

Uma aposta na internacionalização



José Crespo de Carvalho, presidente do Ictec Executive Education.

O Ictec Executive Education quer fechar 2024 com 50% de negócio internacional: alargar para novas geografias é o objetivo.

“As nossas pedras basilares assentam na nossa estratégia: catálogo, corporate e internacional.” Quem o diz é José Crespo de Carvalho, presidente do Ictec Executive Education, quando questionado sobre o que distingue a sua escola. Além disso, diz, a instituição é muito “hands-on”. “Sempre fomos. Tem a ver com o nosso ADN.”

E como é que isso se traduz? Numa oferta extensa e dinâmica, sempre com novos cursos. Inteligência Artificial ou Gestão de Empresas Familiares são apenas duas das novidades que o Ictec Executive Education tem para o próximo ano letivo. Entre estas, José Crespo de Carvalho destaca cinco: “Vamos ter uma pós-graduação live on-line com fim de semana

imersivo final em agile project e business management, que permite certificação em agile certified practitioner (PMI) e vamos ter também uma pós-graduação live online com fim de semana imersivo final em business management, que é cutting edge em termos de temas. Depois, vamos ter uma reconfiguração do MBA in Sustainable Management, acreditada pela AMBA, e que terá de começar a entrar nas agendas mentais de todos. Entregue em inglês e com aspetos muito interessantes de company journeys.” E prossegue: “Para o segundo semestre, iremos ter outras três ou quatro novidades que ainda não consigo revelar agora, mas que tocam áreas de inteligência artificial, vendas, motivação no

trabalho e investimentos financeiros. Por fim, o curso de gestão de empresas familiares fortalecido porquanto nos importa sublinhar o único manual alguma vez escrito em Portugal sobre o tema e debater um caso que envolva três gerações. Muito para além daquilo que os programas convencionais de outras escolas nos mostram nestas áreas.”

As novidades, porém, não se ficam por aí. José Crespo de Carvalho salienta, ainda, toda a atividade corporate que denota “cada vez mais força, maturidade e estruturação”. “E há uma enorme aposta, cada vez maior, na atividade empresarial internacional. Quer em open, quer em corporate solutions.”

“

O internacional, para nós, é o farol mais importante da nossa atividade no momento. Não é o que mais receitas e alunos nos traz, mas é a nossa maior aposta.



JOSÉ CRESPO DE CARVALHO
Presidente do Ictec Executive Education

Servir bem quem procura o Ictec Executive Education

Com uma oferta ampla a nível de mestrados e pós-graduações, o presidente do Ictec Executive Education resume: “Temos produtos que vão desde o Executive MBA, o MBA em Sustainable Management, Executive Masters, pós-graduações, pós-graduações online e produtos de curta-média duração em open enrolment. Isto para além dos produtos Mestrado em Applied Management com a Escola de Gestão do Ictec-TUL e o mestrado em Tecnologias Digitais para o negócio com a ISTA, a Escola de Engenharia do Ictec.” São mais de 50 os cursos que o Ictec

Executive Education tem para oferecer. Números que não ofuscam o docente.

“O número é o que menos importa. Importa, sim, servirmos os mercados que nos procuram com impacto” bem como a “multiplicidade de profissionais que nos procuram, de geometria totalmente variável, desde recém-licenciados ou ainda antes disso e pessoas com larga experiência profissional”.

Excelentes resultados

Com ensino presencial, remoto ou blended, a oferta desta escola tem, de acordo com o seu presidente, “evoluído muito positivamente, quer em alunos quer em resultados”. E traduz-se numa excelente receção por parte do mercado de trabalho. “É muito favorável junto das empresas porquanto medimos sempre o impacto. E é muito favorável junto dos participantes individuais que sabiam aproveitar a formação como arma de crescimento, maturação, capacidade de decisão e autonomia.”

Quando questionado sobre a importância da internacionalização para o Ictec Executive Education e das parcerias internacionais que a escola tem feito, José Crespo de Carvalho é taxativo: “O internacional, para nós, é o farol mais importante da nossa atividade no momento. Não é o que mais receitas e alunos nos traz, mas é a nossa maior aposta. Queremos fechar 2024 com 50% de negócio internacional. E isso significa que pretendemos alargar da China, da Índia, do Médio Oriente, do Brasil e dos EUA, onde estamos, para mais geografias, ou nesses mesmos países ou noutros países.”

É isso, aliás, de acordo com o responsável do Ictec Executive Education, aquilo que distingue a escola das demais e que justifica o porquê de tantos alunos a escolherem todos os anos. “Somos uma casa prática, aplicacional, ‘hands-on’, que prepara autonomia, responsabilidade, capacidade de decisão e que inclui, trata as pessoas como pessoas e tem em conta a diversidade. Isso são fatores mais do que suficientes para podermos ser escolhidos. Querendo um ambiente cosmopolita, cidadão e internacional, com as características mais ‘hands-on’, então estaremos a falar do Ictec Executive Education”.