



CURSO DE CURTA DURAÇÃO
Marketing de Vendas – a Distância

Curso de Curta Duração

Marketing de Vendas – a Distância

Objetivos Gerais

O Marketing tem um papel determinante no crescimento e no desenvolvimento das organizações. O conceito de Marketing tem evoluído naturalmente, ao longo dos tempos, acompanhando tendências de mercado. Está cada vez mais presente na definição das estratégias de desenvolvimento de produtos e serviços e dos critérios de crescimento das organizações, bem como das políticas de seleção e gestão dos recursos humanos. E tem um papel preponderante na divulgação dos produtos e serviços e no crescimento das vendas, assistindo-se, por isso, à afirmação crescente da sua importância na área comercial.

O curso demonstra a importância crescente da utilização estratégica do Marketing ao nível das vendas, no seio das organizações, pretendendo formar os participantes a partir de uma visão estruturada das técnicas de Marketing, conjugadas com as técnicas de vendas, de modo a permitir que adquiram, aperfeiçoem e consolidem as suas competências.

Objetivos Específicos

No final deste Curso de Curta Duração os participantes ficarão aptos a:

- Utilizar as diversas estratégias de Marketing;
- Reconhecer e diferenciar o produto;
- Definir a importância da marca;
- Planificar e organizar as vendas;
- Fazer a gestão de clientes;
- Desenvolver a capacidade de venda em grupo.

Destinatários

Profissionais dos setores do comércio, indústria e serviços, empreendedores, empresários e estudantes.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este Curso de Curta Duração 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

17, 20, 21, 22, 23 e 24 de a bril de 2026

Duração

18 horas

Horário

19h00 às 22h00

Valor

390,00 + IVA

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Conceitos Introdutórios

- Mercado Global;
 - Uma visão do mercado global e o crescimento do interesse no marketing internacional;
- O conceito de empresa:
 - Organização, atividade, planeamento, equipas, mercado
- Princípios de Marketing;
 - Os 8 Ps do Marketing: Produto, preço, distribuição, promoção, pessoas, processos, posicionamento e performance;
- Modelos de negócio;
 - Mercado tradicional, B2B, B2C, Marketplace.

Módulo II – A Marca

- Importância;
 - Sucesso, diferenciação, imagem, etc;
- Desenvolvimento;
 - Confiança e credibilidade;
- Estratégia;
 - Mercados, fidelização, expansão;

- Inovação tecnológica;
 - Tecnologia;

Módulo III – Vendas

- Técnicas de venda;
 - Venda consultiva, sugestiva, porta-a-porta, televenda, SPIN, cross selling, etc;
- Posicionamento
 - Empresa, marca, concorrência, mercados;
- Internacionalização;
 - Mercado global;
- E-commerce;
 - Mercado digital;

Módulo IV – Equipas Comerciais

- Equipas;
 - A importância das equipas para a organização;
- Definição de objetivos;
 - Criação, execução, realidade, etc;
- Estratégias de vendas;
 - Métodos, formas, delineação;
- Foco;
 - KPI's.

Módulo V – Simulação

- Teatro de vendas;
 - Simulação de venda de um produto, bem ou serviço.

Metodologia

Este Curso de Curta Duração 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. Francisco Oliveira

Habilitações:

Doutorando – Universidade de Aveiro (2021- ...)
Ciências Economia e Gestão (Gestão)

Mestrado – Coimbra Business School (2020)
Marketing e Negócios Internacionais

Licenciatura – ISCAC (2018)
Gestão de Empresas (Ramo Finanças)



Resumo das suas Competências:

Profissional com ampla experiência nas áreas de **Gestão, Marketing, Vendas e Projetos**, com uma trajetória consolidada em organizações de grande porte e instituições de ensino superior. Atualmente, desempenha a função de **Gestor de Projetos no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR)** na Universidade de Aveiro, com responsabilidades centradas na **gestão estratégica e financeira de agendas de inovação**.

Percurso Profissional:

2023 – Atualidade | Gestor de Projetos PRR

Universidade de Aveiro – Aveiro, Portugal

Responsável pela gestão estratégica e financeira de projetos no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), com foco na implementação de agendas de inovação e desenvolvimento económico.

2018 – 2021 | Gestor de Área

Coca-Cola European Partners – Coimbra, Portugal

Liderança de equipas comerciais, gestão de contas estratégicas, prospeção de mercado, negociação com clientes e implementação de ações promocionais. Responsável também pela gestão da marca e distribuição de materiais publicitários.

2015 – 2016 | Consultor Financeiro

MAPFRE – Coimbra, Portugal

Atuação no ramo de seguros de investimento, poupança, vida e saúde, com foco no atendimento a clientes particulares e empresariais, análise de risco e aconselhamento financeiro personalizado.

2012 – 2013 | Técnico Comercial

Multilixos – Coimbra, Portugal

Gestão da carteira de clientes, elaboração de orçamentos e soluções comerciais no setor de gestão de resíduos. Apoio à área operacional e prospeção de novos negócios.

2000 – 2012 | Responsável Operacional

Securitas S.A. – Coimbra, Portugal

Gestão das operações diárias em centros comerciais, coordenação de equipas de segurança, limpeza, manutenção e jardinagem. Responsável pelo Sistema de Gestão Ambiental e pela implementação de boas práticas operacionais.

Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

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

Avenida Conde Valbom nº 6, 2º andar, 1050-068 Lisboa, Portugal

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na ultima pagina).

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

Mais do que uma inscrição da mesma entidade indique-nos para ter acesso à nossa política de desconto.

O valor do curso inclui:

- Manuais e Material Pedagógico;
- Certificado de Formação

Cancelamentos e Não Comparências

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

A sua não comparência do(s) participante (s) no dia do curso não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Dados da Empresa

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida Conde Valbom nº 6, 2º andar, 1050-068 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

Capital Social: 10 000,00

Informação Bancaria

Banco: Millennium BCP

IBAN: PT50 0033 0000 4547 5386 3530 5

SWIFT: BCOMPTPL

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 Marketing de Vendas – a Distância		
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**](http://www.highskills.pt)