

APRENDER COM A AESE



AESE  BUSINESS_SCHOOL

9, 16, 23 E 30 SETEMBRO
E 7 OUTUBRO 2022

A man with glasses and a white shirt is standing in front of a whiteboard, gesturing with his hands as if presenting. He is holding a small black object in his right hand. The background features a whiteboard and a decorative wall with a chandelier. The text is overlaid on the right side of the image.

A AESE promove, em Braga, a 1ª edição do Seminário "Aprender com a AESE". O Objetivo é familiarizar os participantes com a metodologia usada nos diferentes Programas de Aperfeiçoamento das Capacidades de Direção e, ao mesmo tempo, proporcionar uma perspectiva introdutória às diferentes áreas funcionais presentes em qualquer empresa: Direção de Pessoas, Financeira, Operações, Comercial e Marketing, enquadradas numa visão Estratégica.



Operações

Jorge Ribeirinho Machado

Nas sessões de Operações, vamos trabalhar um dos temas mais atuais da vida das empresas: o que fazer para combater a inflação, que diminui as margens e faz perder competitividade?

Para isso, será estudado o caso de uma clínica, para perceber os passos que as organizações têm de dar para serem mais eficientes; na segunda sessão, os

participantes ficarão a conhecer um modelo que, de uma forma simples mas completa, permite aos dirigentes criar um plano de ações que os leve a ser mais eficientes, a responder com mais precisão às necessidades dos seus clientes, e assim serem mais competitivos.



Finanças

Pedro Pimentel

Neste módulo de introdução às Finanças Corporativas procura-se ajudar a entender as Demonstrações de Resultados e Balanços, e ir um pouco mais longe e aprender a analisar e diagnosticar a situação financeira da empresa e das eventuais causas que podem estar por detrás de situações financeiras difíceis. O conhecimento das causas é um primeiro passo para dar

os remédios oportunos e antecipar os seus efeitos previsíveis.

A experiência demonstra que, com um mínimo de rigor e método, os participantes aprendem a retirar conclusões relevantes para o andamento das empresas, capacitando-os para tomar decisões fundamentadas.



Comercial

Adolfo González

A direção de uma equipa de vendas pressupõe um cuidado e uma atenção concreta às e aos vendedores, aos instrumentos motivacionais e às políticas. Quem a dirige pode, com uma atitude errada, frustrar e paralisar uma força de vendas, e fazer algo que a concorrência agradecerá seguramente: ter o vendedor a discutir com a sua chefia sobre as injustiças a que está sujeito.

Como cuidar da motivação de uma força de vendas nestes momentos desafiantes por que passamos? No plano comercial é também importante cuidar dos aspetos negociais. Uma negociação profissional pode, e deve, ser preparada. Há decisões a tomar durante a negociação, que poderão ser tanto mais acertadas quanto mais tivermos preparado a negociação. Como preparar uma negociação para ser bem sucedida?



Direção de Pessoas

Eduardo Pereira

O trabalho em equipa é uma de várias formas de colaboração, visando atingir uma determinada eficácia. O elemento diferenciador de uma equipa são as pessoas, pois cada uma delas é irrepetível. É imperativo apostar nas pessoas, alimentando a sua motivação e potenciando

o talento de cada um. Contudo, as pessoas também constituem a dimensão mais desafiante da Direção. Para dirigir equipas são necessárias competências que um líder não pode descurar.



Estratégia Empresarial

Angel Proaño

O papel da Direção Geral no alinhamento necessário entre a estratégia de negócio, a estrutura de gestão e a propriedade e a importância de ter os acionistas adequados. O trabalho do CEO para escolher o futuro da empresa e transformá-lo em realidade:

quais são os principais processos que deve usar? Quais as grandes áreas a considerar? Como fazer para que trabalhem de uma forma coerente? Que tarefas envolve?



O PADE é um programa de excelência que pela transferência de conhecimentos, pela prática e a rede de contatos, seguramente nos enriquece e melhor nos prepara para decisões futuras ao nível da Alta Direção, numa fase de tantas incertezas económicas e sociais.

As várias sessões são ministradas por profissionais de excelência cuja experiência empresarial e o conhecimento académico, tão bem conjugadas, é sem dúvida o fator determinante do sucesso deste programa.

O método do caso, pela diversidade de temas cobertos, numa constante ponte entre a teoria e a prática, conjugando a reflexão e análise conjunta, enriquecido pela partilha de experiências e conhecimentos dos colegas e exponenciado pela orientação do corpo docente, é uma mais-valia para todos os que se debatem diariamente com os muitos desafios ao nível da tomada de decisão.

Para além de ter conhecido pessoas extraordinárias, o networking criado entre todos é fantástico e permite uma base de relacionamento para o futuro.

Ter realizado o PADE na AESE foi, por isso, uma das minhas melhores decisões, não só pela oportunidade de crescimento a nível pessoal, mas também profissional.

Rui Sá Morais

Chairman da Agere

49º PADE Porto

O método do caso foi uma metodologia criada pela Harvard Business School e, para mim, demonstrou ser uma forma de pensamento e de tomada de decisão muito abrangente e enriquecedora. Diferencia-se por ser integradora na análise dos desafios das organizações.

A abordagem a partir deste método e a partilha de experiências em grupo e em sala, bem como a discussão de diferentes pontos de vista, ajuda-nos a perceber o melhor caminho. A prática desta metodologia permite-nos estar ainda melhor preparados para os desafios de tempos tão exigentes que temos á nossa frente.



Diogo Mendes Silva
Gestor de Empresa
72º PDE Porto

////

Destinatários

Potenciais participantes nos Programas generalistas de longa duração que a AESE promove no Porto e em Lisboa, nomeadamente o PADE, PDE e PGL, em que se requer um mínimo de 5 anos de experiência profissional.

////

Formato

Sextas-feiras da parte da tarde (14:30-18:15).

////

Local

Centro Cultural Montemuro
Rua Sá de Miranda, 52
4700-352 Braga

////

Preço

€ 800 +IVA

No caso de se inscrever nalgum dos Programas referidos durante o ano lectivo 2022-2023, o valor da propina deste Seminário será devolvido em forma de desconto do respectivo Programa.

////

Para mais informações e inscrições, contacte

////

Diogo Mendes Silva

M (+351) 912 125 877

diogo.s.mail@gmail.com



A AESE Business School, a primeira Escola de Negócios em Portugal, dedica-se, desde 1980, à formação e ao aperfeiçoamento dos líderes empresariais, segundo uma perspetiva cristã do homem e da Sociedade.

O reconhecimento da sua atividade no mundo empresarial é resultado de princípios essenciais que tornam a AESE uma escola de negócios única: mais de 40 anos a ensinar com o Método do Caso, incentivando a decisão prudencial e uma cultura de aprendizagem participativa e contínua, alicerçada no humanismo, na ética e na

responsabilidade social e corporativa. O espelho do sucesso da escola são os seus mais de 7500 Alumni que, como dirigentes e líderes, contribuem ativamente para a sociedade portuguesa. A estreita colaboração entre a AESE Business School e o IESE Business School, que se iniciou em 1980, traduz-se no intercâmbio de professores, na elaboração de casos e programas conjuntos de investigação, bem como no âmbito dos programas de formação de Executivos.

Uma rede de parcerias académicas mundiais, com inúmeros contactos locais.



EMPRESAS PATROCINADORAS DA AESE

