

Abordagem Fundamental ao Marketing Bancário

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir e robustecer conhecimentos relativos ao marketing em geral e ao marketing na indústria bancária em particular.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Definir estratégia marketing bancária;
- Definir marketing de produto;
- Definir marketing relacional;
- Definir marketing digital;
- Definir marketing de marca.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais que necessitem de conhecer e aplicar conceitos fundamentais do marketing em todas as suas vertentes.

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

18 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – O Aparecimento e Evolução do Marketing

- Origens do marketing;
- Definição de marketing;
- Evolução do marketing.

Módulo II – Marketing de Produto

- Definição;
- Destaque competitivo;
- Estágios de desenvolvimento;
- Marketing mix.

Módulo III – Fidelização de Clientes

- Definição;
- CLV Customer lifetime value;
- Importância da fidelização.

Módulo IV – Marketing Digital

- Definição;
- Estratégias para o marketing digital;
- As oportunidades oferecidas pelo marketing digital.

Módulo V – Marketing Relacional

- A emergência do marketing relacional;
- Consequências e aspetos comportamentais e de atitude;
- CRM Customer relationship management;
- Marketing relacional aplicado à Banca.

Módulo VI– Marketing e Marca

- Definição de marca;
- Definição de marketing de marca;
- Medição de marca;
- Marketing e branding.

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.