



Design Thinking: Ideação, Iteração e Comunicação

Criatividade - Design Thinking

Live Training (também disponível em presencial)

- **Localidade:**
- **Data:** 20 Nov 2026
- **Preço:** 400 € (Os valores apresentados não incluem IVA. Oferta de IVA a particulares e estudantes.)
- **Horário:** Pós-Laboral das 2ª, 4ª e 6ª, das 19h00 às 22h00
- **Nível:**
- **Duração:** 12h

Sobre o curso

Com o curso **Design Thinking: Ideação, Iteração e Comunicação** irás adquirir os conhecimentos e competências necessários para implementar técnicas de ideação, de seleção de ideias e da sua transformação em soluções, em processos de Design Thinking.

Intro

Projetar uma solução inovadora e de sucesso requer ideias criativas e a respetiva iteração. Como fases críticas do Design Thinking, a ideação e a iteração são processos essenciais que podem ser facilitados através de técnicas estruturadas, sendo determinantes na diferenciação do Design Thinking de outras abordagens tradicionais ou lineares de resolução de problemas.

Sabe mais sobre este tema [aqui](#).

Destinatários

Profissionais e estudantes dos mais variados domínios que pretendam desenvolver as suas competências na área de Design Thinking.

Objetivos

Este curso tem como objetivos:

Dotar os participantes com os conhecimentos e as competências necessários para implementar técnicas essenciais de ideação, de seleção de ideias e da sua transformação em soluções, em processos de Design Thinking.

Condições

Mensalidades (apenas para particulares): Taxa de inscrição de 10% + pagamento do valor restante em prestações flexíveis, sem juros, à escolha do cliente, através do parceiro Cofidis Pay. (Sujeito a aprovação, consulta-nos para mais informações)

Pré-requisitos

Conhecimentos de Design Thinking e/ou frequência do curso Fundamentos de Design Thinking.

Metodologia

Formação Presencial ou [Live Training](#).

Programa

- O processo de ideação: o que é e como funciona.
- Planeamento pre-ideação.
- Técnicas de ideação.
- Convergência de ideias em soluções.
- Comunicação de soluções: Pitch e Persuasive Selling