

Como Desenvolver as Campanhas de Marketing para Obter Permissão do Cliente

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências, formas de planear e desenvolver campanhas de marketing que os clientes aceitam e de como conquistar e aumentar a sua confiança e permissividade.

As regras de angariação e fidelização de clientes mudaram. Hoje em dia as campanhas de marketing devem assentar na 'permissão'. O cliente deve dar permissão para que possamos comunicar com ele. Sem ela, os gestores não podem comunicar com o cliente, através de qualquer canal.

Destinatários

Todos as pessoas responsáveis por áreas de marketing e/ou definição estratégica de planos de marketing e comunicação, incluindo Gestores de Marketing e/ou Vendas, Gestores de Produto, Diretores de Área e/ou Executivos.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdos

1. Definir 'marketing de permissão';
2. Definir o que há de novo no 'marketing de permissão';
3. Identificar os pontos importantes tendo em conta a legislação sobre o assunto;
4. Perceber como implementar e desenvolver uma estratégia de 'marketing de permissão'.