

# JORGE REMONDES DE SOUSA

jorge@jorgeremondes.eu  
www.jorgeremondes.eu

---

## RESUMO

**JORGE REMONDES**, 46 anos, Professor Associado na Universidade Lusófona do Porto e Professor Adjunto no Instituto Superior de Entre Douro e Vouga. Foi Professor no ISAG, ISMAI, ISMT, ESEP, ESEPF, IPAM e nas Universidades Lusíada. Possui 12 anos de experiência de docência no ensino superior. É Formador/Consultor Sênior.

Doutor em Comunicação, área científica de Marketing, há 7 anos. Diploma de Estudos Avançados (DEA) em Comunicação. Master in Business Administration (MBA) em Marketing. Especializado em Gestão Comercial e Marketing. Licenciado em Relações Internacionais. É coordenador de Pós Graduações e organizador de eventos académicos.

Foi Gestor em Grupos Económicos Nacionais e Multinacionais durante 12 anos.

Possui experiência de consultoria e formação de quadros nas áreas da gestão, Comunicação e Marketing, Marketing Digital e Social Media, Vendas e e-Learning.

Totalizou mais de 13000 horas de atividade de ensino e formação.

Colaborou com associações empresariais, grupos económicos nacionais, duas instituições governamentais, um centro de formação de gestão participada, com uma Câmara de Comércio e com várias empresas de consultoria e formação.

É orador convidado em seminários, workshops, palestras, jornadas e congressos.

Possui publicações em revistas científicas e técnicas, na imprensa especializada e diária, e em atas de conferências científicas. É editor do International Journal of Marketing, Communication and New Media (IJMCNM). Membro de comissões científicas de conferências nacionais e internacionais. Orientador de relatórios de estágio, teses de mestrado e de doutoramento.

Coordenador dos livros 'Marketing Highlights – O Presente e o Futuro' , 'Marketing Digital & E-Commerce', Autor do livro 'Marketing Interno e Comunicação – O impacto da utilização de novas tecnologias nas PME's' e co-autor dos livros 'Sucess Full – Casos de Sucesso nos Municípios Portugeses', 'Casos de Sucesso Empresarial – Internacionalização', 'Estudios de Comunicación y Protocolo (I)' e "Porque é que o Marketing é Sexy e Inteligente?!".

**PALAVRAS-CHAVE:** Ensino, formação, consultoria, investigação, eventos, gestão e marketing.

## FORMAÇÃO

**2010 - Doutoramento em Comunicação**, área científica de marketing, pela Faculdade de Ciências Sociais e da Comunicação, da Universidade de Vigo.

**2007 - DEA** – Diploma de Estudos Avançados em Comunicação, área científica de marketing, pela Faculdade de Ciências Sociais e da Comunicação, da Universidade de Vigo.

**2003 - MBA** - Master in Business Administration, com especialização em **Gestão Comercial e Marketing**, pelo Instituto Superior de Tecnologia Empresarial.

**1995 - Especialização em Gestão Comercial e Marketing**, pela Escola de Negócios Portuguesa.

**1993 - Licenciatura em Relações Internacionais**, pela UAL – Universidade Autónoma de Lisboa “Luís de Camões”.

## **FORMAÇÃO COMPLEMENTAR RELEVANTE**

Curso “**Análise Qualitativa suportada pelo Software WebQDA**”, pela Escola Superior de Educação de Paula Frassinetti”.

Curso “**Workshop de Formação de e-Formadores**”, pela evolui.com.

Curso “**Promoção de Competências Genéricas no Ensino Superior**”, pela UNAVE – Associação para a Formação Profissional e Investigação da Universidade de Aveiro.

**Certificado de Registo de Formador** de Formação Contínua de Professores nº CCPFC/RFO-22340/07, nas áreas e domínios A01 (Administração) e A51 (Técnicas Comerciais), emitido pelo Conselho Científico Pedagógico da Formação Contínua, da Universidade do Minho.

Curso “**Tutoria em Formação - Ação**”, pela AEP – Associação Empresarial de Portugal.

Curso “**La Función del Protocolo Corporativo en la Imagen de las Instituciones y la Empresa**”, pela Universidade de Vigo.

Curso “**La Comunicación Institucional y La Responsabilidad Social Corporativa. El Nuevo Reto de Instituciones y Empresas. Comunicación y Protocolo**”, pela Universidade de Vigo;

Curso “**e-Learning**”, pela Global Estratégias.

Curso “**GET-IT - Graduate Entrepreneurship Training Througu IT**”, pela Fundação da Juventude.

Curso “**Criação de conteúdos para e-learning**”, pela Evolui.com.

Curso “**Internet para a Educação – Webquest**”, pela Formandum.

Curso “**Processos de Formação Combinados**”, curso de formação contínua de formadores, pela SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação.

Curso “**Introdução ao e-learning**”, curso de formação contínua de formadores, pela SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação.

Curso de “**Formação Pedagógica de Formadores**”, pelo IPIA/PALOP - Instituto Português de Investigação e Apoio aos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa.

## EXPERIÊNCIA DE DOCÊNCIA

### **Desde 09/16 – Universidade Lusófona do Porto**

*(tempo parcial)*

- Marketing Digital (Mestrado em Comunicação, Redes e Tecnologias)
- Marketing Digital
- Marketing Internacional

### **Desde 02/13 - ISVOUGA – Instituto Superior de Entre Douro e Vouga**

*(tempo integral)*

- Relações Públicas
- Gestão de Recursos Humanos
- Comunicação Publicitária
- Marketing e Inovação
- Marketing Estratégico
- Comportamento do Consumidor
- Merchandising e Marketing Direto
- Social Media (Pós Graduação em Marketing Digital e eCommerce)
- Relações Públicas Digitais (Pós Graduação em Marketing Digital e eCommerce)
- Comunicação Corporativa e Comunicação de Marketing (Pós Graduação em Direção e Gestão da Força de Vendas)
- Projeto Aplicado (Pós Graduação em Marketing Digital e Comércio Eletrónico e Pós Graduação em Direção e Gestão da Força de Vendas)
- Conceção e Coordenação da Pós Graduação em Marketing Digital e eCommerce
- Conceção e Coordenação da Pós Graduação em Direção e Gestão da Força de Vendas
- Conceção e Coordenação da Pós Graduação em Exportação e Internacionalização
- Organizador das Conferências de Marketing ISVOUGA MARKETING SESSIONS
- Organizador da 1ª Conferência de Marketing Digital Centro Norte de Portugal
- Coordenador do MKT:Lab (Laboratório de Marketing)
- Fundador e Editor do IJMCNM – International Journal of Marketing, Communication and New Media.

### **De 09/14 a 12/15 – ISAG – Instituto Superior de Administração e Gestão**

- Comunicação Empresarial Integrada (Mestrado em Direção Comercial e Marketing)
- Comunicação e Imagem Empresarial
- Empreendedorismo
- Marketing Turístico
- Marketing

### **De 02/13 a 06/14 – ISMAI – Instituto Superior da Maia**

- Supervisão de Estágios
- Marketing e Vendas
- Marketing de Produto Turístico (Mestrado em Turismo)

- Gestão de Empresas e Empreendedorismo
- Projeto de Marketing Empresarial I

#### **Desde 09/13 – ISLA – Instituto Superior de Línguas e Administração (Gaia)**

- Comportamento Organizacional (Pós Graduação em Gestão ISLA em parceria com o ISG Lisboa)

#### **De 09/2010 a 12/2012– UNIVERSIDADES LUSÍADA**

- Estudos de Mercado
- Gestão Comercial e das Vendas
- Planificação Estratégica dos Media
- Gestão do Preço e do Produto
- Webmarketing e Comércio Eletrónico
- Teoria da Comunicação
- Estudos de Mercado
- Marketing Direto
- Marketing Internacional
- Comunicação de Marketing
- Jogo de Simulação
- Estágio
- Marketing Estratégico (Mestrado em Marketing)
- Marketing Operacional (Mestrado em Marketing)
- Estudo do Comportamento do Consumidor (Mestrado em Marketing)
- Marketing (Mestrado em Gestão)
- Facebook para Empresas (Pós Graduação em Comunicação Digital e Redes Sociais)
- Comunicação Estratégica (MBA)
- Conceção e Coordenação da Pós Graduação em Comunicação Digital e Redes Sociais.

#### **De 2010 a 2011 - ISVOUGA – Instituto Superior de Entre Douro e Vouga**

- Marketing e Inovação
- Gestão Comercial
- Comunicação Publicitária
- Marketing
- Marketing Industrial e de Serviços

#### **De 2007 a 2009 – ISMT – Instituto Superior Miguel Torga**

- Marketing Interno
- Marketing Internacional
- Teoria das Relações Públicas
- Protocolo
- Gestão de Produto
- Estágio
- Empreendedorismo e Inovação

## De 2005 a 2010 – IPAM – Instituto Português de Administração de Marketing

- Estágio
- Economia e Negócios Internacionais
- Investigação e Métodos de Pesquisa
- Plano de Marketing
- Gestão Estratégica
- Economia Internacional
- Publicidade e Promoção de Vendas
- Práticas de Marketing

## De 2007 a 2009 – ESENF – Escola Superior de Enfermagem

- Empreendedorismo

## 2010 – UNIVERSIDADE DE VIGO

Professor Convidado do XI Curso Complementar de Protocolo e Comunicação

## 2007 – UNIVERSIDADE DE VIGO

Professor Convidado do VII Curso Complementar de Protocolo e Comunicação

## *Formação de Professores*

### 2007/08 – Escola Superior de Educação de Paula Frassinetti

- Marketing e Comunicação na Organização Escolar (Pós-Graduação em Gestão e Administração de Instituições Educativas)

### 2007/08 – ISLA Leiria

- Marketing e Comunicação na Organização Escolar (Pós-Graduação em Gestão e Administração de Instituições Educativas)

## **FORMADOR (Cursos de curta duração)**

<b>ENTIDADE</b>	<b>MÓDULO/CURSO</b>	<b>Nº HORAS</b>	<b>ANO</b>
MNE – Ministério dos Negócios Estrangeiros	Gestão de Redes Sociais – Aplicações Práticas ( <i>e-learning</i> )	30h	2016
MNE – Ministério dos Negócios Estrangeiros	Gestão Estratégica de Redes Sociais ( <i>e-learning</i> )	20h	2015
MNE – Ministério dos Negócios Estrangeiros	Gestão de Redes Sociais Institucionais	8	2015
ACIF	Técnicas de Marketing	25	2014
Academia PME/IAPMEI	Marketing Digital e Redes Sociais	14	2014
ACIF	Gestão Operacional	12	2014
Extratransportes	Facebook para empresas	4	2014
Lightbox	Marketing Digital e Redes Sociais	20	2013
COM-PRENSA	Gestão de Marcas	30	2013

ACIF/QI PME	Gestão da Inovação	12	2013
Poster Digital	Marketing Interno e Comunicação	22	2013
GTI	e-Marketing	14	2013
Academia PME/IAPMEI	Marketing Digital	7	2013
inWeb	Internet como Estratégia de Marketing	25	2013
AEBA	Gestão Comercial e Marketing	9	2013
inWeb	Comércio Eletrónico e e-Business	25	2013
Cenertec	Networking e Redes Sociais	4	2012
Anabela Poça Cabeleireiros	Social Media Marketing	20	2012
ACIF/IAPMEI	Internacionalização	2	2012
ACIF/IAPMEI	Social Media Marketing	2	2012
AFTEBI/IPAMEI	Social Media Marketing	4	2012
AJAP	Social Media Marketing	10	2012
Academia PME/IAPMEI	Social Media Marketing	14	2012
K.oati	Marketing Internacional	20	2012
Loja do Contribuinte	Social Media	24	2012
Mazda	CRM	20	2012
Ideias em Unísson	Social Media	24	2012
Sidónios Intimo	Exportação	20	2012
Cenertec	Networking e Redes Sociais	4	2011
Assistebem	Social Media	12	2011
Guimar	Técnicas de Atendimento e Negociação	20	2011
mm+a	Excelência no Serviço ao Cliente	20	2011
A&P Consulting	Redes Sociais	16	2010
CLIVET Montes Burgos	Técnicas de Vendas e Negociação	16	2010
Cimertex	Gestão de Reclamações	12	2010
Fisacar Automóveis	Fidelização de Clientes	25	2010
Juncor	Técnicas de Atendimento e Negociação	50	2010
Elec3city	Gestão do Tempo	28	2010
Teka	Merchandising e Promoção de Produtos	24	2009
Neoplástica	Técnicas de Venda	25	2009
Logibérica	Atendimento Telefónico	20	2009
Tintrofa	Gestão do Ciclo de Vendas	120	2009
Fisacar Automóveis	Sistemas de Organização Empresarial	25	2009
Fisacar Automóveis	Marketing Empresarial	25	2009
Axa Seguros	Plano de Marketing	8	2008
Coats Portugal	Workshop sobre Técnicas de Vendas	24	2008
Impetus	Atendimento e Vitrinismo	22	2008
Benetton	Gestão de Lojas	20	2008
Benetton	Técnicas de Atendimento	120	2008
Dalper	Técnicas de Vendas e Negociação	120	2008
Juncor	Técnicas de Vendas e Negociação	60	2008
ACB	Comércio para Empreendedores	42	2007
PME Portugal	Técnicas de Promoção e Marketing	24	2007
Fundação da Juventude	e-Business	32	2007
Fundação da Juventude	e-Commerce	32	2007
People's Negócios	Técnicas de Vendas	16	2007
Global City	Técnicas de Vendas	48	2007
People's Phone	Técnicas de Vendas	80	2007
Esc. Sup. Enfermagem	Programação Neuro Linguística	8	2007
Acib	Marketing Empresarial	30	2007
IEP	Marketing e Vendas	30	2007
Acib	Marketing Comercial	9	2007
Acib	Publicidade	12	2007
Acib	Marketing Industrial	9	2007
O Sábio de Lago	Informação e Comunicação	30	2007

O Sábio de Lago	TIC	40	2007
O Sábio de Lago	Gestão das Organizações	30	2007
Cecoa	Marketing	210	2007
INFTUR	Gestão Comercial e Marketing	32	2007
O Sábio de Lago	TIC	20	2006
ACB	Comércio para Empreendedores	21	2006
ACB	Análise de Mercado	36	2006
O Sábio de Lago	Gestão das Organizações	30	2006
Acib	Marketing Comercial	9	2006
Ideia Link	Organização e Gestão de Empresas	60	2006
PMEPortugal	Marketing	36	2006
Cidec	Marketing-Mix	20	2006
Amplifon Portugal	Técnicas de Vendas	12	2006
PMEPortugal	Técnicas de Avaliação de Desempenho	40	2006
Cecoa	Comércio Internacional	56	2006
AEBA	Economia Internacional	16	2006
Cidec	Comunicação Interna	12	2006
Fundação da Juventude	e-Business	42	2006
Fundação da Juventude	e-Commerce	42	2006
Acib	Campanhas de Publicidade	40	2006
Acib	Atendimento e Venda	170	2005
Cecoa	Marketing Turístico	90	2005
Cecoa	Comércio Internacional	69	2005
Cecoa	Marketing	200	2005
Marjos	Marketing e Vendas	42	2005
Cidec	Planeamento de Marketing	8	2005
Cidec	Marketing-Mix	20	2005
Nufec	Técnicas de Comunicação e Negociação	20	2005
Nufec	Atendimento e Documentação	30	2005
Cecoa	Publicidade	21	2005
Nufec	Técnicas de Venda e Negociação	120	2005
Consulado de Itália	Marketing na Era Digital	50	2005
Consulado de Itália	e-Business	40	2005
Cidec	Estratégias de Marketing e Vendas	10	2005
Consulado de Itália	Gestão de Marketing	60	2005
Futurbrain	Estratégia Organizacional	15	2005
Osfone	Marketing e Vendas	135	2005
Atelier da Imagem	Técnicas de Venda	14	2005
Almedina	Atendimento de Clientes	72	2005
Colunex	Atendimento de Clientes	80	2005
Escola de Comércio Porto	Marketing	66	2005
Fundação da Juventude	e-Commerce	42	2005
AIDA	e-Business	24	2005
Fundação da Juventude	e-Business	42	2005
PmePortugal	Desenvolvimento de Produtos	56	2005
Escola de Comércio Porto	Técnicas de Marketing	40	2005
APIMA	Supervisão e Controlo de Vendas	20	2005
APIMA	Planeamento de Vendas	30	2004
Colunex	Autoscopias	7	2004
Marpêche	Atendimento de Clientes	30	2004
O Sábio de Lago	Gestão das Organizações	30	2004
Escola de Comércio Porto	Atendimento de Clientes	20	2004
Cecoa	Comércio Internacional	69	2004
APIMA	Gestão da Força de Vendas	20	2004
Cecoa	Marketing	220	2004

APIMA	A Empresa e a Gestão de Vendas	10	2004
ACIB	Marketing de Serviços	18	2004
Marpêche	Negociação na Venda	34	2004
PmePortugal	Vendas e Marketing	84	2004
Nova Etapa	Marketing do Livro	16	2004
Tipsal	Negociação Comercial	16	2004
ACIB	Marketing Internacional	40	2004
Fundação da Juventude	Comércio Electrónico	30	2004
F3M	Serviço ao Cliente	45	2004
ACPV	Web Marketing	16	2004
Marpêche	Gestão do Tempo	30	2004
Hispanor	Vendas e Negociação	45	2004
Fundação da Juventude	e-Commerce e Canais de Distribuição	21	2004
Fundação da Juventude	Técnicas de Venda on-line	36	2204
Fundação da Juventude	Marca, Preços e e-Commerce	21	2004
Cecoa	Novo Consumidor	10	2004
Cecoa	Marketing, Imagem e Posicionamento	20	2004
ACIG	Marketing	100	2004
ACIG	Organização de Empresas	80	2004
Consulado de Itália	Organização de Micro Empresas	30	2004
Consulado de Itália	Apoios Comunitários	10	2004
Nufec	Marketing Internacional	75	2004
Olmar	Técnicas de Venda	30	2004
Profisousa	Mercado e Segmentação de Mercado	60	2004
Futurbrain	Gestão das Organizações	54	2004
Escola de Comércio Porto	Técnicas de Venda	60	2004
IEFP	Técnicas de Venda e Marketing	42	2004
Tipsal	Marketing	10	2004
ACIB	Campanhas de Publicidade	30	2004
PmePortugal	Marketing e Produto	16	2004
Escola de Comércio Porto	Marketing	40	2004
ACPV	Igualdade de Oportunidades	10	2004
Cecoa	Publicidade	21	2004
Escola de Comércio Porto	Novas Técnicas de Marketing	55	2004
Formipsis	Planeamento de Marketing	12	2004
Cachapuz	Técnicas Eficazes de Venda	21	2004
Cecoa	Marketing	220	2003
Fábrica de Papel do Ave	Técnicas Eficazes de Venda	36	2003
Vougageste Consultores	Internet e e-Business	21	2003
Forvisão	Comércio Electrónico	15	2003
ACIB	Merchandising	30	2003
Cecoa	Marketing Turístico	100	2003
Cecoa	Publicidade	21	2003
Escola de Comércio Porto	Merchandising	60	2003
Kromberg	Técnicas de Negociação	30	2003
Salvador Caetano	Organização do Vendedor	24	2003
Consulado de Itália	Marketing	30	2003
Futurbrain	Organização de Empresas	100	2003
Boristel	Técnicas de Venda	40	2003
Cecoa	Gestão Comercial	45	2003
ACIB	Estratégia de Marketing	40	2003
CNS	Marketing no Ponto de Venda	8	2003
Futurbrain	Técnicas de Venda	90	2003
Fundação da Juventude	e-Commerce	42	2003
Fundação da Juventude	e-Business	42	2003
Cecoa	Comércio Internacional	69	2003

Salvador Caetano	Marketing	21	2003
Boristel	Atendimento de Clientes	20	2003
Boristel	Animação no Ponto de Venda	20	2003
Leal Júnior, Candeeiros	Marketing e Técnicas de Venda	50	2003
Consulado de Itália	e-Business	66	2003
Consulado de Itália	Gestão de Marketing	60	2003
Cecoa	Gestão Comercial	30	2003
Futurbrain	Atendimento no Ponto de Venda	70	2003
Futurbrain	Animação no Ponto de Venda	50	2003
ACIB	Marketing Comercial	30	2003
IEFP	Organização e Marketing de Seguros	80	2003
Forvisão	Novas Formas de Comercialização	42	2003
Forvisão	Técnicas de Venda	36	2003
EGOR	Técnicas de Venda	30	2003
Polimaia	Atendimento e Serviço ao Cliente	16	2003
Cecoa	Marketing	100	2002
Neanorte	Técnicas de Comunicação	60	2002
MARPÊCHE	Técnicas Eficazes de Vendas	24	2002
AEPF	Marketing e Comércio Internacional	27	2002
Anforce	Liderança	21	2002
QVC – Quality View Consult	Marketing na Gestão Comercial	90	2002
TV CABO	Telemarketing	34	2002
TV CABO	Técnicas de Venda	163	2002
Chip7 - Introduxi	Técnicas de Venda	14	2002
Almedina	Atendimento de Clientes	24	2002
Fundação da Juventude	Técnicas de Negociação	90	2002
Ativus	Marketing na Gestão Comercial	160	2002
IEFP	Comunicação Organizacional	28	2002
Consulado de Itália	Organização Empresas	60	2002
Ass. Com. do Porto	Fidelização de Clientes	30	2002
Neanorte	Técnicas de Venda	30	2002
Sofos Consultores	Marketing	51	2002
Esc. Profissional Braga	Atendimento ao Público	12	2002
GTI	Marketing na Era Digital	48	2002
Inftur- Min. Economia	Marketing	40	2002
Consulado de Itália	e-Business	64	2002
Consulado de Itália	Gestão de Marketing	60	2002
TV CABO	Coaching	7	2001
TV CABO	Telemarketing	86	2001
TV CABO	Técnicas de Venda	194	2001
TV CABO	Atendimento de Clientes	60	2001
IEFP	Marketing	50	2001
STPV	Desenvolvimento Comercial	30	2001
IAFE	Marketing	12	2001
IAFE	Estudos de Mercado	8	2001
Cecoa	Promotores de Inovação Comercial	42	2001
Mota & Companhia	Relações Públicas	51	2001
Cesae	Marketing	7	2001
Cesae	Comportamento Organizacional	7	2001
EGOR - Tutela	Telemarketing	9	2001
Inftur- Min. Economia	Técnicas de Venda	30	2001
Copipronto	Qualidade e Criatividade na Gestão	12	2001
Cecoa	Comércio Internacional	69	2001
Consulado de Itália	e-Commerce	30	2001
Consulado de Itália	e-Business	36	2001
Consulado de Itália	Gestão de Marketing	60	2001

AEP	Organização de Empresas	24	2001
AEP	Marketing	21	2001
Inftur- Min. Economia	Marketing	40	2001
ANJE	Marketing Management	30	2001
ANJE	Segmentação e Posicionamento	30	2001
ANJE	Plano de Marketing	20	2001
EPAM	Gestão Comercial	52	2001
Teleweb	Técnicas de Venda	7	2001
Cecoa	Marketing	120	2001
Cesae	Marketing	7	2000
Cesae	Comportamento Organizacional	7	2000
IEFP	O Valor da Comunicação em Vendas	40	2000
IEFP	Centralidade no Cliente	45	2000
IEFP	Técnicas Comerciais	69	2000
IEFP	Fidelização de Clientes	25	2000
Cecoa	O Valor da Comunicação em Vendas	30	2000
Ass. Industrial de Águeda	Liderança	18	2000
E-Leclerc	Atendimento de Clientes	75	2000
ACITAM	Gestão de Pessoal	3	1999
AchieveGlobal Portugal*	PSS 2000 (Treino de Vendedores)	144	1999
Ass. Comercial de Aveiro	Introdução à Empresa	16	1996
Ass. Comercial de Aveiro	Marketing	112	1996
Ass. Comercial de Aveiro	Caracterização sócio-económica	16	1996
Fábrica Cerâmica Aleluia	Técnicas de Vendas	12	1996
Ass. Comercial de Viseu	Técnicas de Venda e Atendimento	48	1996
Ensino Bás e Secundário	Introd. às Tecnologias de Informação	1750	93/96

- Formação ministrada no Grupo Cofinoga (Credifin, Crediplus), Otis Elevadores, Bogal, Renova e Epidor.

## SERVIÇOS DE CONSULTORIA

### 2014

#### Livetech

- Diagnóstico Estratégico
- Plano de Ações
- Implementação de ações de marketing digital e social media

#### ncoisasnossas.com

- Diagnóstico Estratégico
- Plano de Ações
- Implementação de ações de marketing digital e social media

#### Casa Lata (Enoturismo)

- Diagnóstico Estratégico
- Plano de Ações
- Implementação de ações de marketing digital e social media

### 2013

#### Lightbox – Comunicação Audiovisual

- Diagnóstico Estratégico

- Plano de Ações

#### **Poster Digital – Marketing Displays**

- Diagnóstico Estratégico
- Plano de Ações

#### **Belatour – Atividades Turísticas Hoteleiras**

- Consultoria em Marketing Digital
- Consultoria em Social Media Marketing

#### **Terradamares – Vinho Verde**

- Consultoria em Marketing Digital
- Consultoria em Social Media Marketing

#### **Marisqueira Esplanada da Ria**

- Consultoria em Marketing Digital
- Consultoria em Social Media Marketing

### **2012**

#### **Marmistore.com**

- Atualização do site e da loja virtual
- Dinamização de páginas no Facebook

#### **Cenertec - Centro de Energia e Tecnologia**

- Criação e edição de Redes Sociais (Facebook, Twitter, LinkedIn e You Tube)
- Formação de quadros internos em Social Media Marketing

#### **Mazda Braga**

- Implementação do CRM na empresa

### **2011**

#### **A&P Consulting**

- Criação e edição de Redes Sociais (Facebook, Hi5, You Tube, Flickr)
- Formação de quadros internos em Comunicação Digital e Redes Sociais
- Formação e consultoria para os sócios-gerentes sobre Gestão de Projetos

### **2010**

#### **Clínica Veterinária e Hotel Montes Burgos**

- Diagnóstico Estratégico
- Criação e edição de Redes Sociais (Facebook, Hi5, You Tube, Flickr)
- Implementação de software específico para a clínica
- Lançamento de um site institucional para o Hotel Montes Burgos

### **2009**

#### **Inovafiel Tecnologias**

- Elaboração de um Plano de Vendas
- Planeamento de participação em feiras

### **IADE Creative University**

- Apoio na implementação da Plataforma Moodle

### **2007 a 2010**

#### **IPAM - Instituto Português de Administração de Marketing**

- Administração da Plataforma Moodle
- Tutoria e acompanhamento de professores

### **2007**

#### **Ruma**

- Definição da estratégia de vendas
- Definição e criação de suportes de comunicação
- Apoio na criação do Web-site da empresa
- Formação dos colaboradores em técnicas de vendas e negociação

#### **PME Portugal**

Seguimento, acompanhamento e controlo de 12 estágios de jovens licenciados com e sem experiência na Eticadata, Grupo Pedro & Pedro, Ferrolho, Sevenforma, Ipesa, Novelbasto, Cápsula, Jomafe, Euninos e Autoparabrisas

### **2006**

#### **Officetec**

- Diagnóstico Estratégico da Empresa
- Definição de uma estratégia de vendas
- Aconselhamento sobre Franchising
- Apoio na abertura de uma nova unidade de negócios em regime de franchising (parceria Officetec Carlin)
- Registo da Marca Officetec

#### **Grupo Pedro & Pedro**

- Diagnóstico Estratégico da Empresa
- Recrutamento e Seleção de 2 estagiários
- Acolhimento e Integração dos estagiários
- Inquérito de Avaliação de Satisfação de Clientes
- Apoio na remodelação do site da empresa
- Definição de uma estratégia de vendas
- Criação de Procedimentos para os Vendedores
- Criação do Catálogo de Produtos da empresa (CD)
- Apoio ao nível da participação da empresa na Feira Nacional das PME 2007
- Apoio ao nível da criação e desenvolvimento de novos produtos
- Registo de marcas.

#### **Clínica Dr. Morais Calado**

- Diagnóstico Estratégico da Empresa
- Inquérito de Avaliação de Satisfação de Clientes
- Apoio na criação do site da clínica
- Formação em Técnicas de Comunicação para as Assistentes da Clínica

- Registo de Marca

### **Vemataco**

- Diagnóstico Estratégico da Empresa
- Inquérito de Avaliação de Satisfação de Clientes
- Apoio na criação do site da empresa
- Definição de uma estratégia de vendas
- Criação de Procedimentos para os Vendedores
- Criação do Catálogo de Produtos da empresa (CD)
- Apoio na expansão do negócio para Espanha
- Apoio ao nível da participação da empresa na Feira Nacional das PME 2007
- Registo de Marca

### **2005**

#### **IDIM – Instituto de Desenvolvimento e Investigação em Marketing**

- Plano de Marketing Estratégico da Transdev Centro para os Serviços Ocasionais (realizado por 2 consultores juniores)

#### **FIG – Fábrica de Plásticos**

- Diagnóstico Estratégico da Empresa
- Estudo de Mercado sobre Espanha
- Inquérito de Avaliação de Satisfação de Clientes
- Manual de Vendas
- Formação em Técnicas de Vendas e Negociação
- Definição de uma estratégia de vendas
- Seleção de Mercados-Alvo
- Criação de Procedimentos para os Vendedores
- Criação do Catálogo de Produtos da empresa (CD)
- Acompanhamento da criação do site da empresa
- Criação de mailings eletrónicos
- Criação de uma e-newsletter

#### **Contas de Somar**

- Diagnóstico Estratégico da Empresa
- Inquérito de Avaliação de Satisfação de Clientes
- Criação do site da empresa
- Criação e edição do blog da empresa
- Criação de uma e-newsletter
- Criação de uma apresentação da empresa (CD)
- Recrutamento e Seleção de Promotores Comerciais
- Definição de uma estratégia de vendas
- Seleção de Mercados-Alvo
- Criação de Procedimentos para os Promotores Comerciais
- Criação de uma Base de Dados de Marketing

#### **ISPGAYA - Instituto Superior Politécnico de Gaia**

- Inquérito de Avaliação de Satisfação da Comunidade Académica
- Relatório do Estudo

## **2004**

### **Maria da Fonte - Hotel Turístico**

- Análise dos documentos e suportes de Comunicação da empresa
- Identificação de novos Operadores Internacionais
- Determinação da forma de abordagem adequada para prospecção de mercado
- Criação de cronogramas para registo de visitas comerciais
- Identificação de segmentos-alvo a nível nacional
- Formação sobre utilização do Microsoft Outlook
- Aperfeiçoamento da Base de Dados de marketing
- Marketing Directo on e off line
- Realização de um plano de visitas comerciais

### **Hot Espaço – Equipamentos Hoteleiros**

- Criação do Departamento Comercial
- Definição do número de Vendedores
- Planeamento do Processo de Recrutamento e Seleção de Vendedores
- Definição da Estrutura da Equipa de Vendas
- Definição de Territórios (rotas)
- Criação de documentos (procedimentos) de apoio à atividade dos Vendedores
- Definição de objetivos

## **2001**

### **Água Fonte Viva**

- Criação de um Centro de Telemarketing
- Definição do número de tele operadoras
- Planeamento do Processo de Recrutamento e Seleção de Operadoras
- Planeamento e execução do Plano de Formação Técnica e Comportamental
- Definição e organização do espaço
- Acompanhamento da concepção de software específico para Call Centers
- Bases de Dados
- Definição de objetivos
- Criação de Mapas de Controlo e outros procedimentos

### **Modelo Bonjour**

- Coordenação de Equipa de Auditores
- Auditorias às Lojas Modelo Bonjour
- Auditoria de Preços
- Auditoria de Ruturas
- Recrutamento e Seleção de Auditores
- Elaboração de Relatórios de Auditoria

## **2000**

### **VGSI, SGPS**

- Coordenação de equipa responsável pela realização de Processos de Avaliação de Satisfação de Clientes
- Coordenação de equipa responsável pela realização de três Estudos de Mercado, em empresas dos sectores da cortiça, moldes para plásticos e sistemas de isolamento térmico.

## **EXPERIÊNCIA EMPRESARIAL**

### **2000 – VEDIOR PSICOEMPREGO**

#### **Diretor da Delegação do Porto**

- Gestão Técnica e Comercial
- Chefia de equipa técnica e administrativa
- Planeamento de processos de cedência de trabalhadores em regime de trabalho temporário para várias empresas
- Acompanhamento dos processos de recrutamento e seleção
- Supervisão de realização de contratos de trabalho
- Abertura de novas contas – duplicação dos clientes/volume de negócios
- Manutenção da relação com os clientes

### **1999 – TUTELA – Trabalho Temporário (GRUPO EGOR)**

- Promoção e desenvolvimento das vendas na zona norte
- Manutenção dos serviços prestados
- Acompanhamento dos processos dos trabalhadores cedidos a Utilizadores
- Formação e o acompanhamento dos novos comerciais – maior rentabilidade
- Realização do Manual de Acolhimento da empresa para os trabalhadores temporários – apoio no processo de integração

### **1998 – Interpessoal (GRUPO CRH)**

- Acompanhamento dos clientes da empresa
- Prospeção de mercado
- Acompanhou os processos dos trabalhadores cedidos a Utilizadores

### **1996 – IMCO PORTUGAL (Aveiro)**

- Supervisão de grupos de vendas
- Análise e avaliação das vendas
- Monitorização de Acções de Formação sobre “Atendimento Telefónico”, “Técnicas de Vendas” e “Recrutamento de Colaboradores”
- Organização de congressos
- Acções de Relações Públicas e participação na edição da publicação interna da empresa

### **1993 a 1995 – Notícias do Paiva**

- Realização de entrevistas com diversas personalidades
- Reportagens
- Artigos noticiosos
- Possuiu carteira profissional de jornalista de imprensa regional

## PRODUÇÃO CIENTÍFICA

### Artigos em revistas científicas internacionais

Ribeiro, L.C., & Remondes, J. (2017). **Princípios e técnicas fundamentais de gestão nas micro e pequenas empresas do setor leiteiro: Estudo sobre a percepção dos produtores de leite da região de Entre Douro e Minho.** *Journal of Management Analysis*. DOI: <http://dx.doi.org/10.12662/2359-618xregea.v5i2.p11-33.2016>

Remondes, J. & Borges, A. P. (2016) **Marketing Communication and Sport Tourism – Application of Empathy Mapping to Spectator Football Tourism.** *aDResearch, ESIC – Business & Marketing School*, Vol 13, Nº 13, p. 10-35.

Remondes, J. & Silva, J. (2015). **A Gestão da Sucessão em Empresas Familiares: Estudos de Caso em PME do Norte e Centro de Portugal.** *REA – Revista Eletrónica de Administração*, Vol 14, Nº 2, p. 354-371.

Remondes, J., Serrano, V. & Mena, R. (2015). **Marketing On-Line, Comércio Eletrónico e Hotelaria: Estudo sobre a Marcação de Hotéis na Internet em Mercados Business-to-Business.** *Revista Iberoamericana de Turismo – RITUR*, vol 5, nº1, p.114.130.

Vinhas, J.; Remondes, J. (2014). **The Problem of Expatriation in International Human Resource Management: applied studies of SMEs in central and northern Portugal.** *Internext - Review of International Business*. v.9, n.3, p.16-35.

Claro, J.; Remondes, J.; Mena, R. (2013). **Estudo Comparativo Brasil-Portugal sobre o Uso de Redes Sociais na Internet por Jovens como Instrumento de Reclamação junto de Empresas.** *Revista de Administração da UNIMEP* 11, 3: 142 - 172.

Remondes, Jorge (2012). **Potencialidades das Tecnologias de Informação e Comunicação para a Eficácia do Sistema de Gestão da Qualidade e a Imagem Empresarial: Estudo Aplicado nas Pequenas e Médias Empresas da Euro Região Norte de Portugal-Galiza.** *Revista Organizações em Contexto - ROC*. Volume 8. Nº 16. Universidade Metodista de São Paulo. ISSN: 1982-8756. pp. 29-59.

### Artigos em revistas científicas nacionais

Remondes, Jorge (2012). **Sistemas de Informação: Utilização de Aplicações de ERP e CRM nas PME da Euro Região Norte de Portugal Galiza.** *Revista Egítanea Scientia*. Ano 6. nº 10. Unidade de Investigação para o Desenvolvimento do Interior. Instituto Politécnico da Guarda. FCT. ISSN: 1646-8848. pp. 63-79.

Remondes, J. (2011). **As Tecnologias de Informação para a Eficácia da Comunicação Interna na Empresa: Incidência nas PME's da Euro-Região Norte de Portugal-Galiza.** Lusíada. *Economia & Empresa*, nº 12/2011. pp. 145-170.

## **Livros**

Remondes, J. (2017) (coord) **Marketing Highlights – O Presente e o Futuro**. Chiado Editora: Lisboa.

Remondes, J. (2016) (coord) **Marketing Digital & E-Commerce**. Editora Psicosoma: Viseu.

Remondes, J. (2011). **Marketing Interno e Comunicação – O impacto da utilização de novas tecnologias nas PME's**. Editora Psicosoma: Viseu.

## **Artigos/capítulos de livros**

Remondes, J. & Augusto, L (2017). **Lamego**, in Success Full - Casos de Sucesso nos Municípios Portugueses. Idioteque: Santo Tirso, pp. 139-165.

Remondes, J. (2016) **Social Media Intelligence: Monitorização, Análise de Dados, Intelligence e Reporting**. Marketing Digital & E-Commerce. Editora Psicosoma: Viseu, pp. 91-128.

Remondes, J & Madeira, P. (2016) **Caso PRIMOR**, in 'Casos de Sucesso Empresarial - Internacionalização'. Idioteque: Santo Tirso.

Remondes, J. (2012). **Marketing Interno e Comunicação Sexy**. Porque é que o MARKETING é Sexy & Inteligente?! Viseu: Editora Psicosoma. pp. 171-190.

Remondes, Jorge (2012). **Contribution of the New Information Technologies to the Efficacy of Communication Crisis Situations**, The Dialogue Imperative, Trends and challenges in strategic and organizational communication. Coleção Estudos em Comunicação. Labcom Books. Universidade da Beira Interior. ISBN: 978-989-654-087-6. pp. 101-111.

## **Artigos/capítulos de livros (no estrangeiro)**

Remondes, J. (2010). **Os Novos Suportes para a Informação e Comunicação**, Estudios de Comunicación y Protocolo (I), Fernando Ramos (Editor), Universidade de Vigo, Vigo. pp. 997-1006.

## **Artigos científicos em Congressos, Jornadas, Seminários, Conferências**

Ribeiro, D.; Costa, A. P. & Remondes, J. (2017). **Comunicação do Ministério da Felicidade dos Emirados Árabes Unidos. Análise de dados qualitativos disponíveis na Internet**. Atas CIAIQ2017. Investigação Qualitativa em Ciências Sociais, Volume 3, pp. 686-691.

Remondes, J.; Mena, R; Serrano, V. (2013). **Os Negócios na Internet e a Gestão Hoteleira: Reflexão sobre os Métodos usados para a Marcação de Hotéis em Viagens de Negócios**. Proceedings do XV Seminário Luso Espanhol de Economia Empresarial, 7 e 8 de novembro, Universidade de Trás os Montes e Alto Douro. pp. 483-494.

Remondes, J. (2012). **Tipologias de Utilização das Novas Tecnologias na Comunicação Interna – A sua incidência nas PME da Euro Região Norte de Portugal-Galiza**. e-Livro: IX Lusocom. São Paulo: ISBN 978-85-88537-91-0. pp. 672-688.

Remondes, J. (2012). **A (in)visibilidade das redes sociais no ambiente interno das instituições educativas**. III Congresso Internacional A Fenda Dixital - TIC, Escola e Desenvolvimento Local. Póvoa de Varzim: ESEPF. ISBN 978-972-99174-6-2. pp. 63-67.

Remondes, J. (2012). **Contribuição das Tecnologias de Informação e Comunicação para a Eficácia da Tomada de Decisões: Estudo aplicado às PME da Euro Região Norte de Portugal-Galiza**. Livro (e-book) de Atas das VI Jornadas Internacionais de Secretariado e Assessoria. Lamego: Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego. ISBN 978-989-97258-1-2.

Remondes, J. (2012). **Contributo das Tecnologias de Informação e Comunicação para o Sistema de Gestão da Qualidade e a Imagem Empresarial: Incidência nas PME da Euro Região Norte de Portugal-Galiza**. Temas de Economia Empresarial - Atas do XIII Seminário Luso Espanhol de Economia Empresarial. Évora: Universidade de Évora. ISBN: 978-989-8550-03-3

Vinhas, J.; Remondes, J. (2011). **A Gestão de Recursos Humanos na Perspetiva da Internacionalização**. III Conferência de Investigação e Intervenção em Recursos Humanos – Gestão para a Cidadania. ESEIG. Vila do Conde, 27 – 28 de Outubro de 2011.

Remondes, J. (2010). **Tecnologias de Informação e Comunicação - A Sua Incidência na Comunicação Interna das PME's da Euro-Região Norte de Portugal-Galiza**, VIII Congresso Internacional de Investigação e Desenvolvimento Socio Cultural, Faculdade de Letras da Universidade do Porto, 28 a 30 de Outubro de 2010.

Remondes, J. (2010). **Práticas de Responsabilidade Social e Novas Tecnologias na Gestão de Recursos Humanos da Empresa - A sua incidência nas PME's da Euro-Região Norte de Portugal-Galiza**, II Conferência em Investigação e Intervenção em Recursos Humanos 2010 - Dilemas de uma sociedade em transformação, Escola Superior de Ciências Empresariais do Instituto Politécnico de Setúbal, 23 e 24 de Setembro de 2010, Setúbal.

Remondes, J. (2010). **Comunicação na Era Digital - Um estudo sobre as PME's da Euro-Região Norte de Portugal-Galiza**, I Jornadas de Marketing, Publicidade e Relações Públicas do ISVOUGA - Instituto Superior de Entre Douro e Vouga, 13 -14 de Julho 10, Santa Maria da Feira.

### **Artigos em revistas**

Remondes, J. (2012). **Novas tecnologias potenciam comunicação e marketing interno nas PME**. Actualidad€ Economia Ibérica, nº 177, pp. 6-7.

Remondes, J. (2010). **Impacto da utilização das TIC na Comunicação Interna das Organizações**, Comunicação Empresarial, nº 36, pp. 20-22.

### **Artigos na imprensa especializada**

Remondes, J. (2007) **e-Commerce nas empresas nacionais**, PrimeNegócios, Março de 2007, p. 27.

Remondes, J. (2007) **Incentivos à Internacionalização**, Boletim Informação para a Empresa, nº 54, Associação Comercial de Braga, p. 14.

Remondes, J. (2007) **O Atendimento Eficaz – O Caso do Serviço de Caixa**, Jornal das Pequenas e Médias Empresas, Março de 2007, PME Portugal, p. 15.

Remondes, J. (2007) **Comércio Electrónico nas PME**, Jornal das Pequenas e Médias Empresas, Fevereiro de 2007, PME Portugal, p. 15.

Remondes, J. (2006) **Netiqueta e Imagem Internacional**, PrimeNegócios, Dezembro de 2006, p. 31.

Remondes, J. (2006) **Angola, um mercado de oportunidades**, PrimeNegócios, Novembro de 2006, p. 27.

### **Artigos na imprensa diária**

Remondes, J (2011) **Cursos Mais Curtos**, Metro, 6 de Abril, p.6.

Remondes, J (2011) **Dia Mundial das Redes Sociais**, Metro, 5 de Julho, p.5.

Remondes, J (2011) **Redes Sociais: Notoriedade ou Reputação?** Metro, 28 de Julho, p.5.

## **COMUNIDADES CIENTÍFICAS**

### **Participação editorial em revistas**

#### **Fundador e Editor**

International Journal of Marketing, Communication and New Media.

#### **Reviewer**

Revista Organizações em Contexto (ROC).

Revista Saber&Educar.

Revista PASOS - Revista de Turismo e Património.

Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa (**SCOPUS**).

Journal of Media and Communication Studies.

#### **Conselho Científico**

Revista Research&Publish.

## **Júri de teses de doutoramento**

2015: Arguente da Tese de Doutoramento “**Green Consumption: Exploring the relation between environmental attitudes and purchase behaviour. The role of perceived risks and cultural values**”, de Ana Carolina Baptista Afonso, apresentada à Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, de la Universidad Complutense de Madrid, e elaborada sob a orientação da Prof<sup>a</sup> Doutora Diana Gavilan Bouzas, Prof. Doutor Esus Garcia de Madariaga e Prof<sup>a</sup> Doutora Helena Martins Gonçalves.

2014: Arguente da Tese de Doutoramento “**Aproximação Histórica aos Conteúdos Ideológicos do Jornal “Le Monde Diplomatique”**”, de José Peixe, apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e da Comunicação, da Universidade de Vigo, e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Fernando Ramos.

2013: Arguente da Tese de Doutoramento “**A Imagem Pública da Universidade Portuguesa. A Adaptabilidade na Identidade das Universidades Portuguesas - Entre o Modelo de Universidade orientada pelo e para o conhecimento, e o Modelo da Universidade orientada pelo e para o Mercado Global da Educação**”, de Vicente Serrano, apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e da Comunicação, da Universidade de Vigo, e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Fernando Ramos.

2011: Arguente da Tese de Doutoramento “**A Importância da Comunicação e Organização da Marca Corporativa para o Sucesso da Empresa: Proposta de Nova Metodologia de Criação e Implementação de Marcas – Modelo 3’S**”, de Ricardo Mena, apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e da Comunicação, da Universidade de Vigo, e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Fernando Ramos.

2011: Arguente da Tese de Doutoramento “**A Real Importância dos Media nos Actos Eleitorais – Análise Quantitativa e Enquadramento Sociológico sobre o Efeito dos Media nas Campanhas Eleitorais no Norte de Portugal**”, de Florbela Guedes, Directora de Comunicação da Câmara Municipal do Porto, apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e da Comunicação, da Universidade de Vigo, e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Fernando Ramos.

## **Júri de teses de mestrado**

2016: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Determinantes de sucesso em campanhas Adwords de pequenas e médias empresas portuguesas**”, de Vasco Gomes, apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e Adinistração – Universidade de Aveiro, e elaborada sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Doutora Belém Barbosa.

2013: Arguente da Dissertação de Mestrado “**A Importância da Arquitetura da Marca na Gestão da Marca: O caso da JIMO COOLING TECHNOLOGY**”, de Susana Couto, apresentada à Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP), e elaborada sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Doutora Teresa Fernandes e co-orientação da Prof.<sup>a</sup> Doutora Amélia Brandão.

2013: Arguente da Dissertação de Mestrado “**E-Commerce – Amplificação e Globalização da Marca: Estudo de caso Salsa**”, de Marta Cecília Santos Costa, apresentada ao Instituto Universitário da Maia (ISMAI), e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor José Luís Reis.

2013: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Proposta de Implementação de CRM: O Estudo de Caso Maritex**”, de Tiago José Maia Azevedo Silva, apresentada ao Instituto Universitário da Maia (ISMAI), e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor José Luís Reis.

2013: Arguente da Dissertação de Mestrado “**O Marketing como ferramenta de fidelização de clientes e de internacionalização na CIMACA**”, de Ana Cristina da Silva Ricardo Moreira, apresentada ao Instituto Superior de Administração e Gestão (ISAG), e elaborada sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Doutora Susana Marques.

2013: Arguente da Dissertação de Mestrado “**A Competência dos Empresários como Vantagem Competitiva das Empresas – Estudo Empírico**”, de Marta Sofia Carvalho Martins, apresentada à Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa, da Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão, e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Eduardo Tomé.

2013: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Satisfação do Cliente no Após-venda no Retalho Automóvel: Um Caso de Estudo do Segmento de Luxo**”, de Luís António de Oliveira Moreira, apresentada à Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa, da Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão, e elaborada sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Doutora Elizabeth Real de Oliveira.

2013: Arguente da Dissertação de Mestrado “**A Importância dos Sistemas de Informação Universitários – Um Estudo de Caso com a Universidade Lusíada de Angola**”, de Bonina de Fátima de Andrade Leitão, apresentada à Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa, da Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão, e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Vítor Pereira.

2012: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Eficácia das Novas Tecnologias da Informação e Comunicação na Comunicação Interna: Fatores de Sucesso**”, de Rui Manuel Branco Rama Lopes, apresentada ao Instituto Superior Miguel Torga (ISMT), e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Vicente Serrano.

2012: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Imagem de Marca de uma Organização Cultural: O caso do Centro de Artes e Espectáculos da Figueira da Foz**”, de Ana Sílvia Silva, apresentada ao Instituto Superior Miguel Torga (ISMT), e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Vicente Serrano.

2011: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Capital Intelectual e Desempenho Organizacional no Sector Farmacêutico Português**”, de Ana Sofia Godinho Cordeiro, apresentada ao Instituto Superior Miguel Torga (ISMT), e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Vasco Almeida.

2011: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Empregabilidade dos Diplomados do Instituto Superior Miguel Torga na Licenciatura em Comunicação Empresarial de 2006 a 2010**”, de Ana Isabel Oliveira, apresentada ao Instituto Superior Miguel Torga (ISMT), e elaborada sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Doutora Susana Ramos.

2011: Arguente da Dissertação de Mestrado “**A Comunicação Interna: A eficácia dos meios de comunicação interna na Caixa Geral de Depósitos**”, de Joana Correia, apresentada ao Instituto Superior Miguel Torga (ISMT), e elaborada sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Doutora Susana Ramos.

2011: Arguente da Dissertação de Mestrado “**A Dinâmica do Empreendedorismo e Estratégia do Desenvolvimento Industrial em Angola**”, de Henrique Bitebe,

apresentada à Faculdade de Engenharia e Gestão Industrial, da Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão, e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Manuel Mações.

2010: Arguente da Dissertação de Mestrado “**Avaliação da Aprendizagem na Formação Profissional: Inteligência Emocional nas Organizações**”, de Elisabete Fernandes, apresentada ao Instituto Superior Miguel Torga (ISMT), e elaborada sob a orientação do Prof. Doutor Carlos Marques.

### **Integração em centros de investigação**

#### **Investigador principal:**

**CETRAD** – Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento, da Universidade de Trás os Montes e Alto Douro (Unidade da Maia)

#### **Colaborador:**

**CEDTUR** – Centro de Estudos de Desenvolvimento Turístico

**CLEGI** – Centro Lusíada de Investigação e Desenvolvimento em Engenharia e Gestão Industrial.

**CEPESE** – Centro de Estudos da População Economia e Sociedade.

**NIDISAG** – Núcleo de Investigação do ISAG

### **Eventos académicos e científicos**

2017: **Organizer** da 1ª Conferência de Marketing Digital Centro Norte de Portugal no ISVOUGA, em Santa Maria da Feira.

2017: **Organizer** da 21ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Marketing de Exportação**”.

2016: **Organizer** da 1ª DIGITAL MARKETING TALKS subordinada ao tema **Marketing Automation**, na Universidade Lusófona do Porto.

2016: **Organizer** da 20ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Retail Marketing**”.

2016: **Organizer** da 19ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**eCommerce**”.

2016: **Organizer** da 18ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Branding Destination**”.

2015: **Organizer** da 17ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Redes Sociais: monitorização e f-commerce**”.

2015: **Organizador** da Conferência “Como Exportar e Fazer Negócios Internacionais?” no ISAG – Instituto Superior de Administração e Gestão.

2015: **Organizer** da 16ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Marketing Político**”.

2014: **Organizer** da 15ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Personal Branding**”.

2014: **Organizer** da 14ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Marketing Desportivo**”.

2014: **Organizer** da 13ª ISVOUGA MARKETING SESSION (Ciclo de Conferências de marketing do ISVOUGA) subordinada ao tema “**Neuromarketing**”.

2013: **Comissão Organizadora e Comité Científico** da “International Marketing, Advertising and Public Relations Conference – Brand Internationalization Competing in a Global Market”, organizada pela Unidade de Investigação e Internacionalização do ISVOUGA.

2012: **Comissão Organizadora e Comité Científico** da Conferência IS2012 Innovation for Sustainability, organizada pelas Faculdades de Ciências da Economia e da Empresa, das Universidades Lusíada do Porto e de Vila Nova de Famalicão.

2012: **Membro da Comissão Científica** das Jornadas Internacionales de Comunicación institucional e imagen pública, organizadas pela Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación, da Universidad de Vigo.

2011: **Seminário “Linkedin para Profissionais”** na Faculdade de Arquitetura e Artes, da Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão.

2011: **Seminário “Marketing Desportivo”** na Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa, da Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão.

2011: **III Jornadas Economia & Empresa** na Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa, da Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão.

2008: **Seminário “Internacionalização: O Caso IMPETUS”** no IPAM – Instituto Português de Administração de Marketing.

2008: **Seminário “O e-Learning no processo de ensino / aprendizagem dos alunos”** no IPAM – Instituto Português de Administração de Marketing.

## **ORIENTAÇÃO DE TESES**

### **Doutoramento**

#### **Em curso:**

Diamantino Ribeiro. Tema: **Comunicação do Ministério da Felicidade dos Emirados Árabes Unidos. Análise de dados qualitativos disponíveis na Internet.** Curso: Doutoramento em Comunicação e Desenvolvimento. Universidade: Universidade Lusófona do Porto.

## **Mestrado**

2013: **“O Marketing Digital e as Redes Sociais nas Agências de Viagens: Investigação aplicada ao Segmento Corporate”**, de Pedro Nuno Duarte de Oliveira, apresentada ao Instituto Universitário da Maia para a obtenção do grau de mestre em Marketing.

2013: **“Avaliação Estratégica aplicada em Balanced Scorecard com Dashboard - Das teorias de gestão ao Modelo SOM (Strategic Overview Map) para PME”**, de Paulo Manuel Azevedo Pinheiro, apresentada à Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão para a obtenção do grau de mestre em Gestão.

2013: **“Os Princípios e Técnicas Fundamentais de Gestão nas Micro e Pequenas Empresas do Setor Leiteiro: Estudo Aplicado na Região de Entre Douro e Minho”**, de Luís Carlos Ribeiro, apresentada à Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão para a obtenção do grau de mestre em Gestão.

2012: **“Gestão de Recursos Humanos na Perspectiva da Internacionalização: Práticas de PME Portuguesas”**, de João Vinhas, apresentada à Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão para a obtenção do grau de mestre em Gestão.

2012: **“A Problemática da Sucessão em Empresas Familiares: Casos de PME em Portugal”**, de Jorge Silva, apresentada à Universidade Lusíada de Vila Nova de Famalicão para a obtenção do grau de mestre em Gestão.

## **APRESENTAÇÕES E COMUNICAÇÕES**

**2017:** Comunicação sobre **“O comportamento do consumidor corporate e suas implicações na gestão de marketing digital e redes sociais das agências de viagens”**, INVTUR 2017 International Conference | Co-creating the future of tourism, Universidade de Aveiro.

**2016:** Comunicação sobre **“Marketing 4.0 e eCommerce”** Dias de Publicidade e Relações Públicas, Escola Superior de Educação de Viseu.

**2016:** Comunicação sobre **“Social Media Intelligence”**, Seminário Marketing Digital, Mestrado em Marketing Digital, ISCAP – IPP.

**07-11-2013:** Comunicação sobre **“Os Negócios na Internet e a Gestão Hoteleira: Reflexão sobre os Métodos usados para a Marcação de Hotéis em Viagens de negócios”**, no XV Seminário Luso-Espanhol de Economia Empresarial. Universidade de Trás os Montes e Alto Douro.

**22-07-2013:** Comunicação sobre **“Comunicação Digital e Social Media Marketing na Gestão da Notoriedade e Reputação Hoteleira”**, na III Conferência Internacional de Turismo “Governança e Turismo”. Instituto Superior da Maia.

**24-11-2012:** Conferência sobre **“A (in)visibilidade das redes sociais nas instituições educativas”**, no III Congresso Internacional a Fenda Dixital. Escola Superior de Educação de Paula Frassinetti e Universidade de Vigo.

**06-11-2012:** Palestra sobre **Marketing Interno e Comunicação**, organizada pelo Departamento de Economia e Gestão da UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

**12-07-2012:** Seminário sobre **Marketing Interno** organizado pelo Mestrado em Gestão de Recursos Humanos do **ISMT - Instituto Superior Miguel Torga**, em Coimbra.

**03-07-2012:** Palestra sobre **Marketing e Internet** na **Universidade Lusíada** de Vila Nova de Famalicão.

**06-06-2012:** Comunicação sobre a **Contribuição das Tecnologias de Informação e Comunicação para a Eficácia da Tomada de Decisões: Estudo aplicado às PME da Euro Região Norte de Portugal-Galiza**, nas VI Jornadas Internacionais de Secretariado e Assessoria, da ESTGL - Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego, do Instituto Politécnico de Viseu.

**31-05-2012:** Palestra sobre **Marketing Interno e Comunicação** organizada pela Licenciatura em Comunicação Empresarial do **ISCAP – Instituto Superior de Contabilidade e Administração**, do Instituto Politécnico do Porto.

**25-05-2012:** Conferência sobre **Marketing Digital e Social Media** organizada pela **Associação Incubadora do Vale do Sousa**.

**24-05-2012:** Palestra sobre **Marketing Relacional e Social Media** na **Escola Profissional Centro Juvenil de Campanhã**.

**23-05-2012:** Seminário sobre **Marketing Interno e Comunicação**, organizado pelo Mestrado em Gestão e Desenvolvimento de Recursos Humanos, da **ESEIG - Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão**, do Instituto Politécnico do Porto.

**15-05-2012:** Seminário sobre **os efeitos da utilização de novas tecnologias e redes sociais na atividade docente e investigação**, organizado pela Pós Graduação em TIC em Contextos de Aprendizagem da **ESEPF - Escola Superior de Educação de Paula Frassinetti**.

**13-05-2012:** Lançamento do livro **Porque é que o Marketing é Sexy & Inteligente?!**, na **FNAC** do Norteshopping.

**10-05-2012:** Palestra sobre **Marketing Interno e Comunicação**, na **Universidade Lusíada** do Porto.

**08-05-2012:** Palestra sobre **Marketing Digital e Redes Sociais**, na **Universidade Lusíada** de Vila Nova de Famalicão.

**11-11-2011:** Discurso de Lançamento do livro **Marketing Interno e Comunicação – O impacto da utilização de novas tecnologias nas PME**, no Espaço Cultural do El Corte Inglés, em Gaia.

**30-06-2011:** Apresentação sobre **Redes Sociais e Educação**, no **Social Media Day Portugal 2011**, na Exponor.

**15-06-2011:** Apresentação sobre **Novas Tecnologias e Marketing Directo**, no Workshop sobre Marketing Direto organizado pelos **CTT Correios de Portugal** e pelo **ISMT – Instituto Superior Miguel Torga**.

**11-05-2011:** Comunicação sobre **Novas Tecnologias para a Comunicação da Empresa**, no III Foro Hispano-Luso Ibeoramericano de Protocolo y Comunicacion Corporativa, na **Universidade de Vigo**.

**06-05-2011:** Comunicação sobre **Contribution of the New Information Technologies to the Efficacy of Communication in Crisis Situations**, na **OSCS/ECREA2011**, The Dialogue Imperative - Trends and Challenges in Strategic and Organizational Communication, na **UBI - Universidade da Beira Interior**.

**01-04-2011:** Palestra sobre **Marketing Pessoal** na **EPB - Escola Profissional de Braga**.

**29-10-2010:** Comunicação sobre **Tecnologias de Informação e Comunicação: A sua incidência na Comunicação Interna das PME's da Euro-Região Norte de Portugal-Galiza**, no VIII Congresso Internacional de Investigação e Desenvolvimento Sócio Cultural, organizado pela **Faculdade de Letras da Universidade do Porto**.

**23-09-2010:** Comunicação sobre **Práticas de Responsabilidade Social e Novas Tecnologias na Gestão de Recursos Humanos da Empresa: A sua incidência nas PME's da Euro-Região Norte de Portugal-Galiza**, na II Conferência de Investigação e Intervenção em Recursos Humanos 2010 – IIRH2010, que teve lugar na **Escola Superior de Ciências Empresariais do Instituto Politécnico de Setúbal**.

**24-05-2010:** Moderador da Conferência **A Arte de Vender e Saber Comprar** organizadas pelo CIAC de Santa Maria da Feira e pelo **ISVOUGA – Instituto Superior de entre Douro e Vouga**

**14-05-2010:** Moderador do Painel **Case Studies** nas I Jornadas de Marketing, Publicidade e Relações Públicas do **ISVOUGA – Instituto Superior de entre Douro e Vouga**.

**13-05-2010:** Comunicação sobre **A Comunicação na Era Digital: Um Estudo sobre as PME's da Euro-Região Norte de Portugal-Galiza** nas I Jornadas de Marketing, Publicidade e Relações Públicas do **ISVOUGA – Instituto Superior de entre Douro e Vouga**.

**23-04-2010:** Seminário para Psicólogos e Professores sobre **A Internet no Contexto da Educação: Novas Tecnologias, Potencialidades e Produtividade**, na **Escola de Comércio do Porto (Grupo LUSÓFONA)**.

**26-03-2010:** Palestra sobre **Blended Marketing**, inserida na iniciativa Tardes Tecnológicas do **ISMT – Instituto Superior Miguel Torga**, em Coimbra.

**22-11-2009:** Apresentação sobre **Audiovisuais** no XXI Congresso do Hospital de Crianças Maria Pia.

**21-11-2009:** Seminário sobre **Protocolo e Netiqueta** promovido para estudantes do 1º Ciclo de Estudos em Ciências da Comunicação da **Faculdade de Letras da Universidade do Porto**.

**16-10-2009:** Palestra subordinada ao tema **Consumo** promovida para estudantes do Curso de Instalação e Operação de Sistemas Informáticos da **Escola Prática de Formação em Tecnologias Informáticas (Braga)**.

**30-09-2009:** Conferência através de videoconferência subordinada ao tema **Práticas de Negócio no Mercado Digital** promovida para estudantes da Licenciatura em Gestão de Marketing da **Faculdade Europeia de Administração de Marketing (Recife-Brasil)**.

**24-04-2009:** Seminário sobre o **Projeto Europeu – Que Futuro?** promovido para estudantes do 1º Ciclo de Estudos de Gestão de Empresas do **ISAG - Instituto Superior de Administração e Gestão**.

**19-11-2008:** Moderador do Seminário “**O e-Learning no processo de ensino/aprendizagem dos alunos**”, promovido para docentes das escolas **IADE - Instituto de Artes Visuais, Design e Marketing**.

**15-05-2008:** Apresentação sobre **Comunicação Política e Intervenção Cívica – O Caso dos Blogues** nas III Jornadas de Comunicação organizadas pelo 1º Ciclo de Estudos em Comunicação , do **ISLA - Instituto Superior de Línguas e Administração (Gaia)**.

**01-12-2007:** Apresentação sobre **Marketing de Rede**, no1º Congresso de Marketing de Rede **New Way | Elite Club**

**15-06-2007:** Seminário subordinado ao tema **Estimular a Competitividade das PME**, promovido pela **PME Portugal** na Alfândega do Porto.

**27-05-2007:** Seminário sobre **Aprendizagem e Blogues – A Importância da Relação entre estes Universos**, promovido para estudantes da Pós-Graduação em TIC em Contextos de Aprendizagem, da **ESEPF - Escola Superior de Educação de Paula Frassinetti**.

**14-07-2007:** Apresentação sobre “**Protocolo e Comunicação Electrónica**” no 2º Encontro Científico do Grupo **ISLA**.

**14-03-2002:** Palestra sobre **Relações Interpessoais** promovida para estudantes do Curso de Secretariado da EPB - **Escola Profissional de Braga**.

**20-06-2001:** Palestra sobre o **Comportamento do Consumidor em Portugal** promovida para estudantes de Nantes (França), presentes na cidade do Porto ao abrigo de Parcerias estabelecidas entre o **CECOA - Centro de Formação Profissional para o Comércio e Afins** e outras instituições de formação da CE.

**20-09-2000:** Palestra sobre Atendimento de Clientes, na **Associação dos Comerciantes do Porto**.

**23-02-2000:** Palestra sobre Marketing Pessoal na **Escola de Comércio do Porto**.

**31-03-1999:** Palestra sobre Marketing Pessoal, na **Escola de Comércio do Porto**.

## **PRÉMIOS**

**Desde 2012:** Membro Honorário do Conselho Superior Europeu de Doutores e Doutores Honoris Causa.