

9ª EDIÇÃO



LUXURY BRAND MANAGEMENT

STRATEGIC MARKETING FOCUS



PARCEIROS E CASE STUDIES



BENTLEY

CLARINS
PARIS

FARFETCH

L'ORÉAL

Cartier

Renova



VIÚVA LAMEGO

Desde 1849

LONGCHAMP
PARIS



Amorim Luxury
Group



Executive
Education



DESTINATÁRIOS

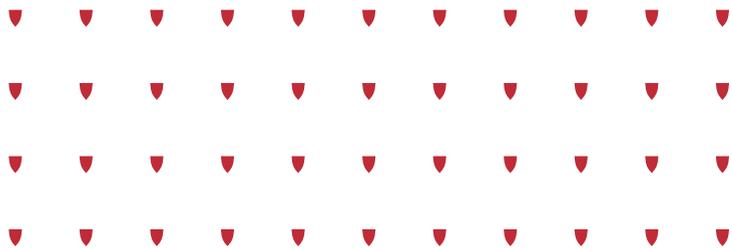
Profissionais de qualquer setor de atividade, que pretendam adotar as melhores práticas de luxo para a sua organização e acrescentar valor aos seus produtos e serviços:

- Empresários, diretores de marketing e comunicação, gestores de produto e diretores criativos que desejem incorporar conceitos de luxo nas suas estratégias de marca;
- Profissionais do setor de luxo que pretendam consolidar e aprofundar o seu conhecimento do setor, a nível nacional e internacional;
- Profissionais de qualquer setor de atividade que pretendam acrescentar valor ao seu produto, serviço e marca.

CONHEÇA A ESTRATÉGIA E DIFERENCIAÇÃO APLICADAS NO **MERCADO DE LUXO**, COMO INSPIRAÇÃO PARA APLICAR EM QUALQUER SETOR DE ATIVIDADE.

O equilíbrio entre a criatividade e exclusividade é um dos fatores críticos de sucesso numa marca no setor de luxo. A abordagem aos clientes de luxo terá que incorporar uma série de requisitos, como o desenvolvimento de produtos/serviços, gestão de relacionamento com o cliente e estratégia de marketing, que o programa Luxury Brand Management visa responder.

Através da frequência deste programa, os participantes irão adquirir competências que lhes permitirão aplicar conceitos de luxo nos seus setores, acrescentando valor de forma diferenciadora e sustentada na sua empresa.





OBJETIVOS

- ✓ Compreender o setor de luxo e as características que o diferenciam;
- ✓ Identificar e conhecer o consumidor de produtos e serviços de luxo;
- ✓ Adquirir conhecimento de boas práticas do setor de luxo, aplicáveis a qualquer setor de atividade;
- ✓ Definir e implementar estratégias de marketing para produtos e serviços de luxo;
- ✓ Conhecer as tendências e desafios do mercado luxo do futuro;
- ✓ Networking com profissionais do setor do luxo.

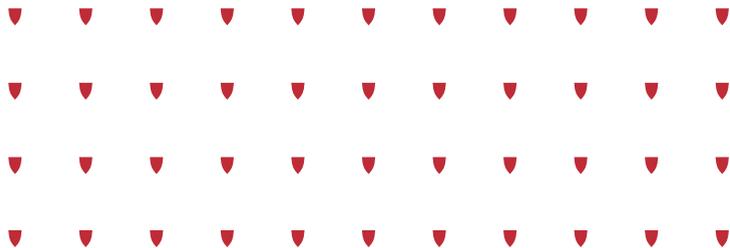
METODOLOGIA

CASE STUDIES

Permitindo ilustrar os vários temas e setores do mercado de luxo, através das aplicações reais de diferentes marcas.

CONSULTORIA PERSONALIZADA

O programa inclui o Consulting Day, onde os participantes poderão apresentar a sua empresa ou marca a especialistas do setor do luxo, assegurando consultoria personalizada.



PROGRAMA

	QUARTA · 27 MAIO	QUINTA · 28 MAIO	SEXTA · 29 MAIO	SÁBADO · 30 MAIO
9H00 - 10H00	BOAS VINDAS E APRESENTAÇÃO DO PROGRAMA	O MERCADO DE LUXO GLOBAL	O MERCADO DE LUXO EM PORTUGAL	BENTLEY LUXURY DAY
10H00 - 11H00	A ESSÊNCIA DO LUXO	L'OREAL LUXE	RENOVA	CLARINS BEAUTY
11H00 - 11H30	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK
11H30 - 12H15	O CONSUMIDOR DE LUXO	MARKETING DAS MARCAS DE LUXO	VIÚVA LAMEGO	BENTLEY LUXURY DAY Apresentação Bentley/Test Drive
12H15 - 13H00		CARTIER	AMORIM LUXURY GROUP	CLARINS BEAUTY Workshop/Barbearia
13H00 - 14H00	ALMOÇO	ALMOÇO	ALMOÇO	ALMOÇO DE ENCERRAMENTO E ENTREGA DE DIPLOMAS
14H00 - 15H00	ESTRATÉGIAS DAS MARCAS DE LUXO	LOVE BRANDS NA NETWORK ECONOMY	CONSULTING DAY	
15H00 - 16H00		FARFETCH	Apresentações	
16H00 - 16H30	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	COFFEE BREAK	
16H30 - 18H00	ESTRATÉGIAS DAS MARCAS DE LUXO	INNOVATION AND DISRUPTION IN LUXURY	CONSULTING DAY Apresentações	



ESTRUTURA

1. A ESSÊNCIA DO LUXO

CARLOS FERREIRINHA

2. O CONSUMIDOR DE LUXO

CARLOS FERREIRINHA

3. ESTRATÉGIAS DAS MARCAS DE LUXO

CARLOS FERREIRINHA

4. O MERCADO DE LUXO GLOBAL

HELENA AMARAL NETO

5. MARKETING DAS MARCAS DE LUXO

HELENA AMARAL NETO

6. LOVE BRANDS NA NETWORK ECONOMY

SANDRA RIBEIRO

7. INNOVATION AND DISRUPTION LUXURY

DANIEL LANGER (sessão em inglês)

8. O MERCADO DE LUXO EM PORTUGAL

HELENA AMARAL NETO

9. CASE STUDIES

- L'ORÉAL LUXE
- CARTIER
- FARFETCH
- RENOVA
- VIÚVA LAMEGO
- AMORIM LUXURY GROUP

10. CONSULTING

COORDENADORA E ORADORES



HELENA AMARAL NETO
COORDENADORA

Coordenadora dos cursos executivos na área do Luxo do ISEG Executive Education, que são referência do setor em Portugal: Luxury Brand Management, Luxury Tourism Management e Luxury Real Estate Sales Management. Mestre em Finanças pela City University em Londres e licenciada em Economia pela Universidade Católica Portuguesa. Desempenhou funções no Chase Manhattan Bank em Londres, onde foi responsável pela área de Produtos Estruturados para o mercado português. No Banco de Investimento Global desenvolveu a área de Clientes Institucionais. Criou e liderou um projeto inovador de eco-design com a marca Tela Bags ao longo de oito anos. Em 2017 criou a Luxulting – Luxury Consulting, consultora especialista no setor de luxo.



CARLOS FERREIRINHA

Referência no setor de luxo na América Latina, foi Presidente da Louis Vitton Brasil, Diretor de Marketing, Comunicação e Business Development da Louis Vitton para a América Latina e Caraíbas e Diretor de Marketing e Comunicação da EDS (Electronic Data Systems) no Brasil. É colunista das revistas Bora (Chile), Summus (Colômbia), Lux (Angola), Expressions, Empório Amazônia, Versatille e Making Of. É consultor e colunista da Wish Report e do jornal WF+Varejo. Desenvolve a sua atividade profissional desde 1987, nas áreas de operações, desenvolvimento de negócios, marketing, vendas e comunicação. Dá regularmente conferências sobre o setor de luxo em diversos mercados. Licenciado em Administração de Empresas.



DANIEL LANGER

CEO da Équité e Head of Luxury na IMS Hong Kong, principal empresa de transformação digital na Ásia. Formação na Harvard Business, MBA e Mestrado em Luxury Management. Enquanto especialista na gestão de marcas, é consultor de marcas de luxo líderes e mundialmente reconhecidas. Professor de Estratégia de Luxo e Criação de Valor na Universidade Pepperdine na Califórnia (EUA). Autor de vários livros de gestão de luxo, é frequentemente referido nas revistas Forbes, Economist, Bloomberg, Skift, Robb Report e Jing Daily. Também é keynote speaker regular em seminários sobre a área da gestão, que decorrem na Europa, EUA e Ásia.



PATRICK DA SILVA

Boutique Director da Cartier em Lisboa. Desde 2015 que desempenha funções na Cartier, tendo passado pela filial de Madrid. Master em International Business pela Ecole des Dirigeants et Creatures d' Entreprise – EDC e Master em Negócios Internacionais pela Universidade San Pablo – CEU. Já trabalhou com marcas como Montblanc e Prada e foi assistente de direção de Marketing, Eventos e Parcerias no Monte-Carlos SBM / Société des Bains de Mer.



SANDRA LUCAS RIBEIRO

COO da Fabernovel em Portugal, onde dirige a opera  o da agência desde a sua cria  o em 2012. Dedicou sete anos ao jornalismo, r  dio e televisão e participou na cria  o de uma das primeiras agências digitais em Portugal em 1998, a atual OgilvyInteractive, onde foi Diretora de Serviço ao Cliente. Formada em Psicologia pela Universit   Paris (8), em Marketing Management pela Católica-Lisbon School e Jornalismo pelo CENJOR. Participou também no curso executivo em Luxury Brand Management do ISEG-Executive Education. Nos últimos anos, dedica-se ao Human-Centered Design (IDEO.org) e ao estudo das emo  es na experiência digital.



PAULO PEREIRA DA SILVA

CEO da Renova, onde iniciou a sua atividade em 1984, enquanto engenheiro na unidade de produ  o. Foi evoluindo na carreira, ocupando o cargo de Diretor de Produ  o e, em seguida, integrou a Dire  o da Renova, transformando a empresa portuguesa numa empresa multinacional. Licenciado em Engenharia Física pela   cole Polytechnique Fédérale de Lausanne. Além de ser líder de negócios,    conselheiro, mentor, autor e físico.



RICHARD PINABEL

General Manager da L'Oreal Luxe Portugal. Master em International Marketing pela Ecole Supérieure de Commerce de Rennes, MBA em Marketing pela University of Northern Iowa e diploma (DESS) em Marketing pela Universit   Paris Dauphine. Com um destacado percurso profissional na indústria da cosmética, trabalhou com marcas como Giorgio Armani, Ralph Lauren, Viktor & Rolf, Yves Saint Laurent, Shu Uemura, em Paris, Nova Iorque e Tóquio.



GONÇALO CONCEIO

CEO da V  uva Lamego, uma das empresas de fabrico de azulejos mais célebres de Portugal. Forma  o em Administra  o e Finanças. Board Member da SIT – Sociedade Imobiliária do Tejo SA e do Grupo GL Food Solutions. Com mais de duas décadas de experiência em bancos de investimento e mercados financeiros. Em 2002, co-fundou e assumiu o cargo de Diretor Executivo do Banco Primus, um banco de crédito com sede em Lisboa e filiais na Espanha e na Hungria. Em 2009, dedicou-se a ao investimento e desenvolvimento de negócios industriais. De 2009 a 2014 foi Presidente e CEO da Investwood, empresa detentora de quatro fábricas industriais diferentes com negócios em 52 países, realizando processos de reestrutura  o e recupera  o.



MARIANA REBELO DE SOUSA

Diretora de Comunica  o e Marketing do Grupo Amorim Luxury que lançou o JNcQUOI ASIA, o JNcQUOI CLUB e Fashion Clinic. Forma  o em Direito pela Universidade NOVA de Lisboa. Começou o seu percurso na área de Comunica  o e Marketing na Simmons & Simmons em Londres e mais tarde Lisboa. Posteriormente assumiu a Dire  o de Comunica  o e Rela  es Públicas na FourSeasons, no Hotel Ritz em Lisboa, onde esteve seis anos a desenvolver hotéis na Europa. Em 2013, assumiu a Dire  o de Comunica  o do grupo Shangri-La e Traders Hotels Qaryat-al Beri, em Abu Dhabi. Abriu o primeiro FourSeasons nos Emirados   rabes, emblemático hotel premiado e o que mais factura em toda EMEA. Seguiu-se uma segunda abertura no Dubai, desta vez no centro financeiro (DIFC), e posterior coloca  o como Diretora S  nior Regional da FourSeasons GCC.

O QUE É
O LUXO ??



TESTEMUNHOS

“Organização exemplar e escolha de temáticas da maior relevância, brilhantemente apresentadas pelo oradores, com especial nota para a atualidade e aplicabilidade prática, incentivando a um verdadeiro “pensamento estratégico de gestão”. Recomendo a 100%.”

Renato Leite
Managing Director, Global Blue Portugal



“Fantástica Experiência. Recomendo vivamente. Os conteúdos, a organização, os oradores e acima de tudo a dinâmica e interação superaram as minhas expectativas. Muito Obrigada pela experiência proporcionada! Parabéns Equipa.”

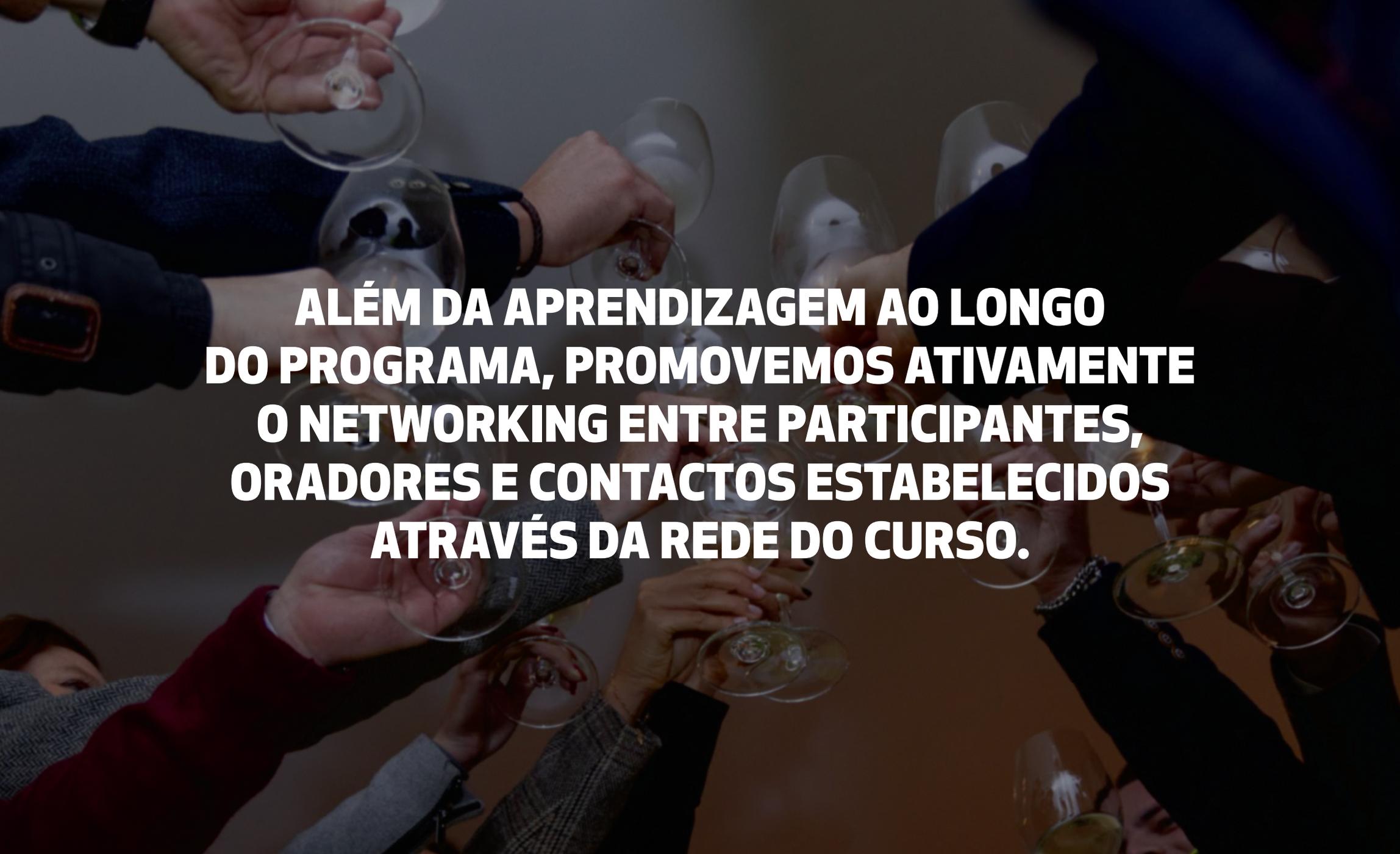
Olga Frazão
Head of Retail Marketing Europe, Staples



“The four days’ course has given us a very comprehensive 360° trip on the luxury business. The professors/speakers shared their academic insights and professional experiences, challenging us with a different and new approach on the potential and different challenges that this industry faces. Professionally, this has given me a broader and more conscious perspective on what a luxury brand means and what other brands can take from them into their strategy. Personally, it was a pleasure to meet such interesting and friendly colleagues, speakers and professors, hopefully we will all keep in touch. Perfect organization, full of surprises and fun. Thank you so much to the professors, colleagues, speakers and sponsors.”

Carolina Delgado
Managing Director SK, Skin Health Cosmetics, Sonae





**ALÉM DA APRENDIZAGEM AO LONGO
DO PROGRAMA, PROMOVEMOS ATIVAMENTE
O NETWORKING ENTRE PARTICIPANTES,
ORADORES E CONTACTOS ESTABELECIDOS
ATRAVÉS DA REDE DO CURSO.**

KEY DETAILS



CALENDÁRIO:

27, 28, 29 e 30 de Maio de 2020



HORÁRIO:

9h00-13h00; 14h00-18h00



DURAÇÃO:

30 horas



PREÇO: 2300€

ESTE VALOR INCLUI

- Luxury welcome kit;
- Acesso a uma plataforma onde será disponibilizada a documentação de apoio em formato digital;
- Almoços, coffee-breaks e estacionamento reservado no parque do ISEG;
- Entrega de diploma final de programa;

LUXURY BRAND MANAGEMENT

STRATEGIC MARKETING FOCUS



LISBON
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT
UNIVERSIDADE DE LISBOA

SUPERVISÃO CIENTÍFICA E PEDAGÓGICA

www.isegexecutive.education

Campus do ISEG
Rua do Quelhas 6 - Piso 4, 1200-781 Lisboa
(+351) 213 922 891 | (+351) 213 922 789

Program Advisor

MIGUEL BUGALHO

miguel.bugalho@isegexecutive.education
(+351) 213 922 789 | (+351) 962 682 202

Com o apoio de:



idefe