

## Database Marketing

### Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências, conhecimentos e técnicas que lhes permitam implementarem e explorarem eficazmente uma base de dados de marketing nas suas Organizações.

### Objetivos Específicos

No final do período de formação os participantes saberão:

1. O que é o Database Marketing;
2. Utilizar o Database Marketing como uma nova forma de relacionamento com o Cliente;
3. Descrever as características principais do Database Marketing;
4. Utilizar as tecnologias de suporte;
5. Como implementar um sistema de DataBase Marketing.

### Destinatários

Este Curso destina-se aos profissionais das áreas de Marketing e Comerciais, que necessitem utilizar e tirar partido efetivo do “DataBase Marketing”, nomeadamente:

1. Diretores de Marketing e Diretores Comerciais;
2. Técnicos de Marketing e Publicidade;
3. Gestores de Produtos, Marcas ou de Mercado.

### Carga Horária

12 Horas

### Conteúdos

- 1. O que é o marketing com recurso a bases de dados**
  - Conceito de base de dados em Marketing;
  - Evolução histórica do Database Marketing;
- 2. Tecnologias de suporte ao database marketing**
  - Equipamentos e tecnologias principais;
  - O software do Database Marketing;
  - Como construir uma Base de Dados para apoio ao Marketing;
- 3. Construção de relações com os clientes**
  - Como selecionar os melhores Clientes;
  - Construir um relacionamento com os Clientes com criação de valor;
  - Selecção dos serviços a prestar aos Clientes: segmentação dos Clientes e dos Produtos;
- 4. Como procurar novos clientes**
  - As bases de dados a explorar;
  - O problema da qualidade dos dados;
  - Modelos principais de pesquisa de novos Clientes;

**5. Aspectos legais na construção de bases de dados de clientes**

- A nova legislação portuguesa e comunitária;

**6. O futuro do database marketing**

- Integração com outras tecnologias emergentes.

**Casos práticos de utilização do database marketing em vários mercados verticais**