

ONLINE | Marketing, Mercado e Cliente (Ciclo de Vendas)

**DATAS**

29 e 30 de setembro

HORÁRIO

29 de setembro 14:00 – 18:00

30 de setembro: 09:00 – 13:00

PREÇOAssociado AEP: **135€**Outros: **150€****- Condições Especiais:****10% desconto: na inscrição em 6 ações do Ciclo de Vendas****15% desconto: na inscrição em todas as ações do Ciclo de Vendas**

não acumulável com outros descontos

LOCAL

Online

DURAÇÃO

8 horas

ENQUADRAMENTO

Na atual conjuntura de forte desenvolvimento económico, as organizações têm necessidade de desenvolver as competências na área de marketing. Este programa, transmite e reforça as competências imprescindíveis a cada um, para poder desempenhar com profissionalismo o seu desempenho, proporcionando ferramentas práticas para corresponderem às exigências dos respetivos cargos.

OBJETIVOS

No final da ação, os formandos deverão ser capazes de:

- Compreender o papel, a função e as finalidades do marketing na Organização
- Utilizar uma linguagem de marketing na relação com os parceiros
- Utilizar técnicas e "ferramentas" do marketing
- Participar construtivamente na implementação de estratégias de marketing

PROGRAMA

- O marketing o meio ambiente e o cliente
- Evolução do Conceito de Mercado
- O Marketing Estratégico/ Marketing Management
- Análise do meio envolvente
- O Cliente razão de ser da Empresa
- Mercados e Segmentação do Mercado
- Estudos de Mercado e Análise do Sector
- O marketing Mix
- Case studies

METODOLOGIA

- Aposta no networking e na troca de experiências como fundamental para promover a aprendizagens neste domínio

- Módulos de curta duração, com forte componente prática

- A intervenção procurará apoiar-se numa dinâmica simples e interativa, mobilizando os participantes para uma permanente concentração da atenção e participando nas dinâmicas

FORMADORES

Ana Rita Gaspar

- Licenciada em Gestão, com Especialização em Marketing

- Membro da OTOC e da Assembleia Geral da Associação Profissional de Formadores

- Consultora/ Formadora em Gestão, Comunicação, Marketing, Vendas e e-Business. complementou a sua formação académica em várias áreas, desde a Gestão da Formação, Avaliação da Qualidade da Formação, Social-Learning, e Web-marketing

- Formadora e Coordenadora da Formação nas áreas empresariais, Empreendedorismo e Criação de Negócios.

- Ministrou formação em Câmaras Municipais, CVP- Cruz Vermelha Portuguesa, em Associações Empresariais. Em 2006 foi Tutora Pedagógica e Coordenadora dos Cursos de Gestão, Turismo, Psicologia, Vendas, Contabilidade e Recursos Humanos, gerindo uma equipa de vários formadores. Em 2014 desempenhou funções de Coordenadora e de e-Formadora, gerindo a formação, as plataformas de e-Learning, os Cursos e Equipas de formadores. Também desenvolveu atividade na criação de Cursos e conteúdos de Marketing, Empreendedorismo e Marketing Digital, utilizados em formação on-line e em ambiente digital; assim como manuais, artigos para blogs, redes sociais e ministrou regularmente Palestras e webinars nas suas áreas de especialidade. Em 2017 e 2018 especializou-se como e-Tutora e e-Formadora, pelo CNQF, ANQUEP, IEFP, tendo participado no desenvolvimento dos mesmos Cursos-piloto, a implementar neste Instituto Público.

DESTINATÁRIOS

- Profissionais com responsabilidades em vendas (Equipas Comerciais, Chefias Intermédias e Superiores)

- Profissionais que pretendam desenvolver conhecimentos e melhorar o seu desempenho nas áreas de Vendas, Marketing, Liderança e Serviço ao Cliente, aperfeiçoando Processos, formas de trabalhar e Competências pessoais

- Outros profissionais interessados no tema

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online.

A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em:

<https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao>