

Aviso: [2020-07-12 15:32] este documento é uma impressão do portal Ciência-IUL e foi gerado na data indicada. O documento tem um propósito meramente informativo e representa a informação contida no portal Ciência-IUL nessa data.

Pedro Fontes Falcão

Professor Auxiliar Convidado

Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral (IBS)

Investigador Integrado

BRU - Business Research Unit (IBS)
[Contabilidade, Marketing e Gestão]



Contactos

E-mail	pfontesfalcao@iscte-iul.pt
Gabinete	D4.26
Telefone	217650471 (Ext: 279426)
Cacifo	152

Currículo

Pedro é Membro Integrado da Business Research Unit (BRU-IUL) do Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), tendo já diversos artigos publicados em várias revistas de topo. Tem também livros publicados.

As suas principais áreas de interesse são a Gestão Geral e a Negociação Empresarial.

Pedro tem uma experiência de gestão significativa, tendo cargos em vários órgãos sociais de grandes empresas, assim como cargos de gestão académica.

Pedro tem elevada experiência de ensino aos vários níveis de ensino.

Áreas de Investigação

Gestão Geral
Gestão de stakeholders
Negociação empresarial

Outras Actividades Profissionais

Período	Empregador	País	Descrição
Desde 2018	Montepio Holding	Portugal	
Desde 2018	Pharol SGPS	Portugal	
Desde 2018	BMO Portugal	Portugal	
2015 - 2018	Pharol SGPS (ex PT SGPS)	Portugal	Membro do Conselho Fiscal
2013 - 2016	Caixa Geral de Depósitos	Portugal	Administrador não executivo
Desde 2009	Consultoria	Portugal	consultor de estratégia e finanças

Qualificações Académicas

Universidade/Instituição	Tipo	Curso	Período
ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa	Doutoramento	Gestão	2008
Harvard Business School	Pós-graduação	Administração e Gestão de Empresas	1999
Universidade Católica Portuguesa	Licenciatura	Administração e Gestão de Empresas	1993

Atividades Letivas

Ano Letivo	Sem.	Nome da Unidade Curricular	Curso(s)	Coord
2019/2020	1º	Negociação (Pg)	Gestão Empresarial;	Sim
2019/2020	1º	Negociação (Pg)	Gestão Empresarial;	Sim
2019/2020	1º	Empreendedorismo em Cultura	Empreendedorismo e Estudos da Cultura; Estudos e Gestão da Cultura;	Não
2019/2020	1º	Negociação (2º Ciclo)	Direcção Empresarial;	Sim
2019/2020	1º	Técnicas de Negociação (Mx)	Gestão de Topo em Hotelaria;	Sim
2019/2020	1º	Estratégia Empresarial	Gestão; Escola de Gestão; Gestão de Marketing; Gestão Industrial e Logística;	Não
2019/2020	1º	Estratégia e Desenvolvimento Empresarial	Gestão de Serviços e da Tecnologia; Gestão;	Não
2019/2020	1º	Negociação (Mim)	Gestão Internacional; Estudos Internacionais;	Sim

2019/2020	2º	Negociação e Gestão de Stakeholders	Gestão de Programas e Projetos;	Sim
2019/2020	2º	Tópicos Avançados em Gestão	Direcção Empresarial;	Sim
2019/2020	2º	Negociação	Escola de Gestão;	Sim
2019/2020	2º	Negociação e Gestão de Conflitos (3 Cred.)	Escola de Gestão;	Sim

Orientações

• Dissertações de Mestrado

- Em curso

	Tipo de Orientação	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Estado	Instituição
1	Orientador	Mafalda de Ferro Coutinho Alves Monteiro	Qualidade de Corporate Governance em Empresas Familiares e Não-Familiares Listadas	--	Em curso	ISCTE-IUL
2	Orientador	Chen Xiaoxuan	Negociações de empresas chinesas em contextos de gerenciamento de partes interessadas	--	Em curso	ISCTE-IUL
3	Orientador	Rodrigo Rosa Teixeira Rebelo de Carvalho	O Novo Ecosistema de Mobilidade em Portugal	--	Em curso	ISCTE-IUL
4	Orientador	Luo Jiahui	A aplicação de jogos cooperativos e não cooperativos na negociação comercial	--	Em curso	ISCTE-IUL
5	Orientador	Zhiwei Li	PROFISSIONAIS CHINESES - NEGOCIAÇÕES COM STAKEHOLDERS PORTUGUESES.	Inglês	Entregue	ISCTE-IUL

- Terminadas

	Tipo de Orientação	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Orientador	Diogo Maria Trigueiros Alvim de Sousa Pimentel	Diplomacia Empresarial, Reputação e Meios de Comunicação Digitais	Inglês	ISCTE-IUL	2019
2	Orientador	Mauricio Wanderley Estanislau da Costa	Impacto do Planeamento Estratégico nos Resultados: O Caso CEDAE	Português	ISCTE-IUL	2019

3	Orientador	Xie Jingcheng	Boom e Francasso da indústria de Partilha de Bicicletas na China - Um estudo de caso da ofo	Inglês	ISCTE-IUL	2019
4	Orientador	Marta Amaral Martins Cabral de Barbosa	Os efeitos da personalidade na percepção de poder e no potencial integrativo das negociações	Inglês	ISCTE-IUL	2018
5	Orientador	Ana Sofia Trigo Ferreira	MILLENNIALS PORTUGUESES VS. INTERNACIONAIS: COMO É QUE DIFEREM OS SEUS ESTILOS DE GESTÃO DE CONFLITOS	Inglês	ISCTE-IUL	2018
6	Orientador	Marta Engenheiro Nobre	De Relações Públicas a Diplomata de Negócios: Novas Competências	Inglês	ISCTE-IUL	2018
7	Orientador	Alexia Marco	Management of conflict within small and medium group teams in French organizations.	Inglês	ISCTE-IUL	2018
8	Orientador	Pedro Miguel das Neves Ferreira	Negotiation for the Middle East: A comparative study of cultures and the construction of a negotiation framework for portuguese in Kuwait	Inglês	ISCTE-IUL	2017
9	Orientador	António José Ascenso Henriques	A Influência da Economia Digital na Banca de Retalho	Português	ISCTE-IUL	2016
10	Orientador	Daniel Duarte Costa	Análise e Definição da Estratégia de uma Empresa de Mediação de Seguros	Português	ISCTE-IUL	2016
11	Orientador	André Barreto das Neves de Almeida Braga	Herd Behavior and Market Efficiency: Evidence from the portuguese stock exchange	Inglês	ISCTE-IUL	2016
12	Orientador	Yiran Wang	Conflict Management and Game Theory in Chinese Company	Inglês	ISCTE-IUL	2016
13	Orientador	Joana Isabel Gonçalves Gouveia	Business Plan: Homestel Lisbon Boutique Hostel	Inglês	ISCTE-IUL	2015
14	Orientador	Nuno José Covas Conceição Maldonado Sousa	Da Ética na Negociação Empresarial	Português	ISCTE-IUL	2013
15	Orientador	Carlos Manuel Ferreira dos Reis	Análise da Preparação da Negociação Comercial das Empresas de Grande Consumo em Portugal	Português	ISCTE-IUL	2012
16	Orientador	Luís Filipe Preza Pires Rente	O Planeamento estratégico nas organizações de saúde - estudo de caso dos hospitais privados.	Português	ISCTE-IUL	2010

• Projetos Finais de Mestrado

- Terminadas

	Tipo de Orientação	Nome do Estudante	Título/Tópico	Língua	Instituição	Ano de Conclusão
1	Orientador	Santi Suaria	Plano de Negócio do Clothie: um App inovativo para comprar em lojas locais	Inglês	ISCTE-IUL	2018
2	Orientador	Rui Alexandre Abreu da Fonseca Carneiro	Governo da Informação. Estudo do caso da ANA Aeroportos de Portugal, SA	Português	ISCTE-IUL	2017
3	Orientador	Hélder Manuel Sebastião Rosalino	O Desenvolvimento do Planeamento Estratégico em Bancos Centrais. O caso do Banco de Portugal	Português	ISCTE-IUL	2017
4	Orientador	Ângela Filipa Pereira Machado	Estratégia de Crescimento para uma Microempresa Familiar	Português	ISCTE-IUL	2016
5	Orientador	Ricardo de Oliveira Faria	A Conflict Management Model for the Chinese Context, an Analytical Approach	Inglês	ISCTE-IUL	2016
6	Orientador	Cláudia Sofia Lobo Pimpão Álvaro	Plano de Negócios - Clínica Fisiorayo	Português	ISCTE-IUL	2015
7	Orientador	Eloísa Mafalda Martins Ferreira	Naturelis - A Portuguese Soap Company	Inglês	ISCTE-IUL	2015
8	Co-Orientador	Maria Luísa de Oliveira Pereira Lourenço	Alojamento Universitário em Lisboa	Português	ISCTE-IUL	2015
9	Orientador	Manuel Andrade Saraiva	Personality & Negotiation: A study with a new approach	Inglês	ISCTE-IUL	2014
10	Orientador	António Marcos Pinho Alves	Plano de Negócio: Fava-Rica	Português	ISCTE-IUL	2014
11	Orientador	Maria Carolina de Santa Rita Oliveira Duarte	Plano de Negócios - Tour Me Away	Português	ISCTE-IUL	2014
12	Orientador	Ana Patrícia Fernandes Falcão Machado	Plano de Negócio: Ginásio CrossFit4Life	Português	ISCTE-IUL	2014
13	Orientador	João Miguel Barros Jardim	Plano de Negócios: MADtours	Português	ISCTE-IUL	2013
14	Orientador	Ana Catarina Silva Marçal	Business Plan of a Rural Hotel in the County of Sertã "Hotel do Rio".	Inglês	ISCTE-IUL	2013
15	Orientador	Andrea Loureiro Soares	Re-Designing a Go-to-Market Strategy to Portugal Telecom's Telecare Service	Inglês	ISCTE-IUL	2013
16	Orientador	Ana Filipa Borges Alves Marçal	Business Plan for a Pet Sitting and Dog Walking Company	Inglês	ISCTE-IUL	2013

17	Orientador	Lécia de Jesus Neves	Plano de Negócios: Clínica Mais Saúde	Português	ISCTE-IUL	2013
18	Orientador	Filipa Isabel Rebelo da Costa	Plano de Negócios - Residência de luxo "A melhor Idade"	Português	ISCTE-IUL	2013
19	Orientador	Hugo Miguel Sismeiro Reis	Defining a Differentiation Strategy in the Undifferentiated Jewelry Retail Sector	Inglês	ISCTE-IUL	2013
20	Orientador	José Luís Vicente de Sousa	Plano de Negócios da LusominerWater Lda. Empresa de Exportação de Águas Engarrafadas Minerais e de Nascente para Países do Golfo Pérsico	Português	ISCTE-IUL	2013
21	Orientador	Dulce Rosa Santos	Touristic Destination Image: A study Lisbon's touristic image	Inglês	ISCTE-IUL	2013
22	Orientador	Cláudia Pereira Teixeira	Plano de negócio - LOGICPAPER	Português	ISCTE-IUL	2013
23	Orientador	Helena Rute de Carvalho Rodrigues	Plano de Negócios: Madeira in Hostel	Português	ISCTE-IUL	2013
24	Orientador	Francisco Manuel dos Reis Luiz de Oliveira da Silva	O Impacto da Inteligência Emocional no Desempenho de Colaboradores - Análise de um caso numa grande instituição financeira em Portugal	Português	ISCTE-IUL	2012
25	Orientador	Maria Rosália Ferreira Rodrigues Filipe	Plano de Negócio "Clínica de Parkinson"- Clínica para tratamento de doentes com Parkinson	Português	ISCTE-IUL	2012
26	Orientador	Lúcia Isabel da Silva Costa	Projeto de Investimento: Colégio Os Traquinas	Português	ISCTE-IUL	2012
27	Orientador	Victor Manuel Mónica Monteiro Alexandre	Customer Valuation Model Applied to a Foodservice Commodities Supplier	Inglês	ISCTE-IUL	2012
28	Orientador	Sofia Maria Barrocas André	O Modelo de Negócio da Indústria Farmacêutica - Tempos de Mudança	Português	ISCTE-IUL	2012
29	Orientador	Luísa Cristina Domingos dos Santos	Geringo - Projecto de Empreendedorismo Social	Português	ISCTE-IUL	2012
30	Orientador	Francisco Carlos Duarte da Silva	iFood - Just choose and eat it	Inglês	ISCTE-IUL	2012
31	Orientador	Rui de Brito Estrela	Plano de Negócio para Plataforma Electrónica de Transacção de Serviços Profissionais	Português	ISCTE-IUL	2012
32	Orientador	Naim Samje Tajdin	The Portugal's Competitive Advantages to Receive Foreign Direct Investment by Tech Companies. Case Study	Inglês	ISCTE-IUL	2012

33	Orientador	Ana Catarina de Almeida Ribeiro Valério	Inovação nos Serviços como Forma de Fidelizar Clientes	Português	ISCTE-IUL	2012
34	Orientador	Pedro Nuno Tomás Caetano	Business Plan for a Not-For Profit Organization Focused in Long-Term Unemployment.	--	ISCTE-IUL	2011
35	Orientador	Vítor Miguel Guia de Almeida	Gestão de Conflitos - Aplicação na Gestão Contratual no Sector da Construção Civil	Português	ISCTE-IUL	2011
36	Orientador	Humberto Manuel Gomes Soares		--	ISCTE-IUL	2011
37	Orientador	Hervé Renaud Chabosseau		--	ISCTE-IUL	2011
38	Orientador	Nuno Miguel Duarte Pascoal		--	ISCTE-IUL	2011
39	Orientador	Inês Faria e Silva Engenheiro de Andrade	Carry & Eat - A new packaging proposal	Inglês	ISCTE-IUL	2010
40	Orientador	Kadri Pikhof	Cultural Differences of Estonian and Russian Managers During the Negotiations.	Inglês	ISCTE-IUL	2010
41	Orientador	Kristine Benke	Business Plan Of Vegetarian Lifestyle Online Shop Green Bean in Latvia.	Inglês	ISCTE-IUL	2010
42	Orientador	David Henrique Sousa Martins de Sá Pires	Plano de Negócio para Projecto de Consultoria Financeira.	Português	ISCTE-IUL	2010
43	Orientador	David Furtado de Matos Viana	Análise da Viabilidade de uma Unidade Centralizada de Negociação e Compra no Interior de um Grupo Empresarial: Case Study PTCompras.	Português	ISCTE-IUL	2010

Total de Citações

Web of Science®	21
Scopus	34

Publicações

• Revistas Científicas

- Artigo em revista científica

1	Fernandes, A., Skotnes, L.- L. , Major, M. & Falcão, P. F. (2020). Clinicians' perceptions of Norwegian women's experiences of infertility diseases. International Journal of Environmental Research and Public Health. 17 (3)
---	--

2	Ladeira, M. J. M., Ferreira, F., Ferreira, J. M., Fang, W., Falcão, P. F. & Rosa, A. (2019). Exploring the determinants of digital entrepreneurship using fuzzy cognitive maps. <i>International Entrepreneurship and Management Journal</i> . 15 (4), 1077-1101 - N.º de citações Web of Science®: 5 - N.º de citações Scopus: 7
3	Miguel, B. P., Ferreira, F. A. F., Banaitis, A., Banaitien, N., Meidute-Kavaliauskiene, I. & Falcão, P. F. (2019). An expanded conceptualization of 'smart' cities: adding value with fuzzy cognitive maps. <i>E+M. Ekonomie a Management</i> . 22 (1), 4-21 - N.º de citações Web of Science®: 6 - N.º de citações Scopus: 6
4	Reis, I., Ferreira, F., Meidute-Kavaliauskiene, I., Govindan, K., Fang, W. & Falcão, P. (2019). An evaluation thermometer for assessing city sustainability and livability. <i>Sustainable Cities and Society</i> . 47 - N.º de citações Web of Science®: 2 - N.º de citações Scopus: 6
5	Barroso, R., Ferreira, F., Meidute-Kavaliauskiene, I., Banaitien, N., Falcão, P. & Rosa, A. (2019). Analyzing the determinants of e-commerce in small and medium-sized enterprises: a cognition-driven framework. <i>Technological and Economic Development of Economy</i> . 25 (3), 496-518 - N.º de citações Web of Science®: 7 - N.º de citações Scopus: 8
6	Mascarenhas, C., Marques, C., Galvão, A., Carlucci, D., Falcão, P. F. & Ferreira, F. (2019). Analyzing technology transfer offices' influence for entrepreneurial universities in Portugal. <i>Management Decision</i> . 57 (12), 3473-3491 - N.º de citações Web of Science®: 1 - N.º de citações Scopus: 1
7	Branco, J., Ferreira, F., Meidute-Kavaliauskiene, I., Banaitis, A. & Falcão, P. F. (2019). Analysing determinants of small and medium-sized enterprise resilience using fuzzy cognitive mapping. <i>Journal of Multi-Criteria Decision Analysis</i> . 26 (5/6), 252-264 - N.º de citações Scopus: 6
8	Curto, J. D., Falcão, P. F. & Braga, A. A. (2018). Herd behaviour and market efficiency: evidence from the Iberian stock exchanges. <i>Journal of Advanced Studies in Finance</i> . 8 (2), 81-93
9	Falcão, P. F., Cunha, M. P., Curto, J. & Oliveira, F. (2018). A inteligência emocional e o desempenho dos colaboradores: estudo empírico numa instituição financeira. <i>Revista de Gestão de Países de Língua Portuguesa</i> . 17 (3), 18-34
10	Falcão, P. F., Saraiva, M., Santos, E. & Pina e Cunha, M. (2018). Big Five personality traits in simulated negotiation settings. <i>EuroMed Journal of Business</i> . 13 (2), 201-213
11	Falcão, P. F. & Reis, C. (2014). Analysis of the preparation of commercial negotiations of fast-moving consumer goods companies in Portugal = Análise da preparação de negociações comerciais de empresas de produtos de grande consumo em Portugal. <i>International Business and Economics Review</i> . 5, 204-217

• Livros e Capítulos de Livros

- Autor de livro

1	Falcão, P. F. (2018). <i>Todos Podemos Negociar Bem! Conceitos, estratégias e exemplos práticos de gestores de sucesso</i> . Alfragide. Texto Editores.
---	---

2	Júdice, J. M. & Falcão, P. F. (2018). À conversa sobre negociação: um diálogo sobre a arte negocial ao longo da história. Lisboa. Dom Quixote.
3	Falcão, P. F. (2017). Todos podemos negociar bem! Conceitos, estratégias e exemplos práticos de gestores de sucesso.
4	Falcão, P. F. (2014). A arte da guerra na Negociação. Lisboa/Portugal. Top Books.
5	Falcão, P. F. (2013). Todos podemos negociar bem. Lisboa, Portugal. TopBooks.

• Conferências/Workshops e Comunicações

- Publicação em atas de evento científico

1	Ricardo M. R. Barroso, Barroso, R., Ferreira, F., Meidute-Kavaliauskiene, I., Nerija Banaitien, Falcão, P. F....Rosa, A. (2019). Understanding the determinants of e-commerce in small and medium-sized enterprises: A metacognitive framework. In Proceedings of the 2019 International Conference on Management and Education (MAE 2019). (pp. 1-24). Tokyo
2	Lopes da Costa, R., Jordão, A. , Nelson António & Falcão, P. F. (2019). Bounded Rationality in Decision Making: Biases in Managers of the Portuguese Port Sector. In Livro de Atas da XXIX Jornadas Hispano Lusas de Gestão Científica. Osuna
3	Branco, J., Ferreira, F., Meidute-Kavaliauskiene, I., Banaitis, A. & Falcão, P. F. (2019). Analyzing resilience in small and medium-sized enterprises: A fuzzy cognitive mapping-based approach. In Proceedings of the 2019 International Conference on Management and Education (MAE 2019). (pp. 1-23). Tokyo
4	Falcão, P. F. & Santos, D. (2013). TOURIST DESTINATION IMAGE: A STUDY ON LISBON'S DESTINATION IMAGE. In EuroMed Press (Ed.), Confronting Contemporary Business Challenges through Management Innovation. (pp. 2613-2615). Estoril, Portugal

- Comunicação em evento científico

1	Branco, J., Ferreira, F., Meidute-Kavaliauskiene, I., Banaitis, A. & Falcão, P. F. (2019). Analyzing resilience in small and medium-sized enterprises: A fuzzy cognitive mapping-based approach. 2019 International Conference on Management and Education (MAE 2019).
2	Falcão, P. F. & Ramalho, N. (2019). Stakeholder management: How similar are the concepts of Business Diplomacy and Public Relations?. 29th EBES Conference - Lisbon.
3	Lopes da Costa, R., Jordão, A. , António, N. & Falcão, P. F. (2019). Bounded Rationality in Decision Making: Biases in Managers of the Portuguese Port Sector. XXIX Jornadas Hispano Lusas de Gestão Científica.
4	Falcão, P. F. & Santos, D. (2013). TOURIST DESTINATION IMAGE: A STUDY ON LISBON'S DESTINATION IMAGE. Confronting Contemporary Business Challenges through Management Innovation.

• Outras Publicações

- Outras publicações

1	Barroso, R., Ricardo M. R. Barroso, Ferreira, F., Meidute-Kavaliauskiene, I., Nerija Banaitien, Falcão, P. F....Rosa, A. (2019). Understanding the determinants of e-commerce in small and medium-sized enterprises: A
---	--

metacognitive framework. 2019 International Conference on Management and Education (MAE 2019) .

- Artigo no prelo (in press)

1 Babu, D., Ramalho, N. & Falcão, P. F. (2020). Telecommuting potential analysis. Global Business and Economics Review.

Cargos de Gestão Acadêmica

Coordenador da unidade curricular Negociação (2020)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Negociação e Influência no Mundo Empresarial (2020)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Conflitos (3 Cred.) (2020)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Tópicos Avançados em Gestão (2020)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Stakeholders (2020)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Negociação (2º Ciclo) (2019)
Unidade/Área: Recursos Humanos

Coordenador da unidade curricular Técnicas de Negociação (Mx) (2019)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Negociação (Pg) (2019)
Unidade/Área: Recursos Humanos

Coordenador da unidade curricular Negociação (Mim) (2019)
Unidade/Área: Recursos Humanos

Coordenador da unidade curricular Tópicos Avançados em Gestão (2019)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Negociação (2019)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Stakeholders (2019)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Negociação e Influência no Mundo Empresarial (2019)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Tópicos Avançados em Empreendedorismo (2019)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Negociação (Pg) (2019)
Unidade/Área: Recursos Humanos

Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Conflitos (3 Cred.) (2019)
Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Técnicas de Negociação (Mx) (2018)
Unidade/Área: Marketing

Coordenador da unidade curricular Negociação (Mim) (2018) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação (2º Ciclo) (2018) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação e Influência no Mundo Empresarial (2018) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Técnicas de Negociação (Mx) (2018) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Stakeholders (2018) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Conflitos (3 Cred.) (2018) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação (2018) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação Comercial Aplicada (2017) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Negociação (Pg) (2017) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação (2º Ciclo) (2017) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação (Mim) (2017) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Conflitos (3 Cred.) (2017) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação (2017) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Stakeholders (2017) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Técnicas de Negociação (Mx) (2017) Unidade/Área: Marketing
Coordenador de Curso de Pós Graduação em Gestão Empresarial (2016 - 2017) Unidade/Área: Gestão Empresarial
Coordenador da unidade curricular Negociação Comercial Aplicada (2016) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Negociação (Mim) (2016) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação (Pg) (2016) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação (2º Ciclo) (2016) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Técnicas de Negociação (Mx) (2016) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Conflitos (3 Cred.) (2016) Unidade/Área: Gestão Geral

Coordenador da unidade curricular Negociação (2016) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Stakeholders (2016) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Negociação (Pg) (2015) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação Comercial Aplicada (2015) Unidade/Área: Marketing
Coordenador da unidade curricular Negociação (Mim) (2015) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Negociação (2º Ciclo) (2015) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Dissertação em Gestão de Empresas (54 Ects) (2015) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Conflitos_fd (2015) Unidade/Área: Área Científica INDEG-IUL
Coordenador da unidade curricular Negociação e Gestão de Conflitos (3 Cred.) (2015) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Trabalho de Projeto em Gestão de Empresas (2015) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação (2º Ciclo) (2014) Unidade/Área: Recursos Humanos
Coordenador da unidade curricular Dissertação em Gestão de Empresas (54 Ects) (2014) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Trabalho de Projeto em Gestão de Empresas (2014) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Casos de Gestão Estratégica Global (2014) Unidade/Área: Gestão Geral
Coordenador da unidade curricular Negociação (Mim) (2014) Unidade/Área: Recursos Humanos
Director do Mestrado em Gestão de Empresas (2013 - 2015) Unidade/Área: Gestão de Empresas
Director da Pós Graduação em Gestão Empresarial Energias Renováveis (2011 - 2013) Unidade/Área: Gestão Empresarial Energias Renováveis
Director do Mestrado em Gestão de Empresas (2011 - 2013) Unidade/Área: Gestão de Empresas
Director da Pós Graduação em Gestão Empresarial Energias Renováveis (2010 - 2011) Unidade/Área: Gestão Empresarial Energias Renováveis
Director da Pós Graduação em Direcção Empresarial (2010 - 2011) Unidade/Área: Direcção Empresarial
Director do Mestrado em Gestão de Empresas (2010 - 2011) Unidade/Área: Gestão de Empresas

Ordem dos Economistas (Desde 2015)

Fórum de Administradores de Empresas (2015 - 2016)

Instituto Português de Corporate Governance (Desde 2003)