

APOIO À CONFERÊNCIA CBI 2015 - Marketing Digital

André Marques

Como? a conferência
(Só comecei a 13/07!)

Relatório de Aprendizagens

Resumo—A minha participação na IEEE Conference on Business Informatics permitiu-me aprender um pouco sobre a interacção com empresas, no sentido de negociar apoios com tais empresas. Apesar de não ter tido sucesso com a tarefa de arranjar patrocinadores, sinto-me mais confiante para quando tiver de voltar a contactar uma entidade profissional. FullCalendar.

Palavras Chave—Portefólio, IEEE, CBI, IEEE, Marketing).

isto não é um resumo do documento

1 INTRODUÇÃO

COM a elaboração deste relatório pretendo divulgar as minhas experiências e novos conhecimentos adquiridos na actividade que escolhi para desenvolver na cadeira de Portefólio Pessoal A.

Esta actividade permitiu-me conhecer diversas empresas, nas quais, um dia possa vir a trabalhar, devido à sua natureza próxima do meu curso de Engenharia de Telecomunicações e Informática. Espero que esta pequena experiência me possa vir a ajudar ainda mais nos tempos que se seguem.

2 MOTIVAÇÃO E OBJECTIVOS

Esta não era a minha primeira escolha de actividade para executar durante o semestre. Originalmente propus uma actividade de autoiniciativa, que acabou por ser rejeitada. Este foi um dos poucos projectos que me estavam disponíveis na altura.

Uma das razões porque a CBI me atraiu foi a sua ligação ao IEEE, devido ao seu prestígio junto à comunidade académico-estudantil.

Outra razão que me atraiu foi o possível contacto com empresas cujas funções estivessem relacionadas com o meu curso.

O meu objectivo principal era acabar o projecto como uma pessoa menos acanhada para contactar pessoal ao nível profissional, algo que vou precisar quando me candidatar a possíveis empregos.

3 O QUE APRENDI

Durante a execução da actividade aprendi o que se segue.

3.1 Autonomia

Para arranjar patrocinadores, não podia a estar a confiar em nomes como IEEE e CBI como um chamariz que simplesmente fizesse com que diversas empresas mandassem centenas de emails a pedir a sua participação na conferência. Com a lista de Empresas que me foi sugerida, contactei cada uma delas via email, apresentado a CBI sugerindo uma possível parceria com a equipa do evento. Estas apresentações deveriam ter evoluído para possíveis discussões e negociações para finalizar um patrocínio.

3.2 Resistência à Rejeição

Como já mencionei, não tive sucesso com os patrocínios. Das respostas que tive, todas elas

- André Marques, nr. 74255,
E-mail: andre.vasconcelos.marques@tecnico.ulisboa.pt,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscrito entregue em 6 de Junho de 2015

(1.0) Excellent	LEARNINGS						DOCUMENT						
(0.8) Very Good	Context × 2	Skills × 1	Reflect × 4	Summ × .5	Concl × .5	SCORE	Struct × .25	Orthog × .25	Exec × 4	Form × .25	Titles × .5	File × .5	SCORE
(0.6) Good	0.6	0.4	0.5	0.4	0.4		0.6	0.8	1.0	1.0	1.0	0.6	
(0.4) Fair													
(0.2) Weak													

não mostraram interesse numa parceria, fosse por falta de interesse no público alvo, fosse por mau *timing* do pedido da parceria. A maioria das empresas que contactei nem responderam ao meu email.

Isto deixou-me um pouco em baixo, pois não tinha conseguido arranjar ninguém para ajudar significativamente o evento, para além de que os "não"s consecutivos me deixaram o ego em baixo. No entanto aprendi a viver com essas rejeições e segui em frente para a segunda parte do trabalho.

4 CONCLUSÃO

Com este relatório, pretendi mostrar aquilo que aprendi ao apoiar a IEEE Conference on Business Informatics. Apesar de não ter tido muito sucesso com a minha primeira actividade, experienciei uma pequena amostra do que poderei ser eu num futuro próximo, não só na procura de emprego, como na representação de uma empresa.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao responsável pela actividade, Miguel Mira da Silva por me ter dado esta oportunidade em ajudar ao desenvolvimento do evento.

Bio do autor?

que foi o que?

< e que foi o que?

Leito apenas a conclusão
como pto a obter qual
o assunto da vida?