

Mini-MBA de Especialização em Marketing Digital para E-Commerce



Coordenadora: Dra. Mónica Lário

Índice

Duração Total	3
Destinatários	3
Perfil de saída	3
Pré-Requisitos	3
Objetivo Geral	3
Objetivos Específicos	4
Estrutura Modular e Respetiva Carga Horária.....	4
Conteúdos Programáticos.....	4
Metodologia.....	6
Avaliação dos Formandos	6
ReMini-MBA de Especializações Didáticos.....	6
Equipa de Formação	7
Condições.....	8
Cancelamentos e Não Comparências	8
Ficha de inscrição	8



Plano do MINI-MBA de Especialização em Marketing Digital para E - Commerce

Duração Total

50 Horas

Destinatários

Este Mini-MBA de especialização destina-se a todos que pretendam desenvolver competências ao nível do Marketing Digital aplicado a lojas virtuais e demais tipos de comércio eletrónico, assim como sobre as principais estratégias de venda no plano digital e ferramentas utilizadas na gestão de e-commerce.

Perfil de saída

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no MINI-MBA.

Adicionalmente e sem qualquer custo acrescido, podem submeter-se a um exame de avaliação no final do Mini-MBA de Especialização. Esta opção é facultativa e após aprovação, os participantes recebem um certificado de "Aprovado no Exame de Avaliação". **Este certificado proporciona acesso a equivalências académicas de cadeiras a nível superior de uma Licenciatura ou Mestrado de acordo com a universidade escolhida pelo aluno.**

A High Skills não pode assegurar o nível de créditos obtidos porque os mesmos são somente da responsabilidade da universidade e Mini-MBA de Especialização escolhido pelo participante.

Pré-Requisitos

Experiência comprovada enquanto profissionais de Marketing e/ou conhecimentos sólidos na mesma área, ou ainda conhecimentos técnico-teóricos no acompanhamento e planeamento de atividades de Marketing, comunicação, publicidade, eventos, internet, etc.

Objetivo Geral

A nova era digital e o número crescente de dispositivos com ligação à internet, assim como a maior literacia digital adquirida e os novos nativos digitais, criaram um ambiente propício ao desenvolvimento exponencial do comércio online. O e-commerce, ou comércio eletrónico, é hoje uma das estratégias de crescimento e expansão mais adotadas pelas empresas para expandir o alcance do seu público-alvo. Não obstante, se na última década se tem verificado que uma empresa que não tenha presença nos canais de comunicação digitais é como se não existisse, o mesmo se tem vindo a verificar relativamente aos negócios sem presença online.

Assim, este Mini-MBA de Especialização tem como principais objetivos os de fornecer e atualizar competências que permitam aos formandos potenciar as vendas nos seus negócios online, desenvolver uma carreira profissional na área do e-commerce e/ ou aprender a utilizar o Marketing Digital enquanto estratégia de desenvolvimento de negócios no plano digital.

Objetivos Específicos

No final do Mini-MBA de Especialização os formandos devem estar aptos a:

- Conhecer e aplicar em contexto real estratégias de venda ajustadas ao comércio eletrónico;
- Utilizar técnicas de copywriting para aumentar a conversão de leads em clientes de facto;
- Desenvolver estratégias para aumentar o número de clientes fidelizados;
- Criar e gerir campanhas de anúncios nos motores de pesquisa e nas redes sociais para potenciar as vendas;
- Utilizar ferramentas que permitam a monitorização das vendas online e do comportamento do consumidor.

Estrutura Modular e Respetiva Carga Horária

Módulo	Duração
<i>Módulo 0 – Abertura</i>	02 Horas
<i>Módulo I – Introdução ao E-commerce</i>	04 Horas
<i>Módulo II – Estratégia de venda em E-commerce</i>	10 Horas
<i>Módulo III – Copywriting para Web</i>	06 Horas
<i>Módulo IV – Google Ads</i>	06 Horas
<i>Módulo V – Facebook Ads</i>	06 Horas
<i>Módulo VI – Análise e monitorização de resultados</i>	08 Horas
<i>Módulo VII – Encerramento</i>	08 Horas
Total	50 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos;
- Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento da ação de formação.

Módulo I – Introdução ao E-commerce

- Fundamentos de E-commerce;
- Comércio tradicional vs Comércio eletrónico;
- Ferramentas para criação de lojas virtuais;
- Marketplaces.

Módulo II – Estratégia de Venda em E-commerce

- Cross-selling e upselling;

- Testes A/B;
- Landing pages de conversão;
- Marketing Mix Digital;
- Análise das 5 Forças de Porter;
- Estratégia de definição de públicos-alvo e personas;
- M-commerce.

Módulo III – Copywriting para Web

- Copywriting de conversão;
 - Websites
 - Newsletters
 - Anúncios e Campanhas
- Ferramentas de copywriting;
- Storytelling.

Módulo IV – Google Ads

- Funcionamento dos motores de pesquisa;
- Rede de Display vs. Rede de Pesquisa;
- Redes de afiliados;
- Tipos de palavras-chave;
- Palavras-chave negativas;
- Ferramentas de análise e monitorização.

Módulo V – Facebook Ads

- O que se pode ou não anunciar nas redes sociais;
- Gestor de anúncios – Facebook Ads e Instagram Ads;
- Tipos e formatos de anúncios e campanhas;
- Produção de conteúdos;
- Ferramentas para gestão, monitorização e análise de campanhas;
- Boas práticas.

Módulo VI – Análise e monitorização de resultados

- Web Analytics, métricas e KPIs;
- Google Analytics enquanto ferramenta de análise
 - Definição de segmentos
 - Configuração de objetivos;
 - Real time vs Visão global;
- Google Data Studio e Tag Manager.

Módulo – Encerramento

- Avaliação do Mini-MBA de Especialização: formadores e formandos

Metodologia

Este Mini-MBA de Especialização tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Módulos 1, 2, 3 e 4	Expositivo Demonstrativo Ativo
Módulos 2,3,4 e 5	Resolução de exercícios
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

Avaliação dos Formandos

As técnicas de avaliação indicadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objectivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos
Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Observação	Grelha de observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Consolidação dos momentos de avaliação	Teste de avaliação final	Síntese dos resultados das avaliações formativa/sumativa	

Recursos Didáticos

- ✓ Sala de formação;
- ✓ Projetor de vídeo;
- ✓ Documentação Teórica;
- ✓ Kit de Formando.

Equipa de Formação

Dra. Mónica Lário

Licenciatura em Marketing e Comunicação Empresarial
Mestrado em Comunicação e Media

Consultora de Marketing/ Marketing Digital/ Comunicação

Brand Management/ Ativação de Marcas

Lançamento de Projetos Digitais

Formadora de Marketing Digital

Formação em Marketing Digital, Google Ads, Google Analytics,
Advanced Analytics and Optimization



Experiência Profissional:

Profissional de Marketing com mais de 8 anos de experiência nas áreas do Marketing (tradicional e digital) e da Comunicação, tendo assumido funções como Marketing Manager, Brand Manager, Copywriter, SEO e Ad Manager em empresas nacionais e multinacionais, como a La Redoute, na qual assumiu funções de Brand Manager no Departamento de IT (Tecnologias de Informação).

Atualmente, exerce funções na área da consultoria e da formação nas áreas do Marketing, do E-commerce e da Economia Digital, em parceria com várias instituições a nível nacional.

Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

High Skills – Formação e Consultoria LDA

Avenida de Berna, nº 8 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias uteis antes da data de início do Mini-MBA de Especialização.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do início do Mini-MBA de Especialização.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Ficha de inscrição

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		Telefone:	
Responsável:		E-mail:	
Morada:			
Código Postal:		Fax:	
Nº Contribuinte / Fiscal:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA:	MINI-MBA de Especialização em Marketing Digital para E-Commerce		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
CC / Passaporte / BI:		Data de Validade:	

Contatos possíveis para mais informações: E-mail: geral@highskills.pt Telefone: 00351 217 931 365