

Iscte forma executivos dentro e fora de portas

Além de uma vasta oferta em território nacional, o Iscte Executive Education tem reforçado a sua aposta no mercado internacional com vários programas e formatos em diferentes países.



Com um longo historial no setor educativo, o Iscte Executive Education conta, no seu portefólio, com oferta em Executive MBA, Executive Masters em praticamente todas as áreas da Gestão, pós-graduações, Advanced Products (pós-graduações) e Applied Programs (pós-graduações também, com experiências ao vivo com partes inersivas). De salientar ainda “produtos corporative, feitos à medida das empresas com várias dinâmicas e várias abordagens, e consultoria empresarial institucional (com estudos)”, conforme explicou José Crespo de Carvalho, presidente Iscte Executive Education.

Tudo isto no mercado português, “mas com um pendore cada vez maior em termos internacionais”, até mesmo porque “a grande aposta é no e para o mercado internacional”, sublinha.

Assim sendo, não será de estranhar que as maiores novidades cheguem do mercado internacional: “A expansão internacional trouxe-nos um leque variado de programas e formatos” no Brasil, na China, na Índia, na Turquia, nos EUA, em França, entre outros.

José Crespo de Carvalho explica que, quase todos, têm uma customização ao mercado e, obviamente, “customização do produto/serviço”, que abrange “cursos de curta duração a Executive Masters, pós-graduações” e, em fase de finalização, “o nosso Executive MBA fora de Portugal”

que conta, para já, “com dois mercados com forte probabilidade de se tornarem candidatos a este movimento de expansão”.

Questionado se este tipo de formação tem muita procura dos executivos portugueses, responde que neste momento o que tem mais procura, “tendo em consideração o back to basics forçado por causa das condições económicas, são os fundamentais: finanças, contabilidade, operações e logística, marketing, marketing digital, imobiliário, controlo de gestão, pessoas e liderança, gestão em saúde, gestão de projetos, áreas comerciais, entre outros”. E prossegue: “O nosso flagship, um porto seguro, posicionado nos 100 primeiros lugares do ranking do Financial Times e nos 50 primeiros nos rankings QS é o Executive MBA que continua com uma procura fortíssima. É um valor seguro, um investimento que se paga rápido e um life change ‘event’.”

Quadro académico variado

Para assegurar esta oferta diversificada, o quadro académico neste campo formativo “é composto por professores do Iscte e por inúmeros profissionais do mercado, convidados para ajudarem ao lado prático e aplicacional que nos caracteriza e que fortalece o staffing dos programas”, salienta.

Já o impacto das formações



Nós ensinamos mesmo a fazer, a resolver problemas, a criar autonomia decisional, a enfrentar responsabilidades.



JOSÉ CRESPO DE CARVALHO
presidente Iscte
Executive Education

disponibilizadas “é avaliado durante a entrega e à saída”, bem assim como “algum tempo após a saída”. De resto, como fazem os rankings, “que não avaliam o que se está a passar agora, mas o que se passou e que impacto teve, a posteriori”, diz este responsável.

De qualquer forma, José Crespo de Carvalho assegura que todos os profissionais “participantes estão inseridos no mercado de trabalho e, com isso, trabalhamos indiretamente com o mercado de trabalho”. Já mais diretamente, a instituição trabalha também “em corporate quando fazemos programas específicos para empresas, à medida”, sejam elas “nacionais, multinacionais ou mesmo externas a Portugal”.

Trabalhar hard e soft skills

Os formatos e as dinâmicas são muito trabalhados pelo Iscte Executive Education, mas José Crespo de Carvalho acredita que “só valem a pena se tiverem impacto”. E este responsável explica a sua ideia: “História por história, nós preferimos, mesmo que mude cabeças e pessoas e que tenha impacto. Dito isto, sem impacto não vamos lá. E há uma coisa que muitas vezes digo e que é totalmente verdade nesta casa: não enchemos baldes de entusiasmo e de inspiração. Nós ensinamos mesmo a fazer, a resolver problemas, a criar autonomia decisional, a enfrentar

responsabilidades.”

José Crespo de Carvalho acredita que “o saber-fazer é fundamental” e “o aprender a saber fazer, fazendo, crítico”. Uma espécie de walk the talk”. A verdade é que existem “desafios a quatro níveis”, sendo o primeiro deles “o desafio de conteúdos que continua sempre atual e que deve incluir componentes de soft skills”.

O segundo será “o desafio de formatos, que, com o online, trouxe novas batalhas e terrenos de atuação, bem assim como novos mercados – aqui as soft skills à distância mudam de figurino, mas continuam a ser fundamentais”.

O terceiro desafio integra “a internacionalização, com a China e a Índia a serem mercados cada vez mais relevantes para nós, para além de toda uma série de novos mercados que estamos a trabalhar”. Desde “o já habitual Brasil a mercados aparentemente menos óbvios como os Estados Unidos da América – de onde emergem questões culturais que enformam as soft skills”.

Finalmente, conta-se ainda “o desafio da criação de novos produtos e ofertas”, não só formativas, mas o pacote de serviço que temos de trabalhar. E o presidente do Iscte Executive Education recorda que “nestes desafios estão incluídos uma série de outros que são primeira e segunda derivadas destes, todos incorporando soft skills”.