

# MARKETING DIGITAL

Carga Horária: 25 horas  
Horário: 19h30/23h30  
Data de Início: 02/06/2022

Local de Realização: Leiria  
Financiamento: Sim  
Data de Fim: 23/06/2022

## DESTINATÁRIOS

Activos Empregados ou Desempregados, com idade igual ou superior a 18 anos e inferior a 66anos e 5 meses;

Ativos Empregados, preferencialmente detentores de habilitações inferiores ao ensino secundário

Ativos Desempregados NDLD com habilitações iguais ou superiores ao ensino secundário

Não estar inserido noutro programa financiado pelo FSE;

## OBJECTIVOS GERAIS

Avaliar os impactos e os efeitos do advento da nova economia, as transações comerciais a partir de ambientes virtuais - B2C, B2B, B2A.

Identificar as ferramentas do e-marketing e do e-commerce.

Aplicar as ferramentas de gestão da informação e da comunicação, criando uma relação de interatividade, centrada nas necessidades dos consumidores.

## REQUISITOS DE ACESSO

Documentos a entregar com a inscrição:

Cartão de Cidadão

Certificado de Habilitações

IBAN

Recibo de Vencimento

Declaração da entidade patronal com o horário de trabalho e data de início de contracto

## PLANO CURRICULAR

1. Internet e os canais de distribuição - Business to business - B2B - Business to consumer - B2C - One to one - O2O - Business to administration - B2A
2. Portais/ sites/motores de busca/ centro comerciais virtuais/ lojas virtuais - O papel do website no marketing digital - Desenvolvimento e manutenção de páginas web - Arquitetura de informação - Usabilidade - Planeamento de um Web Site - E-commerce
3. Tecnologias de informação e a relação com o cliente - A tecnologia ao serviço do marketing e da comunicação - O novo consumidor digital - Mensagens e formatos de comunicação digital com o cliente
4. E-consumidor - Características - Tendências de consumo - Hábitos de consumo nas plataformas digitais - Processos de decisão de compra - Satisfação dos e-consumidores

5. E-marketing - Conceito e evolução - Fundamentos do e-marketing - Vantagens da internet para os consumidores - Internet e o desenvolvimento de novas aplicações do marketing - Customer relationship management (CRM)
6. E-commerce - Conceito - Motivações para a adesão ao ecommerce - Fatores de sucesso
- 

## METODOLOGIAS

Método expositivo (breves sessões expositivas para transmissão oral de informação);  
Método interrogativo (utilizando o interrogatório, a argumentação, o diálogo e o debate, bem como trabalhos individuais);  
Método demonstrativo (de forma a transmitir um saber fazer, associando a explicação com demonstração e aplicações práticas); Método ativo (baseado na atividade e na aprendizagem do formando pela sua vivência de determinada situação, orientada pelo formador, bem como por apresentações individuais e dinâmicas de grupo).

## FORMADORES

Ricardo Barbosa

## OBSERVAÇÕES

Inscrições para o email [geral@knowhow.pt](mailto:geral@knowhow.pt)

Os formandos devem vir munidos preferencialmente de equipamento próprio

## REGALIAS

Certificado  
Subsídio de Alimentação  
Subsídio de Transporte - quando aplicável

---

## FINANCIAMENTO

