

Alinhamento Estratégico entre Marketing e Vendas

Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo dar a conhecer aos participantes as alterações que foram surgindo no mercado, as consequências dessas alterações nas empresas e nas funções de Vendas e Marketing, bem como os novos requisitos e técnicas que dispõem para a otimização do desempenho, de forma a existir um alinhamento estratégico entre estas duas funções.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes deverão ser capazes de dominar os principais conceitos e técnicas de Marketing e Vendas, criando um alinhamento estratégico destas funções.

Destinatários

Este Curso destina-se essencialmente a Gestores, Diretores de Marketing e Vendas, Responsáveis por Carteiras de clientes e de uma forma mais geral a todos os profissionais de Marketing e de Vendas que necessitem cooperar e trabalhar em conjunto e produtivamente.

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

12 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - A Realidade Organizacional Envolvente

- Gestão Empresarial e de Marketing
- Organização e Gestão de Vendas
- Análise e Diagnóstico em Marketing
- Motivação e Gestão de Equipas
- Ótica das Vendas Vs. Ótica de Marketing
- A importância do desenvolvimento de uma abordagem complementar

Módulo II - Planeamento Estratégico e Operacional

- Planeamento e Simulação em Marketing
- Competências e Rentabilidade em Vendas
- Distribuição e Merchandising
- Estratégias e Campanhas de Comunicação

Módulo III - Marketing e Vendas no Século XXI: um Relacionamento para o Sucesso

- Marketing Relacional E-Marketing
- Automatização de Vendas e E-Commerce
- CRM
- Programas de Retenção e Fidelização

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.