



CIRCULAR

N/REF^a: 15/16
DATA: 15/02/2016

Assunto: **Curso de “Gestão e Internacionalização de Empresas em Comércio e Serviços**

Exmos. Senhores,

A **Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP)** vai promover em parceria com o **Centro de Estudos de Gestão (CEGE) do Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG)**, no início do próximo ano, a **4ª edição do curso de “Gestão e Internacionalização de Empresas em Comércio e Serviços”**, com um enfoque particular na vertente da internacionalização empresarial.

À semelhança das edições anteriores, agradecemos que divulgassem o Curso perante as empresas vossas associadas.

Este curso, com a duração de 150 horas, destina-se a gestores, dirigentes, quadros técnicos de empresas do comércio e dos serviços, assim como colaboradores de outras entidades, nomeadamente associativas, que tenham o comércio e os serviços como áreas de intervenção, e que procurem aprofundar os seus conhecimentos em gestão e nas técnicas exigidas pelo comércio internacional.

Para um melhor conhecimento dos conteúdos do curso, da equipa docente e das condições de participação, juntamos uma **brochura com a principal informação sobre o curso**, ou através da consulta ao site www.ccp.pt.

Para esclarecimentos eventuais poderão contactar-nos através do telefone 21 30 31 380 ou do e-mail sandrapina@ccp.pt.

As manifestações de interesse deverão ser expressas através da ficha de inscrição, que consta em anexo, a remeter até ao dia **22 de Março de 2016**, para o e-mail acima indicado.

Com os melhores cumprimentos,

Ana Vieira
Secretária-Geral

FICHA DE PRÉ- INSCRIÇÃO





FICHA DE PRÉ-INSCRIÇÃO

**CURSO DE GESTÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS
EM
COMÉRCIO E SERVIÇOS**

(2016)

INSTITUIÇÃO: _____

MORADA: _____

PESSOA DE CONTACTO: _____

TELEFONE: _____ E-MAIL: _____

QUAIS AS RAZÕES DA INSCRIÇÃO NO CURSO:

Com o apoio: CEGE – Centro de Estudos de Gestão





FICHA DE PRÉ-INScrição

**CURSO DE GESTÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS
EM
COMÉRCIO E SERVIÇOS**

(2016)

INSCRIÇÃO 1: _____

TELEFONE: _____ E-MAIL: _____

PROFISSÃO: _____ HABILITAÇÕES: _____

INSCRIÇÃO 2: _____

TELEFONE: _____ E-MAIL: _____

PROFISSÃO: _____ HABILITAÇÕES: _____

Com o apoio: CEGE – Centro de Estudos de Gestão





**CURSO DE GESTÃO E
INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS
EM
COMÉRCIO E SERVIÇOS
(2016)**



INTRODUÇÃO

Nesta 4ª edição do curso de “Gestão e Internacionalização de Empresas”, promovido pela Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP) e com o apoio do CEGE Centro de Estudos de Gestão do ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão, à semelhança das 3 primeiras edições, tem por finalidade ajudar a melhorar a capacidade de gestão de empresários da área do comércio e dos serviços. Pretende-se, assim, responder a necessidades de profissionais, licenciados ou não, que exerçam ou queiram exercer funções na área da gestão.

Este curso procura responder a necessidades de formação teórica, mas consistente, que ajude os participantes a compreender não só as razões que estão na base das decisões em gestão, mas também do impacto dessas decisões na estrutura da empresa.

É patente esta necessidade do mercado, já que a generalidade das empresas pratica uma gestão desadequada - “gestão à vista” -, não utilizando instrumentos de planeamento, sistemas organizacionais e de controlo adequados, tornando difícil a previsão de acontecimentos ou a tomada de decisões, baseadas em análises anteriores.

A globalização é também uma boa razão para o reforço dos conhecimentos em gestão, como resposta a uma maior concorrência, por vezes mais qualificada, e que só uma atitude adequada pode criar as condições para um desenvolvimento sustentado das empresas.

O módulo de internacionalização, incluído na última edição, tem por objetivo ajudar as empresas a compreenderem alguns aspetos importantes da internacionalização. A entrada noutros mercados exige conhecimentos com alguma especialização, principalmente nas áreas dos mercados, das finanças, do direito e do controlo de gestão.

OBJECTIVOS

As condições para um bom desempenho dependem, entre outros factores, de uma formação consistente nas áreas da gestão (Módulo de Gestão) e da internacionalização (Módulo de Internacionalização).

O Módulo de Gestão está essencialmente vocacionado para as áreas mais específicas da gestão e pretende dar o enquadramento necessário à percepção e compreensão da actividade empresarial, de uma forma mais consistente. O processo de gestão tem por objectivo transmitir a metodologia da gestão e ajudar a perceber a importância do processo de gestão na vida das organizações, e todas as suas implicações técnicas e filosóficas. É também um objectivo importante, esclarecer a relação entre o processo de gestão e o papel que o gestor deve ter nesse mesmo processo.

As áreas privilegiadas:

A Estratégia; os Estudos de Mercado; o Marketing; o Direito dos Contratos; a Fiscalidade; a Organização; a Liderança; as Finanças; o Controlo de Gestão; a Qualidade; e a Responsabilidade Social e a Ética.

O Módulo de Internacionalização tem por objectivo dar a conhecer alguns instrumentos de gestão, especialmente orientados para a internacionalização, e que terão a particularidade de mostrar como deve a empresa agir, desde o processo de selecção do país/região, às condições de entrada, à escolha dos parceiros, aos aspectos legais, culturais e económicos, à selecção dos mercados/posicionamento dos produtos/serviços, e aos aspectos financeiros relacionados, principalmente, com empresas fora da Europa.

As áreas privilegiadas:

O Marketing Internacional; as Finanças Internacionais; e o Reporting Financeiro, assim como alguns aspetos importantes do Direito Internacional e do Processo de Internacionalização.

Esta proposta de formação pode proporcionar aos responsáveis, um conhecimento do processo de gestão e das suas componentes, bem como fornecer os instrumentos necessários para a escolha do(s) país(es)/mercado(s) com maiores potencialidades de entrada e crescimento, assim como estar preparado para as contingências da internacionalização.

DESTINATÁRIOS

São destinatários do curso de "Gestão e Internacionalização de Empresas", administradores, gerentes, responsáveis de empresas comerciais e de serviços e todos os que pretendam enveredar pela gestão de empresas. As inscrições estão abertas para alunos com ou sem licenciatura.

ESTRUTURA CURRICULAR

Plano de Estudos	Horas de Contacto	Créditos
Módulo de Gestão		
Planeamento Estratégico		
Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos	9,0	1,5
Estudos de Mercado		
Prof ^ª . Doutora Helena Martins Gonçalves	12,0	2,0
Marketing Empresarial		
Prof. Dr. Jorge Romero	12,0	2,0
Desenvolvimento Organizacional		
Prof. Doutor Rafael Marques	9,0	1,5
Direito das Sociedades e dos Contratos		
Prof. Dr. Pedro Sá Nogueira	12,0	2,0
Fiscalidade		
Prof. Dr. Fernando Pinto Marques	12,0	2,0
Direcção da Empresa / Liderança		
Prof. Dr. João Pargana	9,0	1,5
Finanças Empresariais		
Prof. Doutor Nuno Crespo	12,0	2,0
Controlo de Gestão Empresarial		
Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos	9,0	1,5
Qualidade Comércio e Serviços		
Prof. Eng. Manuel Veludo	9,0	1,0
Responsabilidade Social e Gestão Ética		
Prof. Doutor Ribeiro Mendes	9,0	1,5
Total 1	114,0	18,5
Módulo de Internacionalização		
Processo de Internacionalização		
Prof ^ª Doutora Fernanda Ilhéu	12,0	2,0
Marketing Internacional		
Prof ^ª Doutora Fernanda Ilhéu	9,0	1,5
Finanças Internacionais		
Prof. Dr. Cantiga Esteves	9,0	1,5
Reporting Internacional		
Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos	6,0	1,0
Total 2	36,0	6,0
Total	150,0	24,5

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo de Gestão

PLANEAMENTO ESTRATÉGICO

Responsável: Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos

1. Planeamento na empresa
 - O processo de decisão
 - A tomada de decisão nas funções do gestor
 - O que representa o planeamento para o gestor e para a empresa
 - O planeamento numa grande empresa e numa PME
2. Planeamento estratégico
3. Planeamento operativo

ESTUDOS DE MERCADO

Responsável: Prof^a Doutora Helena Gonçalves

1. Introdução
 - A Importância dos Estudos de Mercado
 - O Sistema de Marketing
 - O Processo do Estudo de Mercado
 - O Briefing e a Proposta
2. O Problema a Investigar
 - Definição do Problema a Investigar
 - Identificação das Necessidades de Informação
3. Tipos de Estudos de Mercado
 - Estudos Exploratórios, Descritivos e Causais
 - Estudos Qualitativos e Quantitativos
 - Erros nos Estudos de Mercado
4. Fontes de Dados
 - Secundários e Primários
5. Métodos de Recolha de Dados
 - Para Estudos Qualitativos
 - Grupo Foco, Entrevistas em Profundidade, Técnicas Projetivas

Para Estudos Quantitativos

- Inquéritos, Observação

6. Elaboração do questionário
Objetivos do Questionário
Mensuração e Escalas
Etapas no Desenho do Questionário
7. Planeamento da amostra
O Processo de Desenho da Amostra
Técnicas de Amostragem
Dimensão da Amostra
8. Operações de Campo
9. Preparação e Análise de Dados
- 10.** Elaboração do Relatório Final

MARKETING EMPRESARIAL

Responsável: Prof. Dr. Jorge Romero Monteiro

1. Conceitos
Orientação do negócio para o mercado
 - Conceitos de marketing
 - Factor crítico de sucesso
 - Compreender o comportamento de mercado do consumidor
2. Estratégia
Estratégia de marketing
 - Segmentação do mercado
 - Targeting (selecção de mercados-alvo)
 - Posicionamento competitivo
3. Marketing-mix integrado
Produto e inovação
Preço
Distribuição
Comunicação com o mercado

DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL

Responsável: Prof. Doutor Rafael Marques

1. Organização

O que é uma estrutura organizacional

Tipologias de estruturas organizacionais

- Especialização no trabalho (divisão do trabalho)
- Departamentalização (funcional)
- Matriciais

Estruturas centralizadas e descentralizadas

O desenho de uma organização: situação actual e tendências (o encortar das organizações)

2. A Direcção no Processo de Gestão

A comunicação

Comunicação interpessoal

Tipos de comunicação

- Comunicação formal vs informal
- A comunicação e suas ligações

A tecnologia na gestão da informação

Objectivos da comunicação nos dias de hoje

A importância da gestão dos "recursos humanos"

Planeamento, selecção e recrutamento

Orientação e formação do pessoal

DIREITO DAS SOCIEDADES E DOS CONTRATOS

Responsável: Prof. Dr. Pedro de Sá Nogueira

1. Direito dos contratos

Forma

Na falta e vícios da vontade

Objeto dos contratos

Cumprimento e não cumprimento

A cláusula penal

2. Direito das sociedades

Tipos de sociedade

Responsabilidade da Administração

A importância do Registo Comercial

FISCALIDADE

Responsável: Prof. Dr. Fernando Pinto Marques

1. Aspetos relevantes dos principais impostos em Portugal

1. IRS

1. Incidência
2. Determinação do rendimento coletável
3. Taxas e deduções à coleta
4. Obrigações

2. IRC

1. Incidência
2. Determinação da matéria coletável
3. Liquidação e pagamento
4. Obrigações

3. IVA

1. Incidência
2. Territorialidade
3. Isenções, Valor Tributável e Mecanismo da Dedução
4. Obrigações
5. RITI

DIRECÇÃO DA EMPRESA

Responsável: Prof. Dr. João Pargana

1. A gestão de pessoas, hoje
2. Liderança, Gestão e Mudança
3. Estilos de Liderança: saber adequar o estilo de liderança
Treino sobre casos reais
4. Sobre liderança e subliderança
5. A motivação das equipas

FINANÇAS EMPRESARIAIS

Responsável: Prof. Doutor Nuno Crespo

1. Conceitos Fundamentais de Análise e Gestão Financeira
Função Financeira
Balanço
Demonstração de Resultados
2. Alteração dos Docs. Contabilísticos para Análise Financeira
Balanço Funcional
Demonstração de Resultados Funcional
3. O Equilíbrio Financeiro e a sua Importância
Equilíbrio Financeiro
Fundo de Maneio Funcional e NFM
Método da Tesouraria Líquida
4. Métodos e Técnicas de Análise Financeira
Metodologia de Análise, Método dos Rácios e Outros Indicadores

CONTROLO DE GESTÃO EMPRESARIAL

Responsável: Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos

1. Estratégia, controlo de gestão e criação de valor para o accionista
Estratégia, controlo e criação de valor
O controlo de gestão como sistema de avaliação e gestão estratégica da performance
O sistema de controlo de gestão
Mensuração do valor criado: EVA
5. O sistema de controlo de gestão ao longo do ciclo de vida da empresa
3. A estrutura organizacional interna e o controlo de gestão
A estrutura organizacional
Centros de responsabilidade
Preços de transferência interna
Sistema de informação contabilístico: Método ABC
4. Técnicas de controlo de gestão
Controlo orçamental e análise de desvios
Avaliação do desempenho financeiro por centros de responsabilidade
Sistemas integrados de avaliação de desempenho
 - Tableau de Bord
 - Balanced Scorecard
5. Concepção de sistemas de incentivos adequados à estratégia

Tradicionais
Com base no EVA
Com base no Balanced Scorecard
Com base em Stock Options

6. Aprender a inovar
O controlo de gestão e a emergência de uma nova estratégia

QUALIDADE COMÉRCIO E SERVIÇOS

Responsável: Prof. Eng. Manuel Veludo

1. Evolução do conceito de qualidade (conformidade) e da gestão da qualidade;
2. Princípios da gestão da qualidade;
3. Gestão da qualidade e estratégia organizacional;
4. Sistema português da qualidade (SOQ)
Normalização
Metrologia
Qualificação: acreditação, certificação e declaração CE;
5. Qualidade total (TQM) e modelos de excelência;
6. Filosofia, metodologias e ferramentas da qualidade;
7. Desenvolvimento sustentável e certificação de sistemas integrados de gestão (SIG);
8. Auditorias aos sistemas de gestão;
9. Certificação de sistemas de investigação, desenvolvimento e inovação (IDI);
10. Novo referencial para avaliação e qualificação do serviço prestado.

RESPONSABILIDADE SOCIAL E GESTÃO ÉTICA

Responsável: Prof. Doutor Fernando Lopes Ribeiro Mendes

1. Fundamentos éticos da accountability empresarial
2. Responsabilidade ambiental e social da empresa
3. Competitividade responsável
4. Ferramentas de gestão ética e socialmente responsável das empresas

Módulo de Internacionalização

PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Responsável: Prof^a Doutora Fernanda Ilhéu

1. Porquê internacionalizar? Estímulos à Internacionalização/Obstáculos ao Processo de internacionalização.
2. Planear a Oferta Global. Tendências do Mercado Internacional /Importância do “mindset” Global de Gestão.
3. Processo de Internacionalização: Clássico versus Processo de Internacionalização em Rede
4. Principais Decisões no Processo de Internacionalização
Escolha dos Países para Onde Internacionalizar
Como Entrar nos Mercados Externos
Oferta Standardizada ou Adaptada

MARKETING INTERNACIONAL

Responsável: Prof^a Doutora Fernanda Ilhéu

1. A Diferença entre Competir no Mercado Interno ou no Mercado Internacional
Meio Envolvente de Marketing Internacional:
 - Meio envolvente Sócio Cultural;
 - Meio envolvente Político legal;
 - Meio envolvente EconómicoConcorrência e cadeia de valor internacional
2. Planeamento Estratégico de Marketing
3. Elementos de um Plano de Marketing-Mix Internacional.
Produto
Preço
Distribuição
Comunicação

FINANÇAS INTERNACIONAIS

Responsável: Prof. Dr. Cantiga Esteves

1. Introdução
 - O SMI, o SME, o EURO e a situação Actual
2. Os Mercados de Câmbios
 - Funções, Intervenientes e Cotações nos Mercados de Câmbios
 - Mercados Spot, Forward e Derivados
 - Determinantes das Cotações Cambiais a Médio e Longo prazos
3. Os Mercados Financeiros Internacionais
 - Evolução histórica dos mercados
 - Os Euromercados de Ações e Obrigações
 - As Bolsas Internacionais
4. Gestão do Risco Cambial
 - Gestão do Risco de Transacção
 - Técnicas de Cobertura de Risco

REPORTING INTERNACIONAL

Responsável: Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos

2. Arquitetura do sistema
 - Desenho dos modelos de Planos de Contas Nacionais e por Filial
 - A preparação do reporting local
 - Os conceitos “year to date”, “review”, e “variance”
 - O apuramento e a explicação de desvios
 - A questão dos diferimentos, antecipações e plurianuais
 - O papel do controller local
 - A relevância do “controller’s meetings” e as suas consequências
3. Sistematização Global Integrada
 - Os Tableaux de Board globais integrados
 - A opção BALANCED SCORECARD
 - O desdobramento para as Administrações das filiais
 - O Controlo de Gestão face ao crescimento interno ou externo

AVALIAÇÃO

Está prevista uma pequena avaliação no final de cada disciplina, com o objetivo dos alunos se autoavaliarem. Para os alunos que optarem pela avaliação, as “notas” constarão do certificado final, para aqueles que optarem por não fazer a avaliação, no certificado constará apenas “frequência” na disciplina.

CONVIDADOS

Está previsto convidar um empresário para falar sobre a sua experiência na internacionalização da sua empresa e marca, e um dirigente bancário para falar sobre financiamentos. Poderão ser convidados outros especialistas.

CORPO DOCENTE

É constituído por docentes universitários e por profissionais altamente qualificados de reconhecido prestígio técnico e profissional.

Fernando Lopes Ribeiro Mendes
Professor Auxiliar do ISEG
Presidente da RSE Portugal - Associação Portuguesa Para a Responsabilidade Social Das Empresas
Ex-Secretário de Estado

Helena Martins Gonçalves
Professora Associada no ISEG
Doutorada em Organização e Gestão de Empresas (Marketing)
Especialista em Estudos de Mercado

Pedro de Sá Nogueira
Professor Auxiliar Convidado no ISEG
Advogado

João Pargana
Prof. Auxiliar Convidado no ISEG
Licenciado em Organização e Gestão de Empresas
Consultor e Formador de Executivos

Jorge Fernando Romero Monteiro

Ex-Administrador da Comissão Reguladora do Comercio do Bacalhau (Coordenadora Económica), das Companhias Reunidas de Congelados e Bacalhau, SA, do Martins & Rebello, SA, e da J&C-Consultores em Gestão e Administração de Empresas

Presidente Conselho Fiscal do Institute of Public Policy, Thomas Jefferson-Correia da Serra (Centro de estudos) e Vice-presidente do Conselho Fiscal do ISPOR Portugal (Associação para o Desenvolvimento da Investigação em Farmacoeconomia e Resultados em Saúde – Capítulo Ispor Portugal)

Professor Associado do ISEG

Professor Associado do ISG e Ex-diretor mestrados do ISG

Consultor em gestão

Fernando Pinto Marques

Prof. Associado Convidado no ISEG

Mestre em Gestão (ISEG)

Gestor de PMES

Áreas de interesse: Fiscalidade, Gestão de Organizações

Nuno Joel Fernandes Crespo

Doutorado em Gestão pelo ISEG – Universidade de Lisboa

Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG – Universidade Técnica de Lisboa

Licenciado em Gestão pelo ISEG – Universidade Técnica de Lisboa

Prof. Auxiliar no ISEG

Consultor em Gestão

Manuel Veludo

Mestre em Gestão de Projectos (UA)

Pós-graduado em Gestão (Institut Supérieur des Affaires)

Licenciado em Engenharia (IST)

Professor Auxiliar convidado

Auditor da qualidade

Membro de comissão técnica para a elaboração de normas NP e ISSO

Rafael Marques

Prof. Auxiliar no ISEG

MBA pela UNL

Doutoramento em Sociologia Económica pelo ISEG

Fernanda I lhéu

Prof^a. Auxiliar no ISEG

Doutoramento em Marketing Internacional

Especialização em mercados internacionais, particularmente a China

Cantiga Esteves
Prof. Auxiliar Convidado no ISEG
Consultor em finanças
Senior Partner e Presidente EPHI-Ciência Financeira, Lda

Francisco António Lopes dos Santos
Mestre em Gestão pela Universidade Nova
MBA em Gestão pela Universidade Nova
Licenciado em Gestão pelo ISEG
Director Administrativo e Financeiro de FINISTRADO
Controller de TEMANA – Grupo SHELL
Director Adjunto CIFAG/IPE
Presidente da Administração do Grupo AGESFAL
Docente ISEG

Condições de Participação

Período Previsto: 1ª fase: 4 de Abril de 2016 a 22 de junho de 2016
2ª fase: 5 de setembro de 2016 a 12 de dezembro

Horário Pós-Laboral: 2ªs e 4ªs feiras das 18h30m às 21h45m.

Local: ISEG

Preço: 1.500€ (mínimo 20 participantes) Desconto: -650€ (preço: 850€) para:

- Inscrições até 22 de março;
- Associações/Empresas filiadas na CCP;
- Associações, empresas e outras entidades aderentes ao Fórum dos Serviços;
- Parceiros ISEG;
- Ex-alunos ISEG.

O pagamento poderá ser faseado da seguinte forma:

1º Pagamento: 25% à data de início do curso;

2º Pagamento: 50% até 31 de maio de 2016;

3º Pagamento: 25% até 30 de novembro de 2016.

Todos os candidatos deverão enviar a ficha em anexo devidamente preenchida e cópia do cartão de cidadão.

Contactos

Confederação do Comércio e Serviços de Portugal

Av. Dom Vasco da Gama, nº 29

1449-032 Lisboa

Telefone: 21 3031380

Email: sandrapina@ccp.pt

www.ccp.pt

CRONOGRAMA



Gestão e Internacionalização de Empresas

Módulo de Gestão	Horário			
	18h30	20h00	20h15	21h45
04/abr Segunda	Planeamento Estratégico (Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos)			
06/abr Quarta				
11/abr Segunda				
13/abr Quarta	Estudos de Mercado (Prof. Doutora Helena Gonçalves)			
18/abr Segunda				
20/abr Quarta				
27/abr Quarta				
02/mai Segunda				
04/mai Quarta	Marketing Empresarial (Prof. Dr. Jorge Romero)			
09/mai Segunda				
11/mai Quarta				
16/mai Segunda				
18/mai Quarta	Desenvolvimento Organizacional (Prof. Doutor Rafael Marques)			
23/mai Segunda				
25/mai Quarta				
30/mai Segunda				
01/jun Quarta	Direito das Sociedades e dos Contratos (Prof. Dr. Pedro Sá Nogueira)			
06/jun Segunda				
08/jun Quarta				
15/jun Quarta				
20/jun Segunda				
22/jun Quarta	Fiscalidade (Dr. Fernando Pinto Marques)			

Férias (Julho e Agosto)

05/set	Segunda	Direcção da Empresa / Liderança (Prof. Dr. João Pargana)
07/set	Quarta	
12/set	Segunda	
14/set	Quarta	Finanças Empresariais (Prof. Doutor Nuno Crespo)
19/set	Segunda	
21/set	Quarta	
26/set	Segunda	
28/set	Quarta	Controlo de Gestão Empresarial (Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos)
03/out	Segunda	
10/out	Segunda	
12/out	Quarta	Qualidade Comércio e Serviços (Prof. Eng. Manuel Veludo)
17/out	Segunda	
19/out	Quarta	
24/out	Segunda	Responsabilidade Social e Gestão Ética (Prof. Doutor Ribeiro Mendes)
26/out	Quarta	
31/out	Segunda	

Gestão e Internacionalização de Empresas

Módulo de Internacionalização	Horário			
	18h30	20h00	20h15	21h45
02/nov	Quarta	Processo de Internacionalização (Prof. Doutora Fernanda Ilhéu)		
07/nov	Segunda			
09/nov	Quarta			
14/nov	Segunda			
16/nov	Quarta	Marketing Internacional (Prof. Doutora Fernanda Ilhéu)		
21/nov	Segunda			
23/nov	Quarta			
28/nov	Segunda	Finanças Internacionais (Prof. Dr. Cantiga Esteves)		
30/nov	Quarta			
05/dez	Segunda			
07/dez	Quarta	Reporting Internacional (Prof. Dr. Francisco Lopes dos Santos)		
12/dez	Segunda			