

Cursos de Formação Especializada  
2020/2021

**Curso de Formação Especializada**  
**“Competências para o Futuro”**

*Maior e Melhor Empregabilidade*

1.<sup>a</sup> Edição

Coordenação científica: Dr. Pedro Lagos de Abreu

[WWW.ISCSP.ULISBOA.PT](http://WWW.ISCSP.ULISBOA.PT)

## PREÂMBULO

O Curso de Formação Especializada “*Competências para o Futuro*” é organizado pelo Instituto de Formação e Consultoria (ISCSP-IFOR), unidade orgânica do ISCSP que visa desenvolver, com elevado rigor e qualidade máxima, conhecimentos e competências em áreas específicas, aumentando a valorização das mais variadas atividades profissionais, bem como do *Curriculum Vitae*.

O Instituto de Formação e Consultoria (IFOR) desenvolve Cursos de Formação Especializada que fornecem uma formação avançada, tendo em conta principalmente objetivos profissionais e académicos, desenvolvendo competências e experiências exclusivas, nas áreas de conhecimento ministradas pelo ISCSP.

## PARTE I – OBJETIVOS E PLANO DE ESTUDOS

### 1. OBJETIVOS

---

Neste curso os/as participantes desenvolvem competências práticas de gestão e de aconselhamento da carreira, de modo a clarificarem objetivos de médio e longo prazo, aumentando e melhorando a sua empregabilidade. O curso tem como objetivos principais:

- Reconhecer o papel da gestão da carreira;
- Aumentar o conhecimento dos processos de recrutamento e selecção;
- Explorar e identificar os papéis e responsabilidades de todas as partes envolvidas na gestão das carreiras;
- Contactar com instrumentos e ferramentas destinados a aumentar o autoconhecimento e a potenciar a empregabilidade;
- Aplicar e disponibilizar uma série de ferramentas válidas para serem utilizadas em cenários de recrutamento;
- Reforçar competências práticas de gestão e desenvolvimento da carreira.

### 2. DESTINATÁRIOS/AS

---

Alunos/as e diplomados/as do ensino superior, com prioridade para finalistas e recém-diplomados do ISCSP.

3

### 3. PLANO CURRICULAR

---

UNIDADES CURRICULARES	ÁREA CIENTÍFICA	TEMPO DE TRABALHO	
		CONTACTO	TOTAL
<i>Professional Development</i> : Auto-Avaliação de Competências	GRH	6	12
Presença nas Redes Sociais	CC	3	6
A Imagem como Marca Pessoal	CC	3	6
<i>Communication Skills</i> : Técnicas de Apresentação e Falar em Público	CC	6	12
<i>Curriculum Vitae</i> , Carta de Apresentação, Postura em Entrevista e Dinâmicas de Grupo: Truques e Dicas	GRH	3	6
Persuasão e Influência	CC	3	6
<i>Networking</i> e Redes Internacionais	RI	3	6
<b>TOTAL</b>		<b>27</b>	<b>54</b>

**Nota 1:**

*Tempo de trabalho (aulas, estudo autónomo, tutoria, leituras complementares)*

*Área científica das unidades curriculares: CC – Ciências da Comunicação; GRH – Gestão de Recursos Humanos; RI – Relações Internacionais.*

#### 4. SÍNTESE PROGRAMÁTICA

UNIDADES CURRICULARES	SÍNTESE PROGRAMÁTICA
<i>Professional Development</i> : Auto-Avaliação de Competências	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competências relevantes no mercado de trabalho atual;</li> <li>• Análise SWOT aplicada à autoavaliação;</li> <li>• Identificação individual dos “gaps” de competências;</li> <li>• Elaboração de um plano de desenvolvimento pessoal;</li> <li>• Abordagem ao mercado de trabalho;</li> <li>• Instrumentos de desenvolvimento de carreira.</li> </ul>
Presença nas Redes Sociais	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recrutamento e seleção <i>online</i>: oportunidades e desafios;</li> <li>• Definição do posicionamento <i>online</i>: onde, quando, como e porquê?</li> <li>• <i>Personal branding</i> e construção de uma marca própria: técnicas de construção de portefólio <i>online</i> para “ver e ser visto”.</li> <li>• O limiar do espaço profissional do espaço particular na perceção dos recrutadores. A pegada digital na perceção do recrutador;</li> <li>• Construir relações públicas digitais: do LinkedIn ao Twitter. Tácticas e dicas para otimizar o esforço de primeira oportunidade e construção de <i>networking</i> para alavancar novos projetos.</li> </ul>
A Imagem como Marca Pessoal	<p>Tendo em conta que a imagem pessoal é o referencial da “marca” pessoal e uma das linguagens não-verbais potenciadoras da melhoria de fatores pessoais de empregabilidade, este módulo tem por objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• explicar o que é a marca pessoal;</li> <li>• apresentar as mais-valias de uma marca pessoal consolidada e positiva;</li> <li>• evidenciar estratégias de criação de marca/<i>branding</i> pessoal;</li> <li>• apresentar <i>guidelines</i> para construção de marca pessoal ao nível de presença digital, apresentação exterior e linguagem corporal.</li> </ul>
<i>Communication Skills</i> : Técnicas de Apresentação e Falar em Público	<p>As competências designadas de P são aquelas que dependem principalmente do emissor – o orador:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propósito, preparação e planeamento, personalização, performance.</li> </ul> <p>Estas competências serão trabalhadas tendo em consideração as seguintes estratégias:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auto perceção: vai ser o melhor comunicador que a sua personalidade criar, não o que quer imitar;</li> <li>• Perfeição: os erros acontecem, mas devem ajudar a melhorar não a destruir o que já;</li> <li>• Visualização: se o comunicador visualiza o conteúdo, o recetor também o conseguirá;</li> <li>• Disciplina e preparação: única forma de obter o melhor resultado possível;</li> <li>• Personalização q.b.: o seu estilo é o melhor para si, e vai melhorando com a prática;</li> <li>• Antecipação: deixe a audiência a querer mais, não a querer que saia.</li> </ul> <p>As competências designadas de LAR são aquelas que envolvem recetores, os destinatários, ou as circunstâncias da elocução:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar, Audiência, Relevância;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estas competências serão trabalhadas tendo em consideração as seguintes estratégias:</li> <li>• Estudo e conhecimento prévio, tão detalhado quanto possível dos dois primeiros fatores, para ser possível determinar qual a relevância.</li> </ul> <p>Competências P e LAR serão interrelacionadas e trabalhadas em conjunto em atividade breve dos participantes para apresentação final.</p>
<i>Curriculum Vitae</i> , Carta de Apresentação, Postura em Entrevista e Dinâmicas de Grupo: Truques e Dicas	<p><i>Curriculum Vitae</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CV: como elaborar; tipologias actuais e eficazes; factor de diferenciação e atração;</li> <li>• O CV como porta de entrada no mercado de trabalho.</li> </ul> <p>Carta de Apresentação/Motivação</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A importância de uma apresentação individualizada;</li> <li>• Generalização vs. personificação: qual a melhor estratégia;</li> <li>• Identificação entre candidato e empresa;</li> <li>• Como utilizar a carta de apresentação como factor diferenciador.</li> </ul> <p>Entrevista e Dinâmicas de Grupo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Dress for success</i>: a importância das primeiras impressões; adaptação à cultura empresarial;</li> <li>• Comunicação verbal e não verbal;</li> <li>• Preparação antes e durante o processo de selecção;</li> <li>• Curiosidade como estratégia de diferenciação.</li> </ul> <p><i>Mock interviews &amp; Role play</i></p>
Persuasão e Influência	<p>Argumentação e Contra-Argumentação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O que evitar em argumentação;</li> <li>• Expor argumentos com clareza;</li> <li>• Apresentar as tuas ideias (argumentação eficaz);</li> <li>• Defender as tuas ideias (contra-argumentação).</li> </ul> <p>Linguagem Não Verbal em Persuasão:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Como criar uma ótima 1ª impressão;</li> <li>• Demonstrar profissionalismo e credibilidade;</li> <li>• Potenciar empatia não verbal;</li> <li>• Aumentar a atenção de quem nos ouve.</li> </ul>
<i>Networking</i> e Redes Internacionais	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O que são redes internacionais;</li> <li>• Vantagens das redes internacionais;</li> <li>• A importância de uma experiência internacional;</li> <li>• Redes internacionais no Ensino Superior.</li> </ul>

5

## 5. CORPO DOCENTE

UNIDADES CURRICULARES	DOCENTES
<i>Professional Development</i> : Auto-Avaliação de Competências	<b>Nome:</b> Manuel Sousa Antunes <b>Ocupação Profissional:</b> Professor Auxiliar Convocado do ISCSP-ULisboa; Sócio Fundador da UNEEQ
Presença nas Redes Sociais	<b>Nome:</b> David José Monteiro <b>Ocupação Profissional:</b> Coordenador da Área de Marketing e Comunicação do ISCSP; Coordenador-adjunto da Academia Digital do ISCSP; Autor do livro “Comunicação 2.0”
A Imagem como Marca Pessoal	<b>Nome:</b> Isabel Soares <b>Ocupação Profissional:</b> Professora Associada do ISCSP-ULisboa

<i>Communication Skills</i> : Técnicas de Apresentação e Falar em Público	<b>Nome:</b> Alice Trindade <b>Ocupação Profissional:</b> Professora Associada do ISCSP-ULisboa
<i>Curriculum Vitae</i> , Carta de Apresentação, Postura em Entrevista e Dinâmicas de Grupo: Truques e Dicas	<b>Nome:</b> Tânia Duarte <b>Ocupação Profissional:</b> HR Business Partner na Embraer
	<b>Nome:</b> Ana Pires <b>Ocupação Profissional:</b> Técnica Superior das Saídas Profissionais do ISCSP-ULisboa
	<b>Nome:</b> Solange Pires <b>Ocupação Profissional:</b> Técnica Superior das Saídas Profissionais do ISCSP-ULisboa
Persuasão e Influência	<b>Nome:</b> David Mourão <b>Ocupação Profissional:</b> CEO & Trainer da Speak and Lead
<i>Networking</i> e Redes Internacionais	<b>Nome:</b> Pedro Lagos de Abreu <b>Ocupação Profissional:</b> Coordenador da Área de Cooperação e Desenvolvimento do ISCSP-ULisboa

## 6. CALENDÁRIO DAS AULAS

UNIDADES CURRICULARES	DIA DA SEMANA	HORÁRIO	DIAS DE AULA
<i>Professional Development</i> : Auto-Avaliação de Competências	Sábado	10h00 – 13h00 14h00 – 17h00	10/04
Presença nas Redes Sociais		10h00 – 13h00	17/04
A Imagem como Marca Pessoal		10h00 – 13h00	24/04
<i>Communication Skills</i> : Técnicas de Apresentação e Falar em Público		10h00 – 13h00 14h00 – 17h00	08/05
<i>Curriculum Vitae</i> , Carta de Apresentação, Postura em Entrevista e Dinâmicas de Grupo: Truques e Dicas		10h00 – 13h00	15/05
Persuasão e Influência		10h00 – 13h00	22/05
<i>Networking</i> e Redes Internacionais		10h00 – 13h00	29/05

6

## PARTE II – ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO

### 1. CONDIÇÕES DE ACESSO E SELEÇÃO DOS/AS CANDIDATOS/AS

---

Serão admitidos/as alunos/as e diplomados/as do ensino superior. Será dada prioridade a alunos/as finalistas e diplomados/as do ISCSP, não se restringindo, contudo, o acesso a outros/as interessados/as.

A seleção dos/as candidatos/as será feita com base no seu curriculum académico e profissional. Para efeitos de admissão das candidaturas é necessário parecer favorável do Coordenador do Curso de Formação Especializada.

Os/as alunos/as poderão participar no curso de duas formas:

- a) Escolhendo a frequência completa do mesmo, com o respectivo valor de propina total (ver ponto 3);
- b) Escolhendo a frequência de um ou mais módulos (até ao limite de três), com o respectivo valor de propina associado a cada módulo (até ao limite de três).

### 2. INSCRIÇÃO E NÚMERO DE VAGAS

---

O curso funcionará com um mínimo de 15 e um máximo de 20 inscrições.

#### Documentação necessária

- a) Ficha de Candidatura para Cursos de Formação Especializada;
- b) Certificado de Habilitações;
- c) *Curriculum Vitae*.

**Período de candidaturas:** de 24 de Fevereiro até 24 de Março de 2021. O ISCSP reserva-se o direito de encerrar antecipadamente as candidaturas em cada curso em caso de preenchimento do *numerus clausus*.

As candidaturas poderão ser efetuadas de duas formas:

- **Presencialmente**, junto do Núcleo de Apoio à Formação Avançada e Especializada, através da entrega da documentação necessária à candidatura;
- **Via e-mail**, através do envio da documentação necessária à candidatura para o endereço [ifor@iscsp.ulisboa.pt](mailto:ifor@iscsp.ulisboa.pt).

### 3. CUSTO DE INSCRIÇÃO E PROPINAS

---

**Seguro Escolar: 2,03€** (dois euros e três cêntimos).

**Valor da Propina (curso completo): 250€** (duzentos e cinquenta euros) a pagar de uma só vez, no ato da matrícula.

**Valor da Propina por Módulo: 50€/módulo** (cinquenta euros) a pagar de uma só vez, no ato da matrícula.

No caso da escolha de frequência por módulo, será permitida a inscrição a, no máximo, três módulos.

**No valor de propina encontra-se incluído um *coffee-break* a realizar-se no primeiro dia do Curso.**

**Nota 2:**

*O pagamento da propina é efetuado:*

*a) Ao balcão de atendimento do Núcleo de Apoio aos Estudos Graduados do ISCSP, em numerário, cheque, cartão multibanco ou cartão de crédito.*

*b) As referências para pagamento através da rede multibanco ou do sistema homebanking poderão ser obtidas através do NetPA (<http://netpa.iscsp.ulisboa.pt>).*

*O não cumprimento dos prazos acima indicados implica o pagamento de juros de mora à taxa legal em vigor, de acordo com o previsto no Despacho n.º 24315/2009, publicado no Diário da República, II Série, de 4 de Novembro.*

**Nota 3:**

*Só poderão iniciar o curso os alunos que tenham pago a primeira prestação de propina.*

#### **4. CONDIÇÕES DE FUNCIONAMENTO**

---

A carga horária de cada unidade curricular é de 3 e 6 horas de contacto (27 horas letivas), tendo cada aula a duração de três horas.

As aulas serão lecionadas ao Sábado (cf. Calendário de aulas). O curso funcionará nas instalações do ISCSP em sala a indicar.

#### **5. CERTIFICADO**

---

Será emitido um Certificado de Conclusão aos/às participantes que frequentarem o curso completo e com um mínimo de 80% de presenças. No caso de não atingir os 80%, será emitido um Certificado de Frequência.

Será emitida uma Declaração de Frequência aos/às participantes que escolham a participação isolada em módulos.

#### **6. UTILIZAÇÃO DAS INSTALAÇÕES DO ISCSP**

---

Os/as alunos/as admitidos/as à frequência do Curso podem utilizar as instalações do ISCSP, nomeadamente a Biblioteca, o restaurante, os serviços de reprografia e o parque de estacionamento. Para o uso do parque de estacionamento será fornecido um cartão próprio de identificação, mediante pagamento.

#### **7. AVALIAÇÃO DO CURSO**

---

O funcionamento do curso e cada módulo serão objeto de avaliação pelos/as alunos, através da administração de um inquérito por questionário.

## 8. CONTACTOS

---

### **Coordenação Científica do Curso**

**Dr. Pedro Lagos de Abreu**

@: [pedroabreu@iscsp.ulisboa.pt](mailto:pedroabreu@iscsp.ulisboa.pt)

As questões técnico-administrativas poderão ser dirimidas no Núcleo de Apoio à Formação Avançada e Especializada, através dos seguintes contactos:

### **Andreia Coelho**

Área de Cooperação e Desenvolvimento

Núcleo de Apoio à Formação Avançada e Especializada

Gabinete de Apoio ao Instituto de Formação e Consultoria do ISCSP (ISCSP-IFOR)

Piso 1 | Bloco de Serviços | Gabinete 06

@: [ifor@iscsp.ulisboa.pt](mailto:ifor@iscsp.ulisboa.pt)

**Telf.:** (+351) 213 600 431