



CURSO DE CURTA DURAÇÃO A DISTÂNCIA
O PODER DO MARKETING INTERNO

A DISTÂNCIA E PRESENCIAL

O Poder do Marketing Interno

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretende capacitar os participantes a dominarem estratégias avançadas de Inteligência artificial aplicadas ao marketing ao explorar as ferramentas e técnicas mais recentes da Inteligência Artificial para impulsionar o desempenho das campanhas de marketing.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Aprofundar o conhecimento sobre os conceitos fundamentais da inteligência artificial aplicada ao marketing.
- Explorar as ferramentas avançadas de inteligência artificial disponíveis atualmente para otimizar o marketing.
- Dominar a aplicação das métricas e análise de dados para avaliar a eficácia das estratégias de inteligência artificial no marketing.
- Compreender como personalizar e segmentar ainda mais o público-alvo utilizando técnicas avançadas de inteligência artificial.
- Explorar a aplicação de ferramentas de processamento de linguagem natural para melhorar a comunicação e a experiência do cliente.
- Analisar casos práticos de sucesso na aplicação de inteligência artificial no marketing e extrair insights valiosos para estratégias futuras.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais de marketing, gerentes de campanhas publicitárias, analistas de marketing, empreendedores e estudantes que desejam aprofundar seus conhecimentos em inteligência artificial aplicada ao marketing.

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.

Data de Realização

21 a 28 de outubro de 2024

Horário

09h00 às 12h00

Duração

18 Horas

Valor

350,00 + IVA



Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização (1 hora)

Módulo 1 – Fundamentos do Endomarketing

- Revisão dos Conceitos Básicos de Endomarketing;
- A Importância do Endomarketing para as Empresas;
- Engagement, Retenção e Clima Organizacional;
- Seminário Sobre Estudo de Casos de Endomarketing;
- Apresentação do Trabalho Prático a Ser Desenvolvido em 5 Sessões.

Módulo 2: Público-Alvo e Ações

- Implementação das Ações de Endomarketing;
- Pesquisa de Clima;
- Comunicação e Relacionamento com o Público Interno;
- Desenvolvimento do Plano de Endomarketing (Parte 1).

Módulo 3: Planeamento e Prática

- Processos internos do Endomarketing;
- Como Criar o Plano de Endomarketing para as Necessidades Específicas da Empresa;
- Análise SWOT e Objetivos SMART;
- Desenvolvimento do Plano de Endomarketing (Parte 2).

Módulo 4: Comunicação e Limitações

- Definição dos Instrumentos de Comunicação Interna;
- Elaboração das Métricas KPIs;
- Barreiras Internas que Dificultam a Comunicação (Tecnológicas/Estruturais/Humanas);
- Desenvolvimento do Plano de Endomarketing (Parte 3).

Módulo 5: Lideranças, Motivação e Cultura Organizacional

- Compreensão da Importância da Participação dos Líderes;
- Incentivos, Reconhecimento, Integração e Participação dos Funcionários;
- Transparência, Colaboração e Respeito;
- Desenvolvimento do Plano de Endomarketing (Parte 4).

Módulo 6: Ética e Responsabilidade no Uso da Inteligência Artificial no Marketing

- Debate e Troca de Ideias sobre a Tarefa Prática de Planificação da Comunicação Interna;
- Modelos de Medição KPIs;
- Apresentação do Plano de Endomarketing. (Trabalho de Conclusão).

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.

Orador: Dr. Rogério Silva

Habilitações Académicas:

- Licenciado em Comunicação Social – Jornalismo
- MBA em Gestão de Marketing
- Mestrando em Culturas Visuais-Antropologia
- Fotojornalista
- Designer Editorial
- Gestor de Comunicação e Marketing
- Curso de Formação de Formadores



Profissional da Comunicação Social com mais de 25 anos de experiência na prestação de serviços de Gestão da Comunicação, Fotografia e Design para organizações privadas, sindicatos, sector público e entidades sem fins lucrativos. Diversificadas competências em Design como a criação de logótipos, projetos para área publicitária, edição de jornais e revistas, conceção de livros e portfólio com mais de 200 capas criadas para grandes editoras e autores independentes.

Fotógrafo com mais de 35 anos de experiência na área de eventos, retratos, produtos, estúdio, comercial, alimentos e reportagens fotográficas para veículos da imprensa.

Professor Universitário das disciplinas de Fotografia e de Design Gráfico. Formador de Fotografia Analógica e Digital, com conhecimentos de revelação em laboratório a Branco & Preto. Formador das apps Adobe Photoshop, Illustrator e Indesign.

Percurso Profissional:

Desde 2023: Formador | High Skills Formação e Consultoria Lda.

2022: Designer e Fotógrafo | Finy Ventures, Lda.

2019 – 2021: Gestor Marketing e Fotógrafo | Nacional Óptica Lda.

2017 – 2018: Professor Universitário | Faculdade São Francisco de Assis

2014 – 2017: Professor Universitário | Universidade Ritter dos Reis

2013 – 2017: Gestor de Comunicação e Marketing | Locare, Lda.

Experiências anteriores: [linkedin.com/in/rogerio-grilho-6702a827](https://www.linkedin.com/in/rogerio-grilho-6702a827)

Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na última página).

Se tem mais do que uma inscrição, consulte-nos, pois, têm desconto de grupo associado!

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida de Berna, nº 11, 8º, 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do seminário.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Contactos para mais informações

E-mail: geral@highskills.pt | Telemóvel: 00351 935857339 (tem whatshapp)

Portugal 00351 217 931 365 | Angola 00244 94 112 60 90

Moçambique 00258 858 859 522 | Cabo Verde 00238 924 20 25

São Tomé e Príncipe 00239 999 25 15

Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa – Portugal

Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail geral@highskills.pt

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte / Fiscal:			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome Completo:			
E-mail:			
CCD:	Curso de Curta Duração a Distância O Poder do Marketing Interno		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Tipo de Documento		Nº de Doc de Identificação	

HIGH SKILLS - FORMAÇÃO E CONSULTORIA, LDA

ANGOLA: 00244 94 112 60 90

CABO VERDE: 00238 924 20 25

MOÇAMBIQUE: 00258 858 859 522

PORTUGAL: 00351 217 931 365

SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE: 00239 999 25 15

geral@highskills.pt

www.highskills.pt