



Escola de Vendas

THE Business School



Somos uma escola de negócios, dedicada à formação de executivos, que cobre toda a amplitude da gestão, com uma abordagem eminentemente prática e que oferece programas abrangentes, únicos, inovadores e visionários.

Temos como objetivo apoiar os participantes dos nossos programas na construção e fortalecimento de uma mentalidade de gestão adaptada ao presente e preparada para o futuro, na adoção de ferramentas e frameworks práticas, efetivas e com aplicação imediata nos seus negócios, que suportem a jornada rumo ao futuro e ao sucesso.

Inauguramos uma abordagem inovadora de ensino, não apenas nos temas, mas também nas metodologias adotadas e nos entregáveis propostos, em linha com as premissas que acreditamos serem as bases orientadoras da educação executiva do futuro.

O que torna a THE Business School diferente e única:

Uma abordagem imersiva e totalmente prática do portfólio único;

Programas com a abordagem de nano-degrees, para uma educação contínua (lifelong learning);

Certificados de conclusão por programa e certificados de especialização;

Acesso a materiais complementares dos programas, através de plataforma digital própria;

Programas com temas atuais e na linha da frente das preocupações dos gestores e líderes;

Adaptação dos programas para a modalidade In Company;

Localização privilegiada no triângulo dourado com atuação global;

Uma equipa de gestão com vasta experiência no mercado da formação executiva;

Um conselho superior composto por personalidades de credibilidade ímpar;

A convicção de que o saber-fazer e o saber-pensar devem andar juntos.

A Escola de Vendas é um programa modular de curta duração, criado para transformar a abordagem comercial e garantir o sucesso em qualquer negócio. Com foco em temas essenciais à atuação comercial, o programa é dividido em 3 módulos, num total de 12 horas de formação estratégica e prática, abordando desde técnicas de vendas até à gestão de equipas e métricas de acompanhamento.

Datas do programa:

- 6ª f | 17 de Abril 2026: Sessões entre as 14h e as 23h;
- Sábado | 18 de Abril 2026: Sessões entre as 9h e as 18h + Entrega de certificados.

O programa tem uma duração total de 16 horas distribuídas da seguinte forma:

1. Estratégia Comercial e Construção de Equipas Comerciais: Aprenda a desenvolver estratégias eficazes que potenciam resultados e a construir equipas comerciais alinhadas e motivadas para atingir objetivos ambiciosos;
2. Prática de Vendas e Ferramentas de Gestão Diária: Explore ferramentas práticas e técnicas que otimizam o dia a dia do vendedor, com foco em resultados, gestão de clientes e abordagem de mercado;
3. Como a IA Pode Potenciar as Vendas: Descubra como a Inteligência Artificial (IA) pode ser integrada nas estratégias de vendas para otimizar processos, prever tendências de mercado e melhorar o relacionamento com os clientes, tornando o processo comercial mais eficiente e lucrativo.

Outros temas considerados nos módulos abrangem networking, pitch de vendas, comunicação e marketing comercial, além de métricas e análise de rentabilidade, essenciais para a gestão de portfólios e contas chave.

A Escola de Vendas é ideal para profissionais que desejam evoluir na carreira comercial, equipando-os com conhecimento prático e estratégico para alcançar excelência em vendas.

O professor do programa



Vasco Fernandes

Professor nas áreas de Liderança,
Gestão Comercial e Vendas Aplicadas.

CEO da THE Business School. CEO da Engel & Volkers, Quinta do Lago. Formação em Ciências do Consumo no IPAM e MBA pela Católica Porto Business School.

Ampla experiência em gestão de pessoas, desenvolvendo negócios em novos mercados, como Brasil, Panamá e Polónia na criação de equipas de negócios. Desenvolvimento de novos negócios em diferentes canais de distribuição.

Calendário 2026	17 de Abril	18 de Abril
9h00 13h00		Prática de Vendas e Ferramentas de Gestão Diária
13h00 18h00	Chegada Apresentação Introdução Estratégia Comercial	Como a IA Pode Potenciar as Vendas
19h00 23h00	Construção de Equipas Comerciais	Cocktail Entrega Certificados

1. Estratégia Comercial e Construção de Equipas Comerciais: Aprenda a desenvolver estratégias eficazes que potenciam resultados e a construir equipas comerciais alinhadas e motivadas para atingir objetivos ambiciosos;
2. Prática de Vendas e Ferramentas de Gestão Diária: Explore ferramentas práticas e técnicas que otimizam o dia a dia do vendedor, com foco em resultados, gestão de clientes e abordagem de mercado;
3. Como a IA Pode Potenciar as Vendas: Descubra como a Inteligência Artificial (IA) pode ser integrada nas estratégias de vendas para otimizar processos, prever tendências de mercado e melhorar o relacionamento com os clientes, tornando o processo comercial mais eficiente e lucrativo.

Outros temas considerados nos módulos abrangem networking, pitch de vendas, comunicação e marketing comercial, além de métricas e análise de rentabilidade, essenciais para a gestão de portfólios e contas chave.

A Escola de Vendas é ideal para profissionais que desejam evoluir na carreira comercial, equipando-os com conhecimento prático e estratégico para alcançar excelência em vendas.

Dúvidas e Inscrições : Vasco Fernandes info@the-business-school.com

Valores do programa incluindo aulas, materiais complementares e as refeições: 780€ (aos valores apresentados acresce IVA à taxa em vigor)

Para os participantes que decidam dormir no hotel existe um valor especial negociado.

Inscrições, Valores e Local de Realização do Programa

Dúvidas e Inscrições : Vasco Fernandes info@the-business-school.com

Valores do programa incluindo aulas, materiais complementares e as refeições: 780€ (aos valores apresentados acresce IVA à taxa em vigor)

Para os participantes que decidam dormir no hotel existe um valor especial negociado.

O Grande real Santa Eulália | Estrada de Albufeira - Olhos de Água

8200-269 Albufeira, Portugal

<https://www.granderealsantaetulalia.realhotelsgroup.com/>

Um hotel com uma vista deslumbrante para a praia e com saída direta para o areal.





Escola de Vendas