

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 66 anos 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 Habilidades

IBAN

Recibo de Vencimento

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

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

Os formandos devem vir munidos preferencialmente de equipamento próprio

REGALIAS

Certificado
Subsídio de Alimentação
Subsídio de Transporte - quando aplicável

FINANCIAMENTO



KnowHow - Consultores, lda.

Rua Anzebino da Cruz Saraiva, n.º 342
1º andar, escritório 1,
2415-371 LEIRIA

[T] +351 244 835 355/6
[F] +351 244 835 357
[E] geral@knowhow.pt

www.knowhow.pt