

CALENDÁRIO 2025



Sessões Inter-Empresas

AÇÕES ABERTAS E SESSÕES ON-LINE

2025

ALINHAMENTO DAS AÇÕES 2025

O quadro abaixo pretende proporcionar a informação base e sintetizada um conjunto de Ações que irão de encontro às necessidades de desenvolvimento pessoal e profissional dos participantes, nomeadamente Identificadas e Reconhecidas no decorrer do nosso trabalho junto dos nossos clientes, sem perder de vista os objetivos magnos a que nos propomos de acompanhamento direcionado e focado nas pessoas, empresas e nos desafios do mercado. **Consulte-nos para Validação das datas das sessões e debate dos objetivos das sessões/ projeto.**

ÁREAS DE INTERVENÇÃO	GRANDES TEMÁTICAS	WEBINARES (Sessões de meio-dia, 4 horas Curso)	1ª edição 9h às 13h	2ª edição 14h às 18h
Leading People	Liderança Avançada	Direção e Gestão de Topo: A Liderança na Gestão de Pessoas e Equipas (LGPE)	2 abr	4 abr
		Direção e Gestão de Topo: A Liderança na Tomada de Decisão (LTD)	9 abr	11 abr
		Gestão Intermédia: A Liderança na Resolução de Problemas (LRP)	16 abr	16 abr
		Gestão Intermédia: Condução de Reuniões e Apresentações (CRA)	23 abr	23 abr
		Gestão Intermédia: Trabalho em Equipa, Colaboração, Motivação e Assertividade (TECMA)	30 abr	2 mai
		Gestão Operacional: Comunicação e Atitude empreendedora na gestão de projeto (CAEG)	7 abr	9 abr
		Gestão Operacional: Mudança e Inovação nos Processos e Pessoas, Plano Ação e Perfil Pessoal/Profissional (MIPP)	14 abr	16 abr
Sales and Negotiation	Indução às Vendas	Ciclo de Vendas: Alinhamento e Definição de objetivos específicos, Conhecimento da estrutura, técnicas, produtos e Serviços (CVD)	21 abr	23 abr
		Organização e Estratégia Comercial: Consolidação das Técnicas e novas Ferramentas para objetivos (OEC1)	28 abr	30 abr
		Organização e Estratégia Comercial: Constituição das Equipas, abertura e reforço do potencial das pessoas, Análise e Alinhamento do Potencial da Equipa (OEC2)	4 jun	6 jun
		Direção e Potencial das Vendas: CRM - vantagens na sua utilização - pontos fortes e superar as limitações (DPV)	11 jun	13 jun
	Atividade Comercial	Comunicação e Feedback: Gestão e planeamento do calendário de objetivos (CEF1)	18 jun	20 jun
		Comunicação e Feedback: Seguimento e Apoio da estrutura de vendas (CEF2)	25 jun	27 jun
		Atitude e competência nas Vendas: Acompanhamento das Equipas (Por áreas e necessidades individuais) (ACV)	2 jul	4 jul
		Plataformas enquanto ferramentas de apoio à venda (PFV)	9 jul	11 jul
		Ação e Fidelização, enquanto fundamento da atividade comercial (AFC)	16 jul	18 jul
	Venda Avançada	Valor da Venda: Abordagem e comunicação direta com os clientes e intervenientes (VLV)	23 jul	25 jul
Planeamento e Reunião de Vendas: Preparação do processo de venda e Plataformas de ação comercial (PRV)		30 juL	1 ago	
Ação em Conjunto (AC1)	Ação Comercial e Resultados: Revisão e análise dos Produtos e das Ferramentas e Alinhamento das equipas para resultados-Plano de Ação e melhoria (ACR)	6 ago	8 ago	
	Questionário individual on-line para realização da Análise de Perfil Pessoal	3 set	5 set	
Customer Service	Serviço a Clientes	Planear e Programar a Atividade de CRM	10 set	12 set
		Colocar em Ação o programa de vendas e as ações de Serviço a Clientes	17 set	19 set
Prestar o Serviço- Requisitos, necessidades e desafios - Solicitar e Prestar Apoio: Exigência, critérios e Soluções		24 set	26 set	
Ação em Conjunto AC2)	Questionário individual on-line para realização da Análise de Perfil Pessoal	1 out	3 out	
	Project and Softskills	Projeto e Desempenho	Gestão e Reunião de Recursos: Coordenação, Planeamento e Otimização de Procedimentos (GRR1)	8 out
Gestão e Reunião de Recursos: Planos de Ação – quantificação e calendarização (GRR2)			15 out	17 out
Gestão e Reunião de Recursos: Meios, requisitos e recursos (GRR3)			22 out	24 out
Coordenação intermédia Pessoas e Projetos: Motivação para Resultados (CIPP1)			29 out	31 out
Coordenação intermédia Pessoas e Projetos: Implementação da estratégia (CIPP2)			5 nov	7 nov
Coordenação intermédia Pessoas e Projetos: Consolidação os pontos fortes do projeto (CIPP3)			12 nov	14 nov
Implementação e Avaliação Processos: Empreendedorismo, Ação e Inovação (IAP1)			19 nov	21 nov
Implementação e Avaliação Processos: A Prática, Compensar as limitações operacionais necessárias (IAP2)			26 nov	28 nov
Implementação e Avaliação Processos (IAP): Fecho e avaliação do Programa anual de atividade (IAP3)			26 nov	28 nov
Implementação e Avaliação Processos (IAP): Fecho e avaliação do Programa anual de atividade (IAP3)			17 dez	19 dez
Formação & Treino	Outras temáticas serão disponibilizadas em sessões oportunamente. Presencial / On-line	Metodologia: Aprendizagem Pela Descoberta* consulte para saber mais www.basilaris.com	basilaris@basilaris.com	
		Contacte-nos para o Plano de Desenvolvimento do Projeto Formativo na Sua Empresa.	214697973 / 910109033	

Valor por Participante/sessão meio-dia (4h): 195€+Iva Inclui documento de registo da Sessão e Certificado* de Participante.

*Ao concluir uma temática completa, recebe o também o Certificado Final Curso de *Leading People, Sales and Negotiation, Customer Service, ou Project and Softskills.*

Realizaremos as sessões com vista a ajudar a orientar e esclarecer questões fundamentais do negócio e o seu papel para alcançar os objetivos de maneira eficaz, também com recurso ao tratamento de casos Práticos Reais.