

A Caixa de Ferramentas da Estratégia e do Planeamento de Marketing

Objetivos Gerais

No atual panorama competitivo, com tendência a tornar-se cada vez mais 'agressivo', as organizações que desenvolverem estratégias focadas no Mercado, implementando-as para beneficiar todas as partes envolvidas, serão as mais bem-sucedidas. Este Curso permitirá uma análise de 'boas' e 'más' estratégias ou 'oportunidades falhadas', bem como, o fornecimento de ferramentas para definir estratégias bem-sucedidas.

Este Curso pretende dotar os participantes de competências para analisar e explorar os processos inerentes ao desenvolvimento de Estratégias de Marketing, permitindo aos participantes conceber verdadeiros Planos de Marketing ao longo da formação.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes ficarão aptos a:

- Analisar e conceber um processo regular de auditoria de marketing;
- Formar uma visão de alternativas estratégicas e selecionar as melhores opções para a organização;
- Fazer a revisão da estratégia e desenvolver estruturas cooperativas;
- Criar sistemas de controlo para monitorizar sucessos e fracassos.

Destinatários

Profissionais que necessitem aplicar estratégias de Marketing ou de planificar atividades. Profissionais sem formação conceptual e sistémica sobre Marketing mas que trabalhem na área. Gestores que precisem de perceber áreas críticas de sucesso para a organização ou que sejam responsáveis por equipas desta área.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

24 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Processo Regular de Auditoria de Marketing

- Exercícios práticos e role plays

Módulo II – Estratégias de Marketing - Desenvolvimento

- Exercícios práticos e role plays

Módulo III – Sistemas de Controlo para Monitorização

- Exercícios práticos e role plays

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.