

## **Lista de Palestras - Grupo A**

Duração *standard*: 30/40 min+ debate, total de 90 min

O perfil dos oradores pode ser consultado no fim da lista de palestras.

1. **A comunicação como factor crítico de sucesso no emprego**
2. **A importância dos Soft skills no 1º emprego e na evolução da carreira**
3. **A liderança técnica e humana como factor fundamental no aumento de produtividade - A liderança e a organização na empresa**
4. **Actividades extracurriculares: uma grande mais-valia na hora de procurar emprego**
5. **Coaching: A arte de soprar as brasas**
6. **Como abordar hoje a procura do primeiro emprego? (Os desafios da Empregabilidade)**
7. **Em Portugal mais de 90% do mercado são pequenas empresas. Vantagens expectáveis de trabalhar numa “pequena empresa”. Oportunidades e desafios específicos.**
8. **Empreendedorismo e Inovação**
9. **Empreendedorismo: Forma de estar nas organizações**
10. **Erros que nunca devem ser cometidos pelos gestores de topo**
11. **Gestão de Equipas Virtuais: Necessidade operacional num mundo globalizado**
12. **Gestão de Projecto**
13. **Inteligência Económica e Vigia Estratégica nas PME e Start-up's**
14. **Motivação e Liderança**
15. **Saber gerir bem os clientes, chave para o crescimento das empresas e oportunidade de emprego**
16. **Tomada de Decisão**
17. **Vender é uma Arte: Aceite o desafio, seja Artista**

## **SINOPSES PALESTRAS**

### **A comunicação como factor crítico de sucesso no emprego**

**Orador:**

Dominar bem a comunicação é uma capacidade que é essencial para ter sucesso no emprego. O que se diz, como se diz, a oportunidade do que se diz, são fatores decisivos na capacidade de comunicar e de concretizar. Saber ouvir, falar, escrever, apresentar, interagir com pessoas e com grupos, são hoje requisitos exigidos em qualquer função e em qualquer especialidade.

Nesta palestra, os jovens são alertados para alguns cuidados e atenção que devem ter na forma como comunicam: a objectividade, a clareza, a gestão do tempo, a adequação ao interlocutor e ao meio de comunicação, etc.

### **A importância dos *Soft skills* no 1º emprego e na evolução da carreira**

**Orador: José Rosa**

As Competências Técnicas aprendidas nas Escolas e Universidades, embora essenciais e indispensáveis, são insuficientes para fazer face às actuais exigências do mercado de trabalho.

Os “soft skills” são cada vez mais determinantes para entrar no mercado de trabalho e assegurar uma carreira profissional de sucesso. Muitas vezes as expectativas criadas, nas escolas, pelos estudantes e recém-licenciados não correspondem às necessidades das empresas e os empresários não encontram candidatos com os perfis que julgam adequados para desenvolvimento dos seus negócios. A palestra tem como objectivo abordar a problemática dos “soft skills”, de um modo prático e concreto, identificando e analisando alguns dos mais relevantes com vista a sensibilizar os interessados de modo a poderem encontrar ferramentas que facilitem a sua entrada no mercado de trabalho e progressão na carreira profissional.

### **A liderança técnica e humana como factor fundamental no aumento de produtividade - A liderança e a organização na empresa**

**Orador: Maria Cândida Oliveira (Sousa Morais)**

A complexidade das Organizações;

A reciprocidade entre colaboradores e a Organização;

Políticas de RH como factor impulsionador da produtividade;

Procedimentos básicos de quem lidera e do desenvolvimento organizacional.

### **Actividades extracurriculares: uma grande mais-valia na hora de procurar emprego**

**Oradores: Manuel Santos Carneiro, Luís Santos Guerra, Manuel Moniz da Cunha**

Os benefícios e aprendizagens que podem ser adquiridos nas actividades extracurriculares, no voluntariado, desporto, associativismo, ou estágios, na hora de defender as capacidades pessoais e poder de concretização relevantes numa candidatura a emprego.

Pretende-se ajudar os jovens a:

- Tirar melhor partido das suas experiências pessoais,
- Aproximar essas experiências numa perspectiva de entrada no mercado de trabalho,
- Procurar oportunidades que melhor permitam desenvolver as suas características e capacidades pessoais.

### **Coaching: a arte de soprar as brasas**

**Orador: Miguel Andrade**

O *coaching* é uma "nova" metodologia ao serviço do desenvolvimento das Pessoas: "uma relação profissional continuada que ajuda a obter resultados extraordinários na vida, profissão, empresas ou negócios das Pessoas," através da qual o *coachee* aprofunda o autoconhecimento e melhora a sua qualidade de vida", segundo a ICF (International Coaching Federation).

### **Como abordar hoje a procura do primeiro emprego?**

**(Os desafios da empregabilidade).**

**Oradores: Luís Santos Guerra, Manuel Santos Carneiro, José Milheiro Barbosa, José Rosa**

Esta palestra pretende:

- Explicitar uma visão de empregabilidade, considerando os pontos de vista das empresas e também dos jovens à procura de emprego, procurando partilhar pistas, caminhos, para melhorar as suas opções e oportunidades.
- Dotar os jovens de conhecimento do que esperam as empresas, das posturas que os podem ajudar a ser bem-sucedidos na procura de emprego e nas primeiras experiências profissionais.
- Elucidar os jovens sobre a importância de um bom CV, diferenciado, como preparar uma boa carta de apresentação e como construir uma boa entrevista
- Abordar os softskills como características que promovem ou afastam o interesse de potenciais empregadores e pistas para desenvolver as capacidades mais decisivas

- Alertar os jovens para a necessidade de estabelecerem uma estratégia, fixar objectivos e perseguir-los empenhadamente

**Em Portugal, mais de 90% do mercado são pequenas empresas. Vantagens expectáveis de trabalhar numa “pequena empresa”. Oportunidades e desafios específicos.**

**Orador: Manuel Santos Carneiro, Luís Santos Guerra, Manuel Moniz da Cunha**

As empresas de pequena e média dimensão constituem a maioria do tecido empresarial português. Os imperativos do desenvolvimento económico e criação de emprego dependem em grande parte das PME, sendo estas “responsáveis”, em quantidade e em qualidade, pela maior fatia dum qualquer plano de recuperação socioeconómico. Atingir uma posição relevante na estrutura funcional numa pequena empresa é um desafio com características muito específicas, que é muitas vezes relegado para uma baixa prioridade, quando pode ser extremamente aliciante. Conheça algumas das vantagens e dos aliciantes de trabalhar numa pequena ou média empresa. A vivência e a aprendizagem de múltiplas e diversificadas funções constituem factor de extrema relevância curricular. Dicas e casos concretos de carreiras de sucesso iniciadas em pequenas empresas.

**Empreendedorismo e Inovação**

**Orador: Manuel Santos Carneiro**

Quando os media nos invadem com uma ênfase muito forte no empreendedorismo, é necessário analisar e identificar algumas das principais características para se ser bem-sucedido como empreendedor, como escolher um bom projecto, como melhorar as condições para se ser bem-sucedido. A visão pragmática de alguém que conhece o empreendedorismo porque o pratica, assim como possui uma experiência alargada em gestão em empresas de pequena e grande dimensão. O realismo e objectividade que têm que guiar as decisões que envolvem empreendedorismo e inovação, vista como reinvenção contínua de cada empresa.

**Empreendedorismo: Forma de estar nas organizações**

**Orador: Augusto Martins**

O empreendedorismo deve ser uma componente da cultura empresarial, distinguindo-se do que é ser empresário. Principais diferenças entre empregado, empreendedor e empresário.

Os responsáveis empreendedores nas organizações como estimuladores da inovação, criatividade, eficiência e eficácia. O empreendedor visto como aquele que aceita a mudança e desenvolve as suas capacidades e competências, na melhoria permanente do funcionamento da organização. A cultura empreendedora nas organizações como uma vantagem competitiva.

## **Erros que nunca devem ser cometidos pelos gestores de topo**

**Orador: Maria Cândida Oliveira (Sousa Morais)**

Por exemplo: nunca tolere a mediocridade

- Se quer liderar, comece por se comportar como um verdadeiro líder, com autoridade moral técnica, e não, institucional... Essa vale nada!
- Rodeie-se dos que realmente estão interessados no objectivo da empresa e, conte e construa com eles...
- Não se conforme apenas com “ números”. Não são tudo! Os relatórios são importantes mas não só! Troque impressões, ouça as pessoas...
- Nunca fique embriagado com resultados. Queira mais! Frequentemente o êxtase com o sucesso é o princípio do fim...
- E, nunca se esqueça que, os livros de records, não contem, “espectadores” ...mas gente que vive, cria, compromete-se...

## **Gestão de Equipas Virtuais: Necessidade operacional num mundo globalizado.**

**Orador: Vítor Trigo**

O objectivo desta palestra é mostrar porque e como as tradicionais técnicas de gestão de equipas têm de ser revistas face à não presença próxima dos diversos elementos. As melhores práticas de gestão de equipas sempre exploraram a relação directa e o contacto físico. Hoje em dia, a globalização e o recurso a trabalho em remoto, em particular a partir de casa, exigem revisão de procedimentos e de comportamentos. Muitos foram os gestores que passaram a sentir dificuldades em áreas que antes dominavam completamente. De facto, novas competências tornaram-se indispensáveis, e alguns comportamentos tiveram mesmo de ser abandonados, quando os membros das equipas raramente se encontram fisicamente. Nesta palestra, o orador partilhará a sua vasta experiência neste domínio, as dificuldades relacionais que encontrou e como as ultrapassou, bem como as novas tecnologias de informação e comunicação o ajudaram a superar os obstáculos.

## **Gestão de Projecto**

**Orador: Rui Gião**

- O que é um projecto?
- Quais são os diferentes tipos de projecto?
- Porquê gerir profissionalmente um projecto?
- O que é gerir profissionalmente um projecto?

## **Inteligência Económica e Vigia Estratégica nas PME e Start-up's**

**Orador: António Horta Lobo**

- A empresa e a envolvente competitiva
- Identificação das tendências de influência. Saber antecipar para melhor agir
- Informação estratégica para a decisão. O ciclo da Informação
- Segurança. Risco. Lobbying

## **Motivação e Liderança**

**Orador: Manuel Ramos Mações**

A presente palestra tem como objectivos principais:

- Apresentar algumas teorias sobre a natureza humana.
- Destacar o papel e a importância da motivação e liderança nas funções do gestor.
- Reflectir sobre a forma como na prática os gestores actuam com o intuito de motivar os seus colaboradores
- Analisar as tendências mais recentes em matéria de motivação.
- Explicar a liderança e a sua diferença em relação à gestão.
- Identificar os estilos de liderança e encontrar as fontes de poder que habilitam os gestores a ser líderes.

## **Tomada de Decisão**

**Orador: Augusto Martins**

A importância do sistema decisional como meio fundamental de adaptação das organizações empresariais às novas realidades exige um adequado sistema de informação em cada momento do processo de decisão. Como funciona o sistema decisional, os seus actores e acção, são determinantes na obtenção de soluções com qualidade. Aspectos essenciais no processo de preparação e tomada de decisão, assente numa metodologia racional. O papel da qualidade da informação como redutora dos riscos da decisão.

O ciclo decisional: Importância das suas componentes. Algumas técnicas para não tomar decisões serão expostas como contraponto.

## **Saber gerir bem os clientes, chave para o crescimento das empresas e oportunidade de emprego**

**Orador: Manuel Santos Carneiro**

Na altura de escolher uma profissão ou uma função numa empresa, os jovens não seleccionam a área comercial como opção. Há uma certa apetência pelo marketing, os media passam uma mensagem apelativa sobre o marketing, mas sobre as vendas mantem-se um preconceito incompreensível, até porque a área comercial é um dos grandes motores de desenvolvimento das empresas. Não chega ter produto, é preciso perceber o cliente, entender as suas necessidades e encontrar soluções em que os produtos e os serviços respondam às necessidades específicas das empresas. O objectivo desta palestra é partilhar com os jovens das grandes oportunidades de uma carreira na área comercial, a grandeza da função, especificidades e oportunidades de carreira nesta área nobre das empresas. Pretende-se ainda fazer despontar nos jovens as características que fazem de um profissional um comercial de alto desempenho e dar pistas para uma formação específica.

## **Vender é uma Arte: Aceite o desafio, seja Artista**

**Orador: Vítor Trigo**

O objectivo desta palestra é perceber o que é um cliente, entender os diversos estádios da relação comercial. Definir o que se entende por transacções comerciais, e com elas são cruciais para o futuro das empresas. Clarificar as diferenças entre Vendas e Marketing. O que é uma carreira em vendas e quais são os alicerces básicos para o sucesso profissional do vendedor. Quanto custa um cliente e o que o que ele vale. Relacionamento com os mercados – novas tecnologias, novos métodos, novas filosofias. Hoje não basta “ter jeito para vendas”, possuir boa argumentação, e ser apresentável para ser um bom vendedor. O vendedor é hoje um profissional qualificado que faz depender o seu comportamento de três componentes essenciais: Atitude, Conhecimentos, e Execução. Vender é uma arte. Uma arte respeitada, quando se sabe fazer respeitar. O vendedor é um artista, e como em todas as artes há bons e maus profissionais. É a actividade de vendas, enquanto arte, que será descrita, analisada, e debatida, evidenciando competências fundamentais do vendedor que o colocam na senda do sucesso. Vender é hoje uma arte que convive e depende de metodologias partilhadas, de ferramentas disciplinadoras, e de muitos comportamentos padronizados, para que a actividade de vendas não fique dependente de critérios pessoais, que em vez de resultados excelentes, criem entropia na empresa. Na sessão apresentar-se-á um caso concreto de adopção de uma filosofia de vendas (encarada com filosofia de relacionamento com os clientes), os obstáculos que tiveram de ser removidos para a sua implementação, e os benefícios que foram recolhidos.

## BREVE PERFIL DOS ORADORES

### Augusto Martins

- Licenciado em Finanças pelo ISCEF.
- Pós Graduação em Finanças Empresarias pela Universidade Católica de Lisboa.
- Curso de formação para formadores.
- Director de Instituição de Crédito.
- Director Coordenador de Instituição de Crédito.
- Membro do Conselho Directivo Instituição de Credito.
- Vogal do CA de Banco de Investimento.
- Vogal CA Sociedade Financeira de Corretagem.
- Vogal CA Sociedade Corretora.
- Vogal do CA de vários Fundos de Investimento Mobiliário.
- Vogal do CA de uma SGPSPresidente do CA de empresa de prestação serviços financeiros.
- Presidente do Conselho Fiscal de uma sociedade de ALD.
- Vogal do Conselho Fiscal da Interbolsa.
- Professor do Ensino Superior em Gestão, Organização e Finanças.
- Membro do Conselho Pedagógico de Instituição do Ensino superior.
- Membro as Assembleia de Representantes de Instituição do Ensino Superior.
- Membro do Conselho Pedagógico do IFB em representação de Instituição Financeira
- Varias publicações de artigos de opinião em jornais diários, semanários e prefácio de livros.
- Participação em diversas acções de formação como formador.
- Sócio da Goldfin empresa especializada em Consultoria de Gestão, e aconselhamento em negócios e formação.



### José Milheiro Barbosa

Licenciatura em Economia - Universidade do Porto

Currículo Empresas:

- \* Analista de Sistemas na Companhia IBM Portuguesa, Docente em Formação de Profissionais em Informática, Marketing Supporter.
- \* Funções de gestão de topo em empresas: Conselho - Gestão e Investimentos, SARL, SiloAuto - Companhia dos Parques de Estacionamento, SARL, Sociedade de Construções William Graham, SARL, AGII - Atlântico, Gestão e Investimento Imobiliário, S.A., Companhia de Moagens Harmonia, S.A.
- \* Consultor Externo: Informática de Gestão, Finanças, Organização e Gestão.
- \* Revisor Oficial de Contas. Sócio de Álvaro, Falcão & Associados, SROC.
- \* Secretário-Geral da Share - Associação para a Partilha do Conhecimento.

Currículo Docência:

- \* Faculdade de Economia do Porto (Assistente).
- \* ISAG - Instituto Superior de Administração e Gestão/Ensino Particular e Cooperativo (docente e membro do Conselho Pedagógico).

### José Rosa

Licenciado em Direito pela Universidade de Coimbra. Jurista e advogado. Director de grandes empresas da área industrial.

Diretor Coordenador de Grupo do maior Grupo financeiro Português e Administrador de Banco e empresas associadas, tendo sido responsável por diversas áreas, designadamente: Recursos Humanos, Departamentos jurídicos, Departamentos operacionais, Departamentos de Organização e Informática, Departamento de Auditoria, Departamento de Compras. Áreas Comerciais e parte imobiliária.

Formador durante vários anos designadamente na área de Recursos Humanos e Direito do Trabalho.

Representante português da Indústria de Pasta e Papel no PEGS (Grouping of the European Paper Industry for Social Affairs), constituído por 13 países europeus cujo objectivo consistia no estudo, análise e troca de experiências predominantemente na área de Recursos Humanos e Assuntos Sociais (incluindo Marketing e Ambiente). Paralelamente, em funções de Consultoria que continua a desenvolver, colaborou na reestruturação e redimensionamento de várias empresas, quer em termos parciais, quer em termos globais, incluindo introdução de novas tecnologias de produção.

### Luís Santos Guerra

Tirou o curso de Química dos Plásticos no Manchester Technical Institute (1968). Antes, em Portugal, completou o curso complementar dos liceus (7º ano) em 1960 e frequentou até ao 3º ano o curso de Engenharia Química na Universidade do Porto (preparatórios) em 1964.

De 1969 a 1970 exerceu as funções de controller na FWWSC (Foster Wheeler World Service Corporation), durante a construção da refinaria de Leça.

De 1971 a 1979 (com interrupção de 1972 a 1975 para serviço militar), foi director técnico e comercial na INOP (Indústria de Napas, Oleados e Pergamoides).

De 1979 a 1981 exerceu as funções de director comercial na ITA (Industria Têxtil do Ave do grupo General Tire). De 1981 a 1995, na mesma empresa, em acumulação com as funções da direcção comercial passou a exercer funções de Administrador. De 1995 a 2004, ainda na mesma empresa mas agora integrada no grupo Continental, passou a exercer as funções de Director Geral.

No período de 1994 a 2004, no âmbito dos planos de formação de quadros do Grupo Continental, completou cursos de Marketing, Gestão Industrial, Técnica e Controlo Orçamental, Technical development of textiles in the tire industry, Protecção Ambiental e Higiene e segurança.

### Manuel Alberto Ramos Mações

É licenciado em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, MBA e Mestrado em Gestão de Empresas pelo ISCTE e Doutoramento em Ciências Empresariais pela Universidade do Minho.

Atualmente é docente da Universidade Lusíada do Porto e da Universidade Católica, Centro Regional de Braga.

Tem uma vasta experiência profissional no sector financeiro, onde desempenhou funções de Director de Operações, Director Comercial e Director Geral em bancos e empresas financeiras de crédito ao consumo (SFAC), Leasing e ALD.

Foi administrador e presidente da comissão de fiscalização de institutos públicos.

### Manuel Santos Carneiro

Nasceu em Ermesinde (Porto) em 1940. É casado e tem três filhos (6 netos). É licenciado em Matemáticas.

- Primeiro emprego: professor de Matemática.

- Ingressou na IBM (1966/1995), tendo sucessivamente desempenhado várias funções na área técnica, comercial e direcção, Trabalhou na IBM em White Plains nos Estados Unidos (1980) e foi Membro do Conselho Executivo (1991/1995).

- Foi Presidente da Sociedade de Vinhos Borges e Administrador dos Bancos Borges & Irmão e Banco Fomento Exterior (1995/1997)

- Foi Consultor e Adjunto do Presidente do Banco Privado Português (1997/1999) para o projeto de implantação do Banco Privado Português no Norte do País.
- Em complementaridade de funções exerceu atividade de consultadoria em Marketing, Gestão e Sistemas de Informação em várias empresas (1970/1999).
- Foi sócio da Imediata, tendo criado a Imediata Banca que desenvolveu projetos inovadores ligadas às novas tecnologias e comércio eletrónico destacando-se o projeto Bolsa Caixa Imobiliária da CGD (primeiro projeto a abordar o comércio imobiliário via NET (Maio de 1998) com uma rede de 114 quiosques).
- Desde 1998, é Consultor para o Grupo Select / Vedior, tendo participado como Sócio em 2003 no lançamento de uma das empresas do Grupo, a New Boston Select, especializada em recursos humanos para a área das TICs.
- Em 2006 lançou com vários amigos a Associação sem fins lucrativos Share - Associação para a Partilha do Conhecimento que pretende promover a partilha e conhecimento entre a população sénior e as novas gerações, no sentido de contribuir para a melhoria da sociedade e sucesso dos jovens.
- É membro da direção da Câmara de Comércio Americana em Portugal desde 1991.

#### **Maria Cândida Oliveira (Sousa Morais)**

Licenciada em Economia pela Faculdade de Economia da UP – 1970

Licenciada em Ciências Pedagógicas pela Faculdade de Letras – 1971

Anos seguintes, vários cursos de Formação na área de Gestão e Administração de Empresas (área onde detém grande experiência profissional), Congressos, Seminários e Conferências internacionais.

Especializada, e, com larga experiência, em Organização e Gestão de Empresas, bem como, na Formação equipas de trabalho, com o objectivo de recuperação de empresas., devidamente comprovada pelas distinções que lhe foram atribuídas ao longo da sua carreira profissional...

A 4 de Julho de 1990, recebe o Prémio D. Antónia Adelaide Ferreira, como empresária e gestora que mais se destacou em 1989.

Em Dezembro de 1992, recebe o Prémio MÁXIMA “Mulher de Negócios do Ano”.

Em Janeiro de 1998 recebe o Galardão “O Comércio de Gaia” 1997, “como personalidade de prestígio, que mais se distinguiu na área empresarial em Vila Nova de Gaia”.

A 25 de Abril de 1998 é-lhe atribuída pela Câmara Municipal de Vila Nova de Gaia a Medalha de mérito Municipal, Classe Ouro, “pela qualificada e prestigiada acção desenvolvida como gestora empresarial.

A 10 de Junho de 2001, homenageada com a Comenda de Ordem de Mérito Agrícola, Comercial e Industrial pelo Presidente da República de Portugal, “ pelas suas altas qualidades profissionais afirmadas na sua prestigiada actividade como gestora na Indústria Nacional, pelo seu significativo papel na Internacionalização da Economia Portuguesa e pela sua acção empenhada na dignificação e dinamização do Associativismo Empresarial.

Consultora em Administração e Gestão de Empresas.

### Miguel Andrade

Coach, formado pela Escola Europeia de Coaching, com certificação ICF; Sócio Gerente da Sinergkey, *empresa de consultoria, formação e coaching*; Docente Universitário.

### Rui Gião

Vasta experiência de 31 anos na Direcção de Negócios e de Programas de Transformação de organizações na Industria Petrolífera e Química, cobrindo as áreas de Vendas, Marketing, Serviços Comerciais, Abastecimentos, Distribuição, Trading, e Terminais, ao nível de um País e ou uma Região, tendo desempenhado os seguintes postos:

- Director do Negocio de Asfaltos da BP France
- Director Comercial da BP Gás UK
- Director de Gás da Mobil África
- Director de Abastecimentos Mobil Portuguesa
- Director de Divisão de Gás da Mobil Portuguesa
- Diretor da Divisão de Produtos Químicos Mobil Portuguesa

A minha experiência na Direcção de Projectos de transformação de organizações e de grandes implementações de sistemas integrados de informação (SAP) cobrindo todas as áreas da organização ao nível do país, passou pelos seguintes postos:

- Director da Implementação do SAP na BP Portugal
- Diretor do Programa de Projectos Six Sigma de Pricing com a responsabilidade em todo o negócio de Lubrificantes global da BP

### Vitor Trigo

Iniciou a sua carreira profissional na IBM em 1970 como Engenheiro de Sistemas. Nesta empresa, e ao longo de 36 anos, desempenhou várias funções de direcção nas áreas técnica, consultoria, vendas e marketing.

Nos últimos 7 anos, foi membro do Conselho Executivo e coordenador do Senior Leadership Team, funções que acumulou com a direcção da Divisão de Suporte Operacional a Vendas, onde se integravam os Departamentos de Qualidade, Marketing, Satisfação de Clientes, Centro de Gestão de Operações Comerciais e Suporte Técnico e Operacional – CRM / Customer Relationship Management.

É licenciado em Gestão de Recursos Humanos e Master em Gestão Comercial e Marketing.