



Relatório da Visita ao DreamSpace, Microsoft Lisboa - Maio 2025

João Pedro Pontes Parelho

1ºG N°6077

15 de maio de 2025

Professoras: Vera Mendes, Elisabete Gonçalves



Índice

Introdução.....	2
Gestão da Microsoft Portugal	2
IA e IA Generativa.....	2
Como a Microsoft Faz as Suas Vendas.....	2
Visita às Instalações da Microsoft	3
Conclusão.....	3
Anexos	4



Introdução

No dia 15 de maio, das 10h às 13:30h, as turmas de gestão do 1º e 2º ano, tal como algumas colegas do curso de serviços jurídicos e de marketing participaram nas Jornadas de Gestão, com o lema “L&D: Leaders Can Bridge the Skills Gap”, com o objetivo de explicar um pouco sobre como funciona a Microsoft cá em Portugal, sobre inteligência artificial generativa, tal como explicar um pouco sobre vendas.

Gestão da Microsoft Portugal

A organização da Microsoft foi-nos explicada pela senhora Manuela Doutel Haghighi, que explicou um pouco sobre a sua carreira e como foi parar à Microsoft, além da estrutura organizacional da empresa.

IA e IA Generativa

Os conceitos de Inteligência Artificial (IA) e Inteligência Artificial Generativa, foram explicados pela Inês Filipa Monteiro, que explicou que enquanto a Inteligência Artificial tradicional, apenas consegue fazer alguma coisa com base no que tem no sistema, a Inteligência Artificial Generativa, consegue aprender com toda a informação fornecida, além de poder criar coisas que possam ser pedidas, podendo criar por exemplo imagens completamente do zero, só com base na informação fornecida. A Inês Filipa Monteiro, também aproveitou para mostrar a Inteligência Artificial da Microsoft, o Copilot, que é uma Inteligência Artificial como as outras, só que com uma diferença, que quando ligada a uma conta Microsoft, consegue ter acesso a tudo o que se tem guardado e poder assim agilizar qualquer processo que não poderia ser feito com uma Inteligência Artificial convencional, que não saberia dessas informações.

Como a Microsoft Faz as Suas Vendas

A explicação de como a Microsoft e outras empresas fazem as suas vendas foram explicados pela senhora Sandra Gil Mateus, que ensinou que para poder vender um produto, não é só aconselhar ao consumidor o mais caro, mas sim o que satisfaz as necessidades do mesmo, pois assim ele voltará mais vezes, como o objetivo de uma empresa não é vender um produto, mas sim vários, conseguir ter clientes que voltarão é sempre bom. Além de em caso de serviços virtuais, como o Microsoft 365, têm de se atualizar constantemente para que as pessoas continuem a preferir comprar aquele serviço e não qualquer outro da concorrência, ou seja ao existir concorrência as empresas inovam mais o que não só movimenta o mercado como faz com que tudo evolua.



Visita às Instalações da Microsoft

Na Microsoft o sistema de trabalho é variado, tanto pode-se trabalhar no escritório como em casa, no escritório pode-se trabalhar em qualquer lugar, em escritórios abertos, fechados, salas de comuns, onde quiserem. Também existe uma equipa ecológica que criou uma horta no terraço, em que plantavam vários tipos de verduras, além de que a Microsoft tem contrato com a sua fornecedora de energia, para que toda a energia seja 100% sustentável.

Conclusão

Nas Jornadas de Gestão aprendeu-se sobre a organização da Microsoft como sociedade, o que é Inteligência Artificial e Inteligência Artificial Generativa, como empresas como a Microsoft tentam atrair o seu cliente e observou-se as instalações da DreamSpace da Microsoft Lisboa.



Anexos









