

ONLINE | Como Potencializar o Negócio B2B através do Marketing Digital



DATAS

03, 05, 10 e 12 de abril de 2023

HORÁRIO

18:30 - 22:30

PREÇO

Associado AEP: **180€**

Outros: **198€**

LOCAL

Online

DURAÇÃO

16 horas

Invista nas competências da sua equipa e aproveite os 10% desconto de grupo a partir de 3 inscrições!

Não acumula com outros descontos.

ENQUADRAMENTO

A forma como as empresas vendem para outras empresas, tem alterado nos últimos anos. Este facto advém da evolução tecnologia e de novas ferramentas que permitem otimizar o processo de vendas.

É essencial que hoje em dia, uma empresa domine as ferramentas tecnológicas, nomeadamente as de marketing digital para conseguir analisar tudo que se passa no seu site e no mercado e assim conseguir chegar ao seu público-alvo a um custo mais reduzido e de uma forma personalizada.

Objetivo geral: Saber construir uma estratégia de Marketing Digital para a sua empresa

OBJETIVOS

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

- Identificar quais as melhores estratégias para cada uma das empresas
- Elaborar campanhas nas diferentes plataformas que existem e o que é possível fazer com cada uma delas
- Medir os resultados que uma campanha tem na empresa e quais são as melhores práticas para otimizar os anúncios.

PROGRAMA

1ª sessão

- Apresentação
- Introdução ao marketing digital
- Panorama do mercado (números)
- Case Studie

2ª sessão

- Ferramentas de marketing digital
- O que é possível fazer com cada ferramenta
- Como trabalhar nas ferramentas

3ª sessão

- Criar campanhas
- Conhecer as métricas
- Avaliar campanhas e otimizar
- Caso Prático

4ª sessão

- Apresentação dos projectos
- Discussão sobre as apresentações (inputs para implementar)

METODOLOGIA

A dinamização da formação passará por:

- . Métodos: expositivo, interrogativo e ativo.
- . Resolução de casos práticos e análise de soluções

METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:

A avaliação final será feita através de um trabalho prático (apresentação de um plano de marketing digital para uma empresa que trabalhe o B2B) que os formandos terão de apresentar na quarta sessão.

Cada grupo, formado por 3 elementos, terá a duração máxima de 20 minutos para fazer a apresentação.

OFERTA ESPECIAL:

Todos os formandos terão direito a uma consultoria personalizada com o formador durante 30 minutos (a agendar oportunamente)

FORMADORES

Afonso Oliveira

- Formação académica em Marketing com especialização em Digital Business na Porto Business School
- Head of Marketing na Panike SA
- Administrador da empresa Actimostra
- Mais de 7 anos de experiência na área de marketing digital
- Consultor e formador de marketing digital em várias empresas

DESTINATÁRIOS

- CEOs de empresas B2B
- Diretores de empresas B2B
- Elementos da equipa do Marketing que trabalhem em empresas B2B
- Comerciais que trabalhem empresas B2B

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>