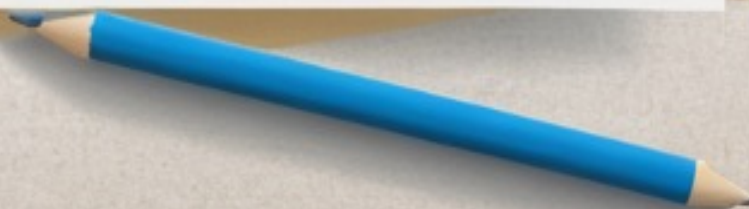




# *Escola de Vendas*



## 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 | 9 de Outubro 2026: Sessões entre as 14h e as 23h;
- Sábado | 10 de Outubro 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

9 de Outubro

10 de Outubro

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](mailto: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](mailto: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 Hotel Real Palácio em Lisboa | R. Tomás Ribeiro 115

<https://www.realpalacio.realhotelsgroup.com/pt-pt/>

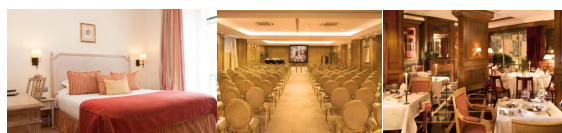
A construção deste palacete remonta ao século XVII, tendo posteriormente sofrido obras de ampliação (séculos XVIII, XIX e XX). Trata-se de um exemplar característico da arquitetura "estilo chão", tendo resistido ao terramoto de 1755.

Desde o século XVII até cerca de 1925, foi residência da família Quinhones durante 10 gerações, nomeadamente os vários Morgados da família, tendo sido batizados e alguns sepultados, na Igreja de São Sebastião da Pedreira. A família Quinhones, cujo brasão (recuperado e peça em exposição no Hotel, no pátio interior) tem as armas dos Guedes, Vilhegas, Quinhones e Mattos e descende dos Condes de Luna, de Espanha, era proprietária vitalícia do cargo de selador-mor da alfândega de Lisboa, tendo sido 1º selador-mor o Capitão de Mar e Guerra da Carreira da Índia, António Ribeiro, sogro de Francisco Quinhones de Almeida.

O Palácio serviu o Instituto do Presidente Sidónio Pais, mais conhecido por Residência Amália Luazes, obra destinada a alojar filhas de professores do ensino primário. Neste edifício chegou a ponderar-se a instalação do Arquivo Histórico do Ministério da Educação.



Inventariado na Carta de Património da Câmara Municipal de Lisboa, o Palácio é hoje protegido pelo Plano Diretor Municipal. O edifício é classificado pelo IPPAR (Zona de Proteção – Decreto 39521, de 30-1-1954), atendendo à sua antiguidade e espólio. No seu interior é de destacar o importante conjunto de painéis de azulejos setecentistas atribuídos à oficina do mestre P.M.P., ativo entre 1700 e 1735, totalmente restaurados no Museu Nacional do Azulejo em Xabregas.





# *Escola de Vendas*

