

Media Partner:

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

Pós-Graduação | Marketing de Turismo

ISAG-European Business School

isag

VALORES DE FUTURO



INSTITUTO SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



inag 
EUROPEAN BUSINESS SCHOOL



O COMPROMISSO DE UMA INSTITUIÇÃO...

Bem-vindo aos Programas Executivos do ISAG.

A experiência adquirida ao longo dos anos e a atualização de conceitos, permitiu ao ISAG – European Business School desenvolver programas que se encontram especificamente orientados para as empresas.

Os nossos programas estão preparados para que possa melhorar e desenvolver as *soft skills*, tais como a capacidade empreendedora e de liderança, mas também as *hard skills*, nomeadamente ao nível da gestão, marketing e comercial. É nossa expectativa contribuir para que esteja preparado para os exigentes desafios profissionais.

Faça parte dos programas executivos do ISAG - European Business School e da prestigiada rede profissional desenvolvida ao longo de anos.



Joaquim Hierro Lopes

Presidente do
Conselho de Direção
do ISAG

ISAG - UMA INSTITUIÇÃO NO CAMINHO DA INOVAÇÃO

O nível de competitividade, a emergência de novas potências económicas e empresariais, e o dinamismo resultante das constantes mudanças económicas, sociais e políticas exigem das empresas e dos profissionais capacidade de inovação e diferenciação capazes de responder com sucesso às contingências do mercado.

Neste enquadramento, torna-se um objetivo estratégico dotar as empresas de competências decisivas que lhes permitam responder aos desafios permanentes. Os Programas de Gestão Executiva desenvolvidos pelo ISAG visam proporcionar uma preparação sólida e de orientação prática, fornecendo as competências-chave e os instrumentos capazes de identificar,

diagnosticar e agir de forma pró-ativa no mercado.

O ISAG - European Business School é uma das primeiras escolas de gestão em Portugal, tendo sido fundada em 1979. Foi a primeira instituição de ensino superior a oferecer a licenciatura em Gestão de Empresas no Norte de Portugal. É igualmente reconhecido pelo pioneirismo na formação na área do Turismo. Com uma oferta diversificada de formação superior (licenciaturas, mestrados e formação executiva), o ISAG proporciona experiências de aprendizagem com uma forte ênfase na relação com o mundo económico e empresarial, assente num corpo docente que combina a elevada formação a nível científico com especialistas de larga experiência e de reconhecido mérito.

COMO VAI MARCAR A DIFERENÇA!

Carreira Profissional assente na diferenciação...

Aquisição de competências empreendedoras e de liderança.
Desenvolvimento de práticas com verdadeiro impacto nos negócios.

Perfil preparado para as diferentes oportunidades de carreira.

Forte *networking* profissional.

Prepara líderes que procuram impactos positivos na sociedade.

Aumenta a capacidade de identificar e reconhecer tendências e desafios em diferentes contextos.

Programas Executivos, sólidos e seletivos...

Programas desenvolvidos por uma instituição com experiência e qualidade.

Contato com especialistas, que darão *insights* das melhores práticas de empresas nacionais e internacionais.

Preparação para assumir funções de um nível superior de responsabilidade.

Utilização de conceitos, ferramentas e práticas em torno das novas tendências de Gestão.



PÓS GRADUAÇÃO EM MARKETING DO TURISMO

Benefícios:

Desenvolver competências de orientação ao mercado dos produtos e serviços turísticos, conhecendo em profundidade o consumidor de turismo, a concorrência e outros intervenientes no mercado.

Aliar o desenvolvimento das estratégias de marketing a ferramentas inovadoras de comunicação e gestão dos produtos e serviços turísticos, proporcionando experiências diferenciadoras ao consumidor.

Destinatários:

Detentores de habilitações académicas ou experiência profissional compatíveis com os objetivos e conteúdos da Pós Graduação, nomeadamente diretores e técnicos de marketing de organizações do setor do turismo, quadros médios e superiores de operadores e organizações públicas.

Plano de Estudos

A Pós Graduação é composta por 3 áreas fundamentais de atuação em Marketing de Turismo.

Estratégia em Turismo	Marketing Operacional do Turismo	Inovação no Marketing do Turismo
Plano e Estratégia de Marketing Turístico ECTS 2,5 Horas Contato 24	Gestão do Serviço Turístico ECTS 1 Horas Contato 12	Novas Tendências do Mercado Turístico ECTS 1 Horas Contato 12
Análise de Mercados Turísticos ECTS 1 Horas Contato 12	Comunicação e Promoção no Turismo ECTS 2,5 Horas Contato 24	Marketing Turístico Virtual ECTS 2,5 Horas Contato 24
Marketing de Destinos ECTS 1 Horas Contato 12	Pricing & Revenue Management ECTS 2,5 Horas Contato 24	Consumer Experience ECTS 1 Horas Contato 12
	Distribuição de Produtos Turísticos ECTS 1 Horas Contato 12	
	CRM aplicado a Empresas Turísticas ECTS 1 Horas Contato 12	

Coordenação

Prof. Especialista Abílio Vilaça

Candidaturas

Consulte o ISAG. Telf.220 303 200 | ingresso@isag.pt

Duração

O curso decorre de outubro de 2015 a março de 2016.

Investimento

Candidatura: 50 euros; Matrícula: 200 euros; Propina: 1.950 euros

Modalidades:

Propina Pronto Pagamento: 1.755 euros

(pagamento até ao início do curso)

Propina 2 prestações: 1.852,5 euros

(pagamento de 926,25 euros no início do curso e, após 3 meses, 926,25 euros)

Propina Trimestral: 1.950 euros

(pagamento de 650 euros no início do curso, e prestações de 650 euros nos dois trimestre sucessivos).

Que competências posso desenvolver:

Conhecer os conceitos e identificar as tendências dos mercados e intervir e responder de acordo com as necessidades dos consumidores.

Saber utilizar ferramentas de marketing, comunicação e gestão tendo em vista o crescimento do negócio.

Saber enquadrar um fenómeno turístico em diferentes dimensões.

Aumentar a competitividade do turismo e das empresas no meio envolvente em que estão inseridas.

Formar líderes de empresas no setor do turismo.

Contribuir para a dinamização da oferta turística de forma adaptada e inovadora (novos serviços e produtos).

Alunos do ISAG e o Mercado Empresarial

Empresas nacionais e internacionais procuram a colaboração de profissionais formados no ISAG.

Algumas empresas que contam com os alunos do ISAG:

Lufthansa | Ambassadors Bloomsbury, Londres

Museo de Baile Flamenco Sevilha

Turismo do Porto e Norte de Portugal

Agências de Viagens Halcon | Fundação Inatel

Pousadas de Portugal | Intercontinental | Douro Azul | Sonae Turismo



CORPO-DOCENTE

PROGRAMAS EXECUTIVOS

ISAG

Abílio Vilaça:

Especialista em Estratégia e Empreendedorismo pelo IPCA. Mestre em Gestão de Empresas com especialização em Marketing pela Universidade do Minho. Licenciado em Engenharia de Sistemas e Informática pela Universidade do Minho.

Consultor, empresário e experiente em liderança de equipas, organizações, empresas, em estratégia e empreendedorismo, no setor privado, público e terceiro setor.

Ana Pinto Borges

Doutorada em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto. Professora Universitária. Autora de publicações internacionais em revistas académicas. Participação em diversos congressos nacionais e internacionais. Ex-consultora da Accenture na área financeira. Economista na ERS.

Bruno Vieira

Doutorando em Tecnologias de Informação e Comunicação na Universidade de Vigo. Mestre em Ensino de Informática pela Universidade do Minho. Mestre em Tecnologia da Informação e Comunicação. Master em Matemática, Tecnologias e Informática pela Universidade de Vigo. Licenciado em Informática de Gestão.

Consultor e Formador na área de Informática de Gestão.

Frederico d'Orey

Especialista em Marketing e Publicidade.

Mestre em Gestão de Marketing.

Consultor de empresas na área do marketing e comunicação

Manuela Magalhães

Master em Gestão de Empresas com MBA Executivo pela EUDEM - Escola Europeia de Desenvolvimento Empresarial.

Diretora Geral de 2004 a 2011 F3M - Information Systems, SA

Sócia-Gerente na NKA – New Knowledge Advice, Lda.

Paulo Lopes

Pós-Graduação em Planeamento e Desenvolvimento de Produtos Turísticos pela Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril. Pós-Graduação em Curso Geral de Gestão pela Escola de Gestão do Porto, Universidade do Porto. Licenciado em Engenharia de Sistemas e Informática pela Universidade do Minho.

Fundador da empresa Portugal Green Walks, Unipessoal, Lda. Orador na área da Animação Turística e Empreendedorismo e docente em diversas instituições.

Pedro Rodrigues

Licenciado e Mestre em Gestão de Marketing. É Senior Account Manager da PT na Direção de Indústria e Logística. Com experiência de mais de 15 anos em consultoria de Tecnologias e Sistemas de Informação, colaborou com empresas como a Novabase. Frequenta ainda o programa de doutoramento na Universidad Rey Juan Carlos (Madrid, Espanha), estando a desenvolver investigação na área do consumo experiencial.

Media Partner:

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO





INFORMAÇÕES GERAIS

Acesso:

Terão acesso aos Programas de Gestão Executiva:

// Titulares do grau de licenciado, ou superior.

// Candidatos que não possuam uma graduação superior, desde que a experiência profissional e a aquisição de conhecimentos, justifiquem a admissão.

Documentação:

O processo de candidatura engloba a seguinte documentação:

// Ficha de candidatura;

// Certificado de habilitações;

// Curriculum *Vitae*;

// Uma fotografia;

// Cópia do Bilhete de Identidade ou Cartão de Cidadão;

Certificação:

Diploma do Curso: é emitido um diploma do respetivo curso aos participantes que frequentarem o curso em questão e tiverem realizado, com aproveitamento, toda a avaliação prevista. A avaliação só é possível com a presença efetiva em, pelo menos, 80% da carga horária de contacto.

Certificado de frequência: é emitido aos participantes que frequentarem o curso e não tiverem realizado, com aproveitamento, toda a avaliação prevista. A avaliação só é possível com a presença efetiva, em pelo menos, 80% da carga horária de contacto.

Créditos ECTS: Serão atribuídos créditos ECTS apenas aos estudantes que, satisfazendo as condições de acesso a estes Programas de Executivos, obtenham aprovação no curso ou a unidades curriculares integrantes do seu plano curricular.

Avaliação:

Os participantes que pretenderem obter o Diploma terão de se submeter à avaliação e obter aproveitamento em todas as unidades curriculares do respetivo Programa, incluindo, entre outras modalidades de avaliação, a realização de casos práticos e trabalhos efetuados durante o curso.

Cr terios de Sele o e S ria o:

Aprecia o curricular

Realiza o de uma entrevista.

Local:

ISAG - European Business School,

Campus de Salazares/Ramalde

Rua de Salazares 842, 4100-442 Porto.

Funcionamento:

Durante a semana as aulas decorrem em regime p s-laboral |
19.00h  s 23.00h

Alguns programas podem decorrer ao S bado | 09.00h  s
13.00h e das 14.30h  s 18.30h

As aulas decorrem duas vezes por semana.

Os cursos ter o interrup oes nos per odos do Natal, Carnaval,
P scoa e no m s de agosto.

+Informa oes:

ISAG – European Business School

Departamento de Marketing e Comunica o

Email: ingressos@isag.pt | Telefone: 220 303 239

www.isag.pt