

Marketing Digital

NÍVEL 4

FORMAÇÃO NA ÁREA DIGITAL - UFCD 9214
Marketing Digital
P/COLABORADORES DE EMPRESAS E ENTIDADES
DA ECONOMIA SOCIAL - 100% GRATUITO



Objetivos

- Avaliar os impactos e os efeitos do advento da nova economia, as transações comerciais a partir de ambientes virtuais - B2C, B2B, B2A.
- Identificar as ferramentas do e-marketing e do e-commerce.
- Aplicar as ferramentas de gestão da informação e da comunicação, criando uma relação de interatividade, centrada nas necessidades dos consumidores.

Destinatários

Esta formação destina-se a trabalhadores por conta de outrem, preferencialmente da Região Centro (exceto Empresários em Nome Individual, trabalhadores da Administração Pública, com exceção dos sindicalizados e residentes dos Arquipélagos da Madeira e Açores), com pelo menos o 9º ano de escolaridade.

- São destinatários prioritários os trabalhadores que se encontrem numas das seguintes situações:
- Que participem nos processos de transformação digital das empresas ou organizações do setor da economia social;
- Que detenham baixos níveis de proficiência digital, nos termos do Quadro Dinâmico de Referência para a Competência Digital (QDRCD);
- Do sexo sub-representado na profissão exercida, nos termos previstos no Código do Trabalho.

Requisitos/Recursos

Os formandos deverão ter os seguintes equipamentos, para poderem frequentar a formação:

- Computador com internet (utilizar preferencialmente o browser Chrome ou Firefox), web câmara e auriculares (ou colunas e microfone);
- Terá que instalar o Programa Zoom, para poder assistir às sessões.

Metodologia

A abordagem pedagógica, considerada suporta-se nos princípios fundamentais da aprendizagem que consideram as realidades organizacionais e as experiências profissionais dos formandos, como variáveis importantes ao longo do processo ensino/aprendizagem. Assim, propomos criar as condições necessárias para o desenvolvimento de processos de aprendizagem evolutivos, permitindo os ajustamentos de conteúdo e de processos imprescindíveis à correta apreensão de conhecimentos por parte dos diversos formandos.

Deste modo, os exercícios e casos apresentados para análise e resolução transcrevem parte das realidades das organizações, proporcionando-se, assim, uma progressão sequenciada (do mais simples para o mais complexo) e prática (do concreto para o abstrato), facilitando a compreensão teórica das temáticas abordadas.

Valor

- Participação gratuita (Formação financiada pelo IEFP através de fundos do PRR – Plano de Recuperação e Resiliência).

Apoios aos Formandos

- Pagamento de subsídio de alimentação, no valor diário de 6,00€, caso o formando esteja presente em pelo menos 3 horas de formação diária;
- Seguro de acidentes pessoais;

Exceções:

Caso o formando se encontre a realizar a formação dentro do horário de trabalho, não tem direito ao subsídio de alimentação, nem ao seguro de acidentes pessoais, uma vez que estes devem ser assegurados pela entidade empregadora.


Avaliação

- Avaliação contínua de participação em sessão, com realização de um teste escrito e/ou prático.
- Para a conclusão com sucesso, é necessário um resultado positivo na avaliação e uma assiduidade mínima de 90% da duração total da UFCD.

Certificação

- Após conclusão do curso com aproveitamento os participantes obtêm um certificado de qualificações emitido pelo SIGO estabelecido pelo Ministério da Economia e Emprego e Ministério da Educação e Ciência.

 Castelo Branco

 Das 19h15 às 22h15 - Pós-Laboral

 03/05/2025 a 24/05/2025  E-learning (sessões online/ síncronas)

Formação Emprego + Digital

Marketing Digital

Conteúdo programático

Internet e os canais de distribuição

- Business to business – B2B;
- Business to consumer - B2C;
- One to one - O2O;
- Business to administration - B2A.

Portais, Sites, Motores de busca, Centro comerciais virtuais e Lojas virtuais

- O papel do website no marketing digital;
- Desenvolvimento e manutenção de páginas web;
- Arquitetura de informação;
- Usabilidade;
- Planeamento de um Web Site;
- E-commerce.

Tecnologias de Informação e a Relação com o Cliente

- A tecnologia ao serviço do marketing e da comunicação;
- O novo consumidor digital;
- Mensagens e formatos de comunicação digital com o cliente.

E-consumidor

- Características;
- Tendências de consumo;
- Hábitos de consumo nas plataformas digitais;
- Processos de decisão de compra;
- Satisfação dos e-consumidores.

E-marketing

- Conceito e evolução;
- Fundamentos do e-marketing;
- Vantagens da internet para os consumidores;
- Internet e o desenvolvimento de novas aplicações do marketing;
- Customer relationship management (CRM).

Formação Emprego + Digital

Marketing Digital

Conteúdo programático

E-commerce

- Conceito;
- Motivações para a adesão ao e-commerce;
- Fatores de sucesso.

Duração: 25 horas

Contactos:

 272 340 250

 formacao@aebb.pt