



## PÓS-GRADUAÇÃO EM

# Gestão de Negócio Bancário – Bank Management

*AS ALTERAÇÕES DA ÁREA FINANCEIRA EM PORTUGAL, POTENCIAM A NECESSIDADE DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS POSSUÍREM ESTRUTURAS COMERCIAIS MAIS FLEXÍVEIS E COM UM NÍVEL DE CONHECIMENTOS MAIS ELEVADO. SÃO ENTENDIDOS COMO FACTORES ESTRATÉGICOS DE SUCESSO: A HABILIDADE TÉCNICA, A ATITUDE COMERCIAL PROACTIVA, O RELACIONAMENTO INTERPESSOAL ASSERTIVO, A EXCELÊNCIA EM VENDAS E NEGOCIAÇÃO, A LIDERANÇA E MOTIVAÇÃO DA EQUIPA. A LIDERANÇA CAPAZ DE PROMOVER AMBIENTE POSITIVO NO DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO BANCÁRIO, É CAPITAL NA MAXIMIZAÇÃO DOS RESULTADOS DA GESTÃO FINANCEIRA*

*E DAS PESSOAS. AO UNIVERSO DE COLABORADORES EXIGE-SE BOAS PRÁTICAS E ESPÍRITO COMERCIAL, TRADUZIDOS EM ALTA PERFORMANCE EM VENDAS E SUPERAÇÃO DE OBJECTIVOS. TAMBÉM A CAPACIDADE E DOMÍNIO DAS LÍNGUAS PREDOMINANTES NO SECTOR FINANCEIRO EM PORTUGAL, INGLÊS E ESPANHOL APLICADOS À BANCA, SE ASSUMEM COMO UMA MAIS-VALIA ESTRATÉGICA. DE SALIENTAR, AINDA, A CORRECTA UTILIZAÇÃO DA INFORMÁTICA APLICADA AO CÁLCULO DE TAXAS E JUROS E DA CONSTRUÇÃO DE APRESENTAÇÕES COMERCIAIS DINÂMICAS, COMO UM DOS NOVOS DESAFIOS QUE SE IMPÕE AO MODERNO COLABORADOR BANCÁRIO DO SÉCULO XXI.*

## OPORTUNIDADES

PRETENDE-SE PROPORCIONAR AOS PARTICIPANTES UMA CARACTERIZAÇÃO DO AMBIENTE DE NEGÓCIO BANCÁRIO EM SINTONIA COM UMA ATITUDE DE EXCELÊNCIA EM VENDAS. DOTAR OS PARTICIPANTES DO DOMÍNIO DE BANK BRANCH MANAGEMENT, NO QUE RESPEITA A PARTICULARES E EMPRESAS, OPERAÇÕES ACTIVAS E PASSIVAS, NUMA ÓPTICA DE BANCASSURANCE. AS ÁREAS DE SUCESSO EM VENDAS, GESTÃO DE CLIENTES E QUALIDADE, LIDERANÇA/MOTIVAÇÃO DE EQUIPA E INTELIGÊNCIA EMOCIONAL, FARÃO O RAPPORT ÀS NECESSIDADES REAIS DA ÁREA COMERCIAL DO SECTOR FINANCEIRO, ALICERÇADAS NAS COMPETÊNCIAS TÉCNICAS DO INDIVÍDUO.

## HORÁRIO

INÍCIO: NOVEMBRO 2011 FINAL: JULHO 2012

DURAÇÃO: 201 HORAS

HORÁRIO PÓS-LABORAL:

TERÇA-FEIRA E QUINTA-FEIRA - 19H00 - 22H00

## COORDENADOR

JOÃO MARQUES FERREIRA

## INVESTIMENTO

PROPINA: €2.853 · MATRÍCULA: €500

# PLANO DE ESTUDOS

UNIDADE CURRICULAR	HORAS	ECTS
MARKETING FINANCEIRO E ESTRATÉGIA	18	*
BANK MANAGEMENT	15	*
BANCASSURANCE - SEGUROS VIDA E NÃO VIDA	18	*
CRÉDITO BANCÁRIO E ANÁLISE DE RISCO	18	*
PRODUTOS BANCÁRIOS	18	*
BOLSAS E MERCADOS FINANCEIROS	18	*
NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DA INTELIGÊNCIA EMOCIONAL	18	*
VENDAS E EXCELÊNCIA COMERCIAL	18	*
INGLÊS - ÁREA FINANCEIRA	15	*
ESPAÑHOL - ÁREA FINANCEIRA	15	*
INFORMÁTICA APLICADA À BANCA	15	*
LIDERANÇA E GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIO E CLIENTES	15	*

\*A Pós-Graduação confere 30 créditos ECTS, estando a distribuição por módulo a aguardar a aprovação do Conselho Científico do ISLA Campus Lisboa.

## CORPO DOCENTE

AUGUSTO GIL | CARLOS FERREIRA DE ALMEIDA | CRISTINA HERNANDEZ | JOANA LOURENÇO | JOÃO MARQUES FERREIRA | JOSÉ ANTÓNIO CAVALEIRO | LÚCIA VENTURA | OLGA CALADO | RUI PARREIRA | TERESA AMORIM

### AUGUSTO GIL CUNHA

DIRECÇÃO INTERNACIONAL E FINANCEIRA; ACOMPANHAMENTO E ANÁLISE DOS MERCADOS INTERNACIONAIS; CONTROLO DOS RISCOS DAS OPERAÇÕES CAMBIAIS E FINANCEIRAS; DEPARTAMENTO DE TESOURARIA; RESPONSÁVEL PELA SALA DE MERCADOS, “BACK-OFFICE” E GABINETE DE ANÁLISE TÉCNICA; ADMINISTRADOR EM SUCURSAL FINANCEIRA EXTERIOR (MADEIRA). DIRECTOR GERAL ADJUNTO EM SUCURSAL NO ESTRANGEIRO; MEMBRO DO “COMITÉ DE CRÉDITO” DA SUCURSAL; DIRECÇÃO DE AUDITORIA.

### CARLOS FERREIRA DE ALMEIDA

PRESIDENTE DA TEAMVIEW, SA; DIRECTOR GERAL DO TEAMVIEW INSTITUTE; CONSULTOR INTERNACIONAL DE EMPRESAS E INSTITUIÇÕES MULTINACIONAIS E NACIONAIS (BANCO SANTANDER, BES, CGD, BCP, MONTEPIO, CAIXA GALICIA, FINICREDITO, BBVA FINANZIAMENTO, INTERBANCO, BP, SONAE, EDP; DIRECTOR GERAL DA EMPRESA CONSULTORA INTERNACIONAL DEVELOPMENT SYSTEMS, SA; RESPONSÁVEL UNIDADE DE NEGÓCIO DA SONAE DISTRIBUIÇÃO; DIRECTOR COMERCIAL DA FISCONGEST.

### JOÃO MARQUES FERREIRA

COORDENADOR DE FORMAÇÃO NA BANCA, RESPONSÁVEL DE DOMÍNIO

DE VENDAS, NEGOCIAÇÃO E MARKETING, E ATENDIMENTO / RELAÇÕES PÚBLICAS, IFB - INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA. COORDENADOR COMERCIAL E RESPONSÁVEL DE MARKETING NA ÁREA COMERCIAL, REDE DE ASSESSORES FINANCEIROS, COMPANHIA DE SEGUROS IMPÉRIO (GRUPO MELLO, GRUPO BCP, GRUPO CGD). EXPERIÊNCIA NA DIRECÇÃO DE MERCADO DE CAPITALIS, BANCO NACIONAL ULTRAMARINO (GRUPO CGD). BUSINESS CONSULTANT EM ÁREAS DE GESTÃO, COMERCIAL E MARKETING. FORMADOR ESPECIALISTA EM MARKETING, BRANDING, ESTRATÉGIA, COMUNICAÇÃO, BANCA E SEGUROS.

### JOSÉ ANTÓNIO CAVALEIRO

EX-QUADRO DIRECTIVO DO BANCO SANTANDER TOTTA. RESPONSÁVEL DA ÁREA DE CRÉDITO DO INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA. FORMADOR, NO IFB, EM VÁRIAS ÁREAS, DESIGNADAMENTE: CRÉDITO BANCÁRIO, MERCADOS FINANCEIROS, PRODUTOS BANCÁRIOS E FINANCEIROS, DIAGNÓSTICO ECONÓMICO E FINANCEIRO DE EMPRESAS E MEIOS DE PAGAMENTO.

### RUI ALEXANDRE PARREIRA

FORMADOR E COORDENADOR (RESPONSÁVEL PELOS FORMADORES DE LISBOA E PORTO) DE “TIC - TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO”, MINISTRANDO A PRÉ-BANCÁRIOS, QUADROS E PROFESSORES DO IFB, SOFTWARE MICROSOFT, NOMEADAMENTE WINDOWS 7, MICROSOFT OFFICE 2007/2010, INTERNET E REDES SOCIAIS.

## PARA MAIS INFORMAÇÕES



N.º Azul: 808 203 544 - Email: [elme@lx.isla.pt](mailto:elme@lx.isla.pt)  
[isla.pt](http://isla.pt) - [laureate.net](http://laureate.net)

ISLA Campus Lisboa

Quinta do Bom Nome, Estrada da Correia, n.º 53, 500-210 Lisboa