



# “Fato à medida” em crescimento

**A formação in company está a aumentar a ligação entre as escolas e as empresas. Para um problema concreto uma solução concreta.**

A formação executiva à medida, o chamado *taylor made*, está a conquistar cada vez mais espaço, impulsionando a ligação entre universidades e empresas. Bom exemplo disso é a parceria, recentemente estabelecida, entre a Nova School of Business and Economics e quatro grandes instituições nacionais: as empresas Unicer e Jerónimo Martins e o Banco de Portugal e o Santander/Totta. A parceria prevê o desenvolvimento conjunto de planos de formação.

Estas Corporate Learning Partnerships inserem-se no âmbito da oferta de programas customizados que a Nova SBE Executive Education disponibiliza.

Num mundo de negócios cada vez mais globalizado, as empresas procuram formações capazes de responder aos seus problemas. Como a internacionalização. A grande vantagem do *taylor made* está justamente em ser uma resposta concreta para um problema concreto. Para chegar à fórmula certa, as universidades trabalham com as empresas no desenvolvimento de soluções que suportem os seus objectivos, sejam eles de que natureza forem: internacionalização, crescimento ou outros.

Na Porto Business School, por exemplo, a formação in company representa já cerca de 45% do volume de negócios. Segundo a associate dean da escola, Patrícia Teixeira Lopes, “a procura deste tipo de formação por parte das empresas tem registado uma evolução

não apenas ao nível da quantidade, mas sobretudo ao nível da qualidade da procura.” Hoje em dia, segundo a responsável desta escola de formação de executivos, para as empresas, a questão agora passou a ser: “Como pode o programa de formação ajudar-me a desafiar e a questionar a minha estratégia corporativa?”

Uma tendência que a associate dean da Católica Porto Business School, Ana Côrte-Real, confirma: “Uma das grandes preocupações que percebemos, hoje, nas empresas é que não basta fazer formação in company para a criação do conhecimento junto dos colaboradores, é absolutamente crítico que esta formação seja capaz de distribuir e disseminar o conhecimento dentro da organização. E esta no-

ção implica métodos pedagógicos distintos, desenhos de formação inovadores e professores como agentes facilitadores e não como docentes.”

Na Católica Porto Business School, a formação customizada representou cerca de 40% do volume de negócios em 2014. Por seu turno, o director da Católica-Lisbon Executive Education, explica nesta edição que “muitas das empresas têm inclusivamente aberto os programas que desenvolvem aos seus parceiros de negócios, porque ganham com esse crescimento conjunto.” Luís Cardoso, refere a existência de diversos casos em que os programas são exclusivamente destinados a empresas clientes ou distribuidoras.

## Parceria BNP Paribas e ISEG/IDEFE

O BNP Paribas Securities Services lançou, em parceria com o ISEG/IDEFE, a 4.ª edição da pós-graduação em Gestão de Operações Bancárias, destinada a finalistas e licenciados desempregados. A parceria, estabelecida em 2013, Cláudia Baptista, directora de Recursos Humanos do BNP Paribas Securities Services explica que “é fundamental ter como parceiro uma instituição de ensino de referência como o ISEG, que proporciona aos alunos a possibilidade de aprenderem com os melhores profissionais a nível académico, antes do período de aprendizagem on the job, através de um estágio profissional de 12 meses na instituição bancária”. Além de uma integração directa no mercado de trabalho, esta pós-graduação permite ainda acesso ao 2.º ano dos mestrados do ISEG.