PERCURSO FORMATIVO E-MARKETING - DOS CONCEITOS À OPERACIONALIZAÇÃO

Carga Horária:	50 horas	Local de Realização:	Zona Centro
Horário:	Pós-Laboral	Financiamento:	Sim
Data de Início:	22/04/2024	Data de Fim:	31/05/2024

DESTINATÁRIOS

Para ativos empregados excepto função pública e empresários em nome individual

OBJECTIVOS GERAIS

Definir os conceitos e os fundamentos de e-marketing e do e-business.

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

Ter no mínimo 9º ano ou mais de escolaridade.

PLANO CURRICULAR

Internet o novo canal do marketing

E-marketing e a economia digital

E-business

Buzzwords de acesso à informação

Internet e os canais de distribuição: Business to business - B2BBusiness to consumer - B2COne to one - O2OBusiness to administration - B2A

KnowHow - Consultores, Ida.
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

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

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.
E-consumidor; Características; Tendências de consumo; Hábitos de consumo nas plataformas digitais; Processos de decisão de compra; Satisfação dos e-consumidores

E-marketing; Conceito e evolução; Fundamentos do e-marketing;Vantagens da interne t para os consumidores; Internet e o desenvolvimento de novas aplicações do marketing; Customer relationship management (CRM)

E-commerce: Conceito; Motivações para a adesão ao e-commerce; 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

(a definir)

OBSERVAÇÕES

As datas mencionadas são meramente indicativas e **ainda carecem de confirmação.**

Este é um percurso formativo composto por duas UFCD de 25h cada.

REGALIAS

6Euros Subsídio de Alimentação

Certificado de Qualificações

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