



Formações (online) ajudam profissionais e organizações a superar a crise provocada pela COVID-19

Por Margarida Lopes Em 17:45, 25 Set, 2020

O ISEG Executive Education apresenta uma nova série de webinars, integrada no ciclo “Beyond the Present”, com o objectivo de contribuir para o desenvolvimento de negócios cada vez mais eficazes, no contexto de pós-pandemia, que irá exigir mudanças na sociedade e nos negócios.

No total, são três webinars que se focam em temas e ferramentas essenciais para preparar o futuro dos profissionais e das organizações face à mais recente crise, como planear a saída da crise, como antecipar a mudança de comportamento do consumidor e como gerir as vendas B2B são alguns dos temas abordados.

O primeiro «Facing the Crisis by Creating the Future» decorreu ontem, dia 24 de Setembro e contou com a participação de João Duque, co-coordenador da pós-graduação em Análise Financeira do ISEG Executive Education.



O segundo “Redefining Customer Experience in Turbulent Times” vai realizar-se dia 29 de Outubro e vai analisar a mudança dos comportamentos dos consumidores nesta pandemia. Em tempos de pandemia, toda a população foi obrigada a utilizar serviços e comprar produtos que nunca tinha experimentado antes. Resta saber quais desses novos hábitos vieram para ficar e quais os comportamentos e hábitos de compra aos quais as pessoas irão regressar assim que lhes for possível.

Rui Santos, presidente de direcção da Associação de Profissionais de Customer Service, director-geral da InPar e co-coordenador do programa executivo “Transforming Customer Experience”, do ISEG Executive Education é o responsável pelo webinar.

O último «B2B Sales Performance: Management and Culture» vai decorrer a 9 de Dezembro e ficará a cargo de Rui Franco, director-geral da RENTELECOM (Grupo REN) e e co-coordenador do programa executivo “B2B Sales Performance”, do ISEG Executive Education. Esta formação online foca-se no negócio B2B, que representa mais de metade da economia mundial, e na importância das vendas e do marketing B2B serem tratados como um processo centrado na confiança e baseado na utilização criativa dos dados e no digital.

Os webinars são gratuitos mas precisam de inscrição prévia, que pode ser feita [aqui](#).