, Topis International (Sócio Fundador), McKinsey, Sovena, Banco Nacional Ultramarino, vindo a desempenhar diferentes funções no âmbito da Alta Direcção do Millenium BCP, entre 1990 e 2006.

Ao longo do seu percurso profissional, exerceu ainda actividades de Consultoria e Formação em múltiplas Organizações, dos mais variados sectores de actividade.

É autor de vários artigos publicados em órgãos de Comunicação Social, em âmbitos das suas especialidades – Gestão, Marketing e Vendas.

Professor Convidado do Instituto de Altos Estudos Militares, Instituto Superior de Gestão, IADE e Universidade Católica.

É Vice-Presidente da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing de Portugal.

www.basilaris.com

3/3

Paulo Ferreira

Paulo Ferreira é Licenciado em Gestão de Empresas e Pós-Graduado pela EGP -University of Porto Business School em Gestão de Vendas. Encontra-se actualmente a frequentar o Mestrado em Gestão Comercial na FEP – Faculdade de Economia do Porto.

Desempenhou funções como Controller de Gestão e Key Account.

Exerce a actividade de docente no IPAM nas disciplinas de Planeamento e Controlo de Vendas, Gestão e Animação de Equipas Comerciais, Negociação e Técnicas de Venda no âmbito do Executive Master / Pós-Graduação em Direcção Comercial e Vendas.

Formador certificado pelo IEFP, desenvolve actividade formativa e de consultoria junto de equipas comerciais.

Actualmente é Sales Project Manager na empresa Ahptus – Formação e Consultoria.

pauloferreira@ahptus.com

www.ahptus.com

Apoios
→

ArtSOFT®
BUSINESS SOFTWARE

adimpo
Supplying Solutions

ALTIMATE >

APC
by Schneider Electric

EXCLUSIVE
networks

hp

JP Sá Couto