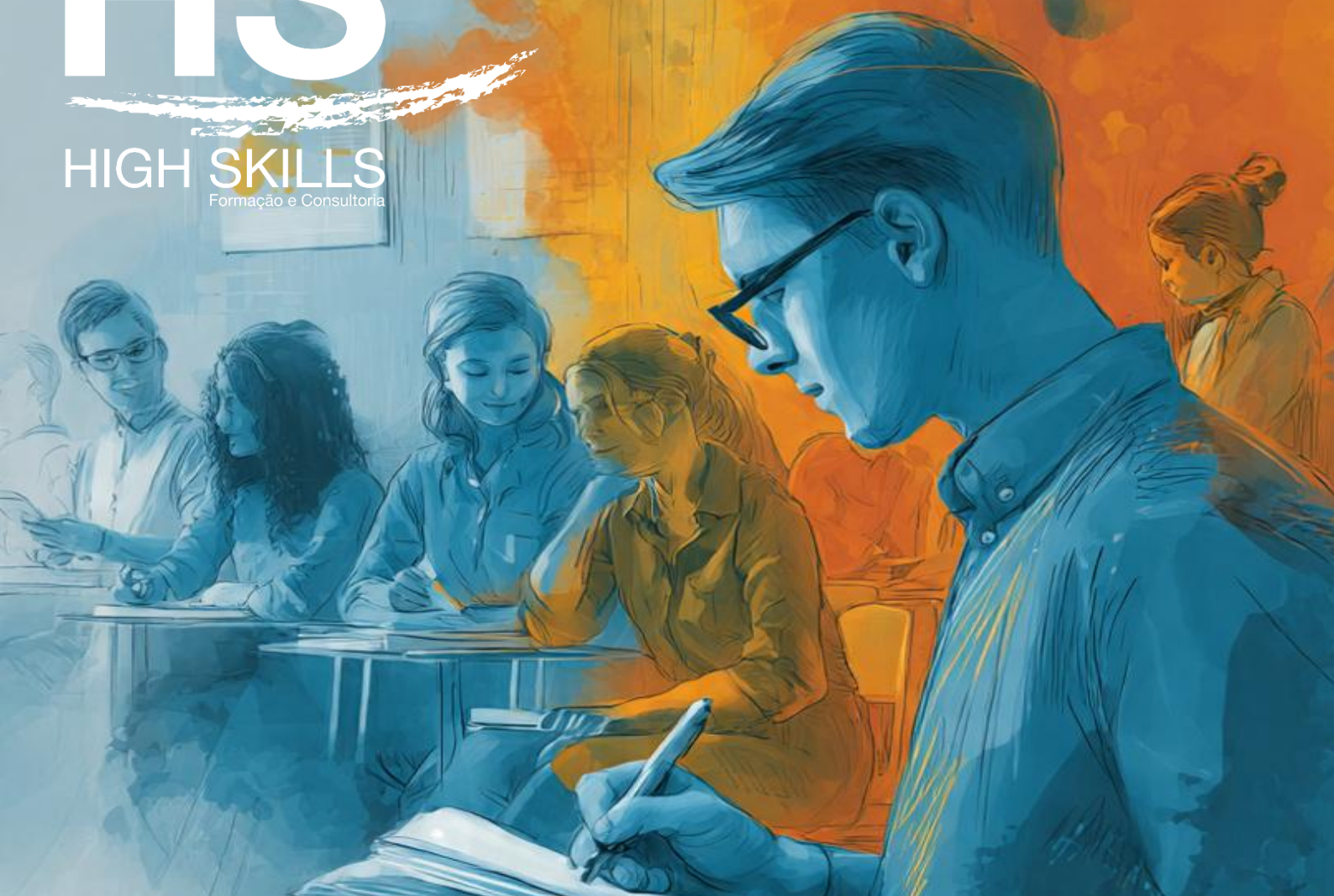


HS

HIGH SKILLS

Formação e Consultoria

An illustration of a city skyline with several people sitting on a large, stylized staircase. They are working on laptops. The scene is set against a background of city buildings and a tree with yellow leaves.

Master a Distância

de Marketing Digital para Empreendedores
Destaque o seu Negócio com Agilidade Usando a IA

Master a Distância de Marketing Digital para Empreendedores

Destaque o seu Negócio com Agilidade Usando a IA

Objetivos Gerais

Este Master tem como objetivo capacitar os participantes para criar, estruturar e dinamizar a presença digital de um negócio, utilizando estratégias de marketing digital, ferramentas práticas e recursos de Inteligência Artificial.

A formação prepara os participantes para divulgar produtos e serviços online, criar conteúdos para redes sociais, website e materiais promocionais, gerir canais digitais, organizar contactos, comunicar com clientes e acompanhar resultados.

No final do curso, os participantes deverão construir um plano de ação digital simples, realista e aplicável ao seu negócio, com ações concretas para atrair clientes e reforçar a marca.

Objetivos Específicos

No final deste Master os participantes estarão aptos a:

- Criar ou melhorar a presença digital de um negócio, escolhendo os canais mais adequados para divulgar produtos ou serviços online;
- Identificar os clientes-alvo do negócio, perceber as suas necessidades e adaptar a comunicação para atrair mais interesse e contacto;
- Definir uma mensagem clara e diferenciadora, mostrando o valor do negócio face à concorrência;
- Estruturar perfis nas redes sociais, páginas de apresentação ou conteúdos para website, com informação clara, contactos, links e chamadas para ação;
- Produzir conteúdos para redes sociais, website, flyers, brochuras e outros materiais promocionais, com apoio de ferramentas digitais e de IA;
- Utilizar ferramentas como Canva, Copilot, Meta Business Suite, Mailchimp, Linktree, HubSpot CRM, Google Analytics e Search Console em tarefas práticas de comunicação, gestão e análise;
- Planear publicações, campanhas simples e ações de divulgação para promover produtos, serviços, eventos ou lançamentos;
- Organizar contactos, potenciais clientes e oportunidades comerciais, facilitando o seguimento e a fidelização;
- Acompanhar métricas básicas de desempenho para perceber o que funciona, corrigir falhas e melhorar resultados;
- Construir um plano de ação digital prático, com conteúdos, canais, ferramentas, ações e indicadores aplicáveis ao negócio.

Destinatários

Este Master destina-se a profissionais que pretendam criar, melhorar ou dinamizar a presença digital de um negócio, produto, serviço ou projeto, designadamente empreendedores em fase de criação ou lançamento de negócio, pequenos empresários, profissionais independentes, freelancers, criadores de conteúdo, gestores de redes sociais e responsáveis por marketing, comunicação ou vendas em negócios emergentes, bem como para profissionais que pretendam utilizar ferramentas digitais e recursos de Inteligência Artificial para comunicar melhor, criar conteúdos, promover produtos ou serviços e atrair clientes.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este Master 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

22, 23, 24, 25, 26 de fevereiro e 01, 02, 03, 04, 05 e 06 de março de 2027

Horário

17h00 às 20h00

Duração

30 horas

Valor

700,00€ + IVA



Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Marketing Digital para Empreendedores e Jornada do Cliente

- Fundamentos do marketing digital aplicado a pequenos negócios;
- Como o cliente pesquisa, compara, decide e compra online;
- Jornada do cliente: descoberta, interesse, decisão e fidelização;
- Canais digitais essenciais para divulgar produtos e serviços;
- Ferramentas de apoio: Copilot, ChatGPT ou ferramentas equivalentes de IA para geração de ideias, textos e organização inicial da estratégia.

Módulo II - Diagnóstico do Negócio, Mercado e Concorrência Digital

- Análise do negócio, produto ou serviço;
- Identificação de oportunidades no mercado digital;
- Pesquisa de concorrência e benchmarking digital;
- Análise SWOT aplicada a pequenos negócios;
- Identificação de fatores de diferenciação;
- Ferramentas de apoio: Google Search, Google Trends, redes sociais, análise de websites concorrentes e ferramentas de IA para organizar conclusões.

Módulo III - Público-Alvo, Proposta de Valor e Comunicação do Negócio

- Identificação dos clientes-alvo do negócio;
- Necessidades, dores, interesses e comportamentos do público;
- Definição da proposta de valor;
- Posicionamento do negócio face à concorrência;
- Criação de mensagens claras para redes sociais, website e materiais promocionais;
- Tom de voz e coerência da comunicação digital;
- Ferramentas de apoio: Copilot/ChatGPT para criação de personas, mensagens-chave, descrições de negócio, slogans e chamadas para ação.

Módulo IV - Criação e Estruturação da Presença Digital

- Escolha dos canais digitais mais adequados ao negócio;
- Criação ou melhoria de perfis nas redes sociais;
- Elementos essenciais de uma página de Facebook, Instagram, LinkedIn ou TikTok;
- Conteúdos essenciais para website ou página de apresentação;
- Bio, descrição do negócio, contactos, links e chamadas para ação;
- Organização de links úteis para contacto, venda, reserva ou apresentação do negócio;
- Ferramentas de apoio: Meta Business Suite, Linktree, Canva e páginas de apresentação digital.

Módulo V - Criação de Conteúdos para Redes Sociais, Website e Materiais Promocionais

- Tipos de conteúdo: educativo, comercial, institucional, inspirador e promocional;
- Criação de textos para publicações, website, flyers, brochuras e apresentações simples;
- Criação de imagens e peças gráficas para redes sociais;
- Adaptação da mensagem a diferentes canais digitais;
- Boas práticas de comunicação visual, clareza e coerência da marca;
- Criação de chamadas para ação orientadas para contacto, venda ou pedido de informação;
- Ferramentas de apoio: Canva para posts, imagens, flyers e brochuras; Copilot/ChatGPT para textos, legendas, títulos, descrições e ideias de conteúdo.

Módulo VI - Planeamento de Conteúdos e Gestão de Redes Sociais

- Planeamento semanal e mensal de publicações;
- Construção de calendário editorial simples;
- Organização de conteúdos por objetivo: atrair, informar, vender e fidelizar;
- Programação de publicações;
- Gestão básica de comentários, mensagens e interação com clientes;
- Boas práticas de resposta e comunicação digital com o cliente;
- Ferramentas de apoio: Meta Business Suite, Canva, calendário editorial e ferramentas de IA para geração de ideias de publicações.

Módulo VII - Campanhas Digitais, Promoções e Divulgação Online

- Estrutura de campanhas simples para promover produtos, serviços, eventos ou lançamentos;
- Definição de objetivo, público, mensagem, canal e orçamento;
- Campanhas orgânicas e campanhas pagas: diferenças e cuidados básicos;
- Criação de peças e mensagens para campanhas digitais;
- Organização de cronograma de campanha;
- Exemplos práticos de campanhas para pequenos negócios;
- Ferramentas de apoio: Meta Business Suite, Canva, Copilot/ChatGPT e ferramentas de planeamento simples.

Módulo VIII - Captação de Contactos, Email Marketing e CRM

- Captação de contactos e criação de base de dados;
- Diferença entre contacto, lead, cliente e cliente recorrente;
- Introdução ao email marketing;
- Criação de campanhas simples de email;
- Organização de contactos, oportunidades e seguimento comercial;
- Utilização básica de CRM para pequenos negócios;

- Automatizações simples de comunicação e resposta;
- Ferramentas de apoio: Mailchimp, HubSpot CRM, Linktree, formulários online e respostas automáticas simples.

Módulo IX - Métricas, Avaliação e Melhoria de Resultados

- Indicadores essenciais para acompanhar a presença digital;
- Métricas de redes sociais: alcance, interação, cliques, mensagens e conversões;
- Métricas básicas de website: visitas, origem do tráfego e comportamento do utilizador;
- Noções básicas de visibilidade nos motores de pesquisa;
- Identificação do que funciona, correção de falhas e melhoria das ações digitais;
- Criação de relatório simples de acompanhamento;
- Ferramentas de apoio: Google Analytics, Google Search Console, Meta Business Suite e relatórios simples de desempenho.

Módulo X - Elaboração do Plano de Ação Digital

- Estrutura do plano de ação digital;
- Definição de objetivos, canais, conteúdos, ferramentas e indicadores;
- Construção do calendário de conteúdos;
- Definição de ações prioritárias para os primeiros 30, 60 e 90 dias;
- Organização das ações de comunicação, divulgação, captação de contactos e análise de resultados;
- Apresentação do plano individual ou em grupo;
- Feedback, revisão e melhoria final.

Metodologia

Este Master 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 no início do Master e partilha de outros documentos durante o seu decorrer.

No final do Master 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: Dra. Ana Rafaela Marques

Habilitações

Bacharelato em Gestão de Marketing – Instituto Português de Administração de Marketing (IPAM)

Licenciatura em Engenharia Têxtil – Universidade do Minho (UM)

MBA em Gestão de Empresas – Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais (IESF)

Formação Contínua de Formadores(as) em Igualdade de Género - GTI Gestão, Tecnologia e Inovação S.A – Matosinhos, Portugal



Resumo de Competência

Ampla experiência em Marketing, Comunicação e Vendas, adquirida em empresas multinacionais de diferentes sectores (Indústria, Comércio e Serviços), com enfoque nos sectores da Banca, Turismo e Hotelaria e Ensino, operando em diversos países (Portugal, Espanha, França, Inglaterra, Itália, Suécia, USA, Angola e Moçambique), com destaque na definição de “Estratégias de Marketing e Comunicação”, “Imagem e Identidade Corporativa”, “Gestão e Activação de Marcas”, “Campanhas Institucionais e Promocionais”, “Gestão de Redes Sociais e Copywriting”, e “Organização e Supervisão de Eventos. Consultoria e Formação nas áreas de Marketing, Comunicação, Vendas, Negociação, Atendimento, Gestão de Reclamações, Gestão de Conflitos, Customer Service e Customer Experience.

Facilidade na análise de situações, foco no Cliente, orientação para a concretização de resultados, capacidade de organização e trabalho em equipa, adaptação a ambientes multiculturais e multidisciplinares.

Percurso Profissional

Desde 2020, Consultora/Formadora na High Skills

Marketing e Comunicação (Plano de Marketing, Comunicação, Promoção e Ativação de Marcas, Distribuição, Marketing Digital); Atendimento (Recepção, Vendas e Negociação, Comunicação Interpessoal, Gestão e Tratamento de Reclamações, Mediação e Prevenção de Conflitos, Gestão de Reservas e Housekeeping), Customer Experience (Customer Care e Fidelização do Cliente), Eventos (Gestão e Organização, F&B, Cortesia, Etiqueta e Protocolo); Sustentabilidade (ESG, Implementação de Programas de Responsabilidade Social e Ambientais), Gestão do Tempo e Organização do Trabalho.

2022-Presente, Directora Operacional da unidade hoteleira Karula Sand Villas, Inhambane, Moçambique

2015 – 2023, Consultora/Formadora em diferentes áreas de actividade (Comércio, Indústria e Serviços) Angola, Cabo Verde, Moçambique, Portugal

2015 – 2024, Gestora de Projectos Moçambique;

2021 – 2022 / 2006 – 2012, Directora de Marketing e Comunicação Moçambique e Portugal;

2013 – 2015, Consultora Senior de Marketing e Comunicação Angola;

2001 – 2006, Gestora Comercial do Mercado Internacional Portugal.

Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

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

Avenida Conde Valbom, n.º 06, 2º andar, 1050-068 Lisboa - Portugal

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

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 Master.

A sua não comparência do(s) participante (s) no dia do Master 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, n.º 06, 2º andar, 1050-068 Lisboa - Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

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, para: 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:			
Master:	Master a Distância de Marketing Digital para Empreendedores Destaque o seu Negócio com Agilidade Usando a IA		
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