



## Formação “in company” está a crescer

**Empresas querem qualificar os seus colaboradores e aumentam a procura de formação de executivos nas escolas.**

Cada vez mais as empresas recorrem às universidades com o objectivo de estas darem formação aos seus trabalhadores. A formação “in company” é uma das áreas em que o INDEG-ISCTE aposta, há poucos anos, e com sucesso. “Na perspectiva da empresa, salvo melhor opinião, a formação ‘corporate’, quando bem desenhada, tem muito mais impacto e é muito mais eficaz do que se a empresa propiciar a formação avulsa aos seus colaboradores”, explica Paulo Bento, presidente do INDEG-ISCTE e director do Executive MBA, prosseguindo: “Porque as empresas perceberam isso, quem está na formação de executivos não podia ignorar o facto e, por isso, em 2013 criámos essa área de intervenção, com resultados muito encorajadores nos anos seguintes. Em termos de customização efectiva, hoje somos a referência. A par do crescimento no estrangeiro, a formação ‘corporate’ tem tido um papel fundamental no nosso reposicionamento e desenvolvimento organizacional.”

Paulo Bento informa que a procura do INDEG-ISCTE por parte das empresas que pretendem formar os seus colaboradores nos programas “corporate” “está a aumentar de forma consistente”. E esta procura vai além das fronteiras nacionais, pois é também oriunda “do outro lado do Atlântico”. “É cedo para conclusões definitivas, mas existe na organização a sensação de que neste capítulo estamos a fazer história”, destaca o responsável.

### Formação internacional

Quanto à Católica Porto Business School (CPBS), aposta em três eixos estratégicos: “Inovação, internacionalização e inter-relação empresarial”, informa Ana Côrte-Real, “associate dean” da Católica Porto Business School. A par desta orientação estratégica, a CPBS tem como principal preocupação “contribuir para melhorar a qualidade da gestão nas empresas”, especialmente as do Norte e centro do país, consequência da parceria que tem com a Associação Empresarial de Portugal. Assim, a CPBS aposta numa formação de nível internacional que prepare os gestores para actuarem nos mercados globais e vê na formação “in company” “a materialização da sua missão e procura reflectir nos seus programas os problemas e os desafios que este tipo de empresas enfrentam, através dos casos utilizados, dos formatos dos programas e dos seus conteúdos programáticos”.

As empresas estão a apostar mais na formação “in company” para os seus recursos humanos porque lhes permitem “responderem à crise”, mas também “anteciparem-se às exigências dos mercados”, diz Ana Côrte-Real, destacando que a sua escola tem conseguido “fidelizar” os clientes “in company” devido à “força da dedicação das equipas a cada projecto e ao foco nas necessidades das empresas e dos seus colaboradores”.

Sobre as competências com que as empresas pretendem dotar os

seus trabalhadores quando fazem a formação de executivos, o INDEG-ISCTE e a CPBS dão a mesma resposta: melhorar a capacidade de liderança dos colaboradores.

### Testemunhos de alunos INDEG-ISCTE

“O Executive MBA do INDEG-ISCTE permitiu-me dar um significativo salto profissional, passando das actividades de gestão a nível técnico para um cargo de direcção.”

Ana Neves, “managing consultant”, Gestifex

“A participação no Executive Master Gestão Empresarial reforçou, sem dúvida, o meu posicionamento a nível profissional. Além da agradável experiência e dos óptimos profissionais que fazem parte do INDEG-ISCTE, as competências e os conhecimentos que adquiri alavancaram a abertura a oportunidades novas e desafiadoras.”

Rita Fernandes, assessora de delegação, AIECP Portugal Global Timor-Leste

“A pós-graduação em Direcção Comercial deu-me a oportunidade de renovar e actualizar os conhecimentos adquiridos na minha licenciatura e durante o meu percurso profissional. Com excelentes docentes, a teoria dos dias de hoje é aplicada em casos práticos dinâmicos e activos, muito similares a situações que podemos encontrar em qualquer área comercial, preparando-nos também para a liderança de equipas.”

Melanie Oliveira da Silva, “sales executive”, Emirates