

# Pós-Graduações em 2011/2012

## Candidaturas Abertas

### Area de Gestão



#### Curso Avançado de Gestão Bancária (204 horas)

##### Destinatários

Gestores e quadros de elevado potencial que demonstraram grande capacidade de progressão em instituições do Sector Financeiro.

##### Objectivos

Corpo docente excepcional, com experiência internacional. Perspectiva estratégica dos serviços financeiros centrada nos principais factores de criação de valor; Conhecimento moderno e aprofundado, *state-of-the-art*, dos serviços financeiros, alargando os horizontes de análise; Enfoque na realidade bancária, com recurso à análise de casos práticos e à realização de seminários.



#### Banca e Financiamento de Autarquias (140 horas)

##### Destinatários

Quadros e directores da Banca e, em geral, todos os interessados no domínio das matérias essenciais aos processos negociais de financiamento da Administração Local e, particularmente, no conhecimento das normas aplicáveis às Autarquias Locais, enquanto clientes de importância de topo para o sistema financeiro.

##### Objectivos

Caracterizar a crescente complexidade dos processos de negociação de financiamento das Autarquias Locais, transmitindo as especificidades do Poder Local, e o conhecimento dos instrumentos de gestão e normativos dos municípios, serviços municipalizados, associações de municípios e juntas de freguesia.



#### Gestão Bancária (180 horas)

##### Destinatários

Diplomados da Licenciatura em Gestão Bancária; Profissionais do Sector Financeiro que desempenhem funções de aconselhamento financeiro ou de gestão de unidades de negócio; Profissionais com funções de análise, *report* e investigação da actividade bancária.

##### Objectivos

Constituindo uma formação de continuidade do 1º ciclo da licenciatura em Gestão Bancária, visa i) Esclarecer sobre o impacto das tendências da supervisão e da regulação na gestão dos Bancos e no aconselhamento financeiro; ii) Treinar a selecção e a utilização de metodologias de análise e avaliação do risco de projectos de investimento e de produtos e serviços financeiros; iii) Treinar a utilização de metodologias de análise da performance e controlo de custos de unidades de negócio; iv) Desenvolver competências pessoais e de liderança necessárias à construção de climas organizacionais de confiança e ao desenvolvimento de relações comerciais económica e socialmente responsáveis. Corpo docente de elevada experiência bancária.



#### Administração & Financiamento de Autarquias (140 horas)

##### Destinatários

Técnicos superiores e dirigentes autárquicos, quadros superiores das empresas do SEL (Sector Empresarial Local) e, em geral, todos os interessados no domínio das matérias essenciais aos processos negociais de financiamento da Administração Local.

##### Objectivos

Caracterizar a crescente complexidade dos processos de negociação de financiamento das Autarquias Locais, transmitindo as especificidades do enquadramento legal e normativo do sistema financeiro – com ênfase nos Bancos – na actual conjuntura económica e financeira e promovendo a abordagem operacional desses processos.

### Area de Finanças



#### Investimentos e Mercados Financeiros (176 horas)

##### Destinatários

Directores responsáveis pelas áreas de mercado de capitais e de gestão de risco; Directores financeiros e outros responsáveis pelas áreas de tesouraria e mercados; Directores de análise, gestão e controlo de riscos; Directores de *research* de acções e obrigações; Gestores de carteiras; Analistas dos mercados cambial, monetário e de capitais; Gestores de fortunas; *Dealers* dos mercados cambial, monetário e de capitais; Assesores e técnicos de todas as áreas referidas; Consultores e auditores financeiros.

##### Objectivos

Proporcionar aos alunos uma formação sólida nos seguintes domínios:

- Análise e avaliação de activos;
- Gestão de carteiras de acções;
- Gestão de carteiras de obrigações;
- Análise e gestão do risco.

## Área de Marketing & Vendas



### Alta Performance nas Vendas (180 horas)

#### Destinatários

Colaboradores do Sector Financeiro e quadros em funções de *front-line* e em outras áreas como: Gestão de Clientes; Caixa; Serviços de apoio ao Cliente; Marketing; Relações Públicas.

Licenciados em outras áreas de estudo, que desejem adquirir ou complementar conhecimentos na área de Negociação dos Serviços Financeiros e Alta Performance nas Vendas.

#### Objectivos

Formar gestores, assistentes comerciais, atendimentos privados e outros perfis no *front-line* do negócio bancário. O curso engloba conhecimentos avançados de Técnica de Vendas, Negociação, Inteligência Emocional, Marketing e Comunicação Empresarial, com um forte enfoque nos novos desafios comportamentais e de orientação para os resultados.



### Marketing Digital na Banca (180 horas)

#### Destinatários

Profissionais que desenvolvem ou pretendam aprofundar os seus conhecimentos de Gestão de Marketing e Comunicação Empresarial nos Bancos; Profissionais que desempenhem ou pretendam vir a desempenhar funções de apoio à actividade comercial de um Banco.

#### Objectivos

Centrados nas matérias: globalização e inovação, factores estratégicos, complementados pelo domínio de novas tecnologias na perspectiva do Marketing. O curso engloba conhecimentos avançados de Marketing, Comunicação Institucional e de Produto, Marketing Research, Social Media e New Media, com um forte enfoque nos novos desafios do CRM – *Customer Relationship Management*.

## Área de Planeamento & Suporte à Decisão & Auditoria & Compliance



### Compliance (180 horas)

#### Destinatários

Técnicos, quadros médios ou superiores que, no sector financeiro, exerçam funções relacionadas com a gestão do risco de Compliance emergente, designadamente, de:

- Prevenção do branqueamento de capitais;
- Protecção dos consumidores e conflitos de interesses;
- Abuso do mercado e *inside trading*;
- Segurança de informação.

Titulares de licenciaturas que pretendam especializar-se numa área nova em Portugal, estratégica na criação de valor para as sociedades financeiras, de âmbito de intervenção crescente e transversal às organizações.

#### Objectivos

Transmitir os princípios, conceitos e técnicas que, simultaneamente, permitam aos alunos gerir o risco de Compliance, bem como, interiorizar e difundir, no quotidiano dos seus bancos, uma cultura de Compliance. Para o efeito, o curso focaliza-se na gestão de riscos e, em especial, na gestão do risco de Compliance, decorrente da prevenção do branqueamento de capitais, abuso do mercado, protecção dos consumidores e conflitos de interesses, segurança de informação, *corporate governance* e responsabilidade social da empresa.



### Auditoria Financeira e de Sistemas de Informação (180 horas)

#### Destinatários

Aqueles que desempenham, ou pretendam vir a desempenhar, funções nas áreas da gestão, nomeadamente, da auditoria financeira, do controlo de gestão e das finanças, seja nas empresas industriais ou financeiras onde trabalham, seja na actividade de consultadoria.

#### Objectivos

Abordar os mais recentes desenvolvimentos nas áreas da auditoria e do controlo de gestão, com o objectivo de transmitir uma visão integrada destas importantes áreas funcionais e, proporcionar aos alunos uma base sólida de conhecimentos necessários à tomada de decisões financeiras, operacionais e estratégicas nas organizações. Facultar a informação necessária para o exame de Auditor de Sistemas de Informação e respectiva certificação pelo IIA – The Institute of Internal Auditors. Utilizando metodologias qualitativas e quantitativas de Auditoria e Risk Assessment, através de uma formação integrada e interdisciplinar, pretende dotar-se os candidatos de competências e capacidades de diagnóstico de estratégias adequadas à prevenção, precaução e regulação de condutas, segundo códigos de ética e responsabilidade social.



### Business Intelligence no Sector Financeiro (144 horas)

#### Destinatários

Responsáveis e quadros das áreas de Planeamento Estratégico, de Marketing, de Finanças, de Sistemas de Informação, de Qualidade e de Risco; Técnicos da área de Sistemas de Apoio à Decisão; Consultores (nomeadamente, em início de carreira); e, em geral, executivos, directores, gestores e analistas que pretendam compreender como a utilização de *Business Intelligence* (BI), *data warehousing* e aplicações analíticas podem contribuir para um desempenho optimizado e o sucesso das empresas bancárias e financeiras.

#### Objectivos

- Fornecer os instrumentos e ferramentas de análise para a indispensável selecção dos dados que realmente são relevantes para a gestão;
- Basear o processo de decisão em algoritmos e modelos sofisticados, recorrendo a tecnologias e sistemas de informação específicos para o suporte à decisão;
- Abordar as questões técnicas e organizacionais que mais influenciam o sucesso das iniciativas BI, como por exemplo: as arquitecturas específicas de BI, a qualidade dos dados, o controlo de gestão e a medida de *performance*, o apoio da gestão de topo e a articulação da estratégia tecnológica com a estratégia de negócio. A gestão do risco suportada em novos sistemas de informação é também um tópico de grande relevância neste Curso para o Sector Financeiro.

Obs. – As Pós-Graduações não conferem grau académico pelo que “não têm reconhecimento oficial”.

## Candidaturas Abertas

#### Informações:

Margarida Sarmento Guedes

Av. 5 de Outubro, 164, 1069-198 Lisboa | Tel.: 217 916 258 | Fax: 217 972 917 | e-mail: m.guedes@isgb.pt

[www.isgb.pt](http://www.isgb.pt)

pos-graduações@isgb.pt