

Mini-MBA de Especialização de Marketing



Coordenador: Dr. Marina Ramos

Índice

Duração Total	2
Destinatários	2
Perfil de saída	2
Pré-Requisitos	3
Objetivo Geral	3
Objetivos Específicos	3
Estrutura modular e respetiva carga horária	4
Conteúdos programáticos	4
Metodologia	5
Avaliação dos Formandos	6
Recursos Didáticos	6
Equipa de Formação	7
Condições	7
Cancelamentos e Não Comparências	8
Ficha de inscrição	8

Plano do MINI-MBA de Especialização em Marketing

Duração Total

50 Horas – 08:30 às 14:30

Destinatários

Todos os profissionais envolvidos em tarefas de marketing:

- ✓ Profissionais de empresas privadas ou de organismos do Estado, que ambicionem alargar e/ou aprofundar os seus conhecimentos na área do Marketing;
- ✓ Responsáveis de Marketing que pretendam melhorar e ampliar os conhecimentos adquiridos por via da sua experiência profissionais, através de novas abordagens, metodologias e melhores práticas na área do Marketing;
- ✓ Licenciados que desejam seguir a carreira de profissionais de Marketing (marketeers) ou que pretendam adquirir conhecimentos em Marketing, para assim ampliar as suas competências no mercado de trabalho;
- ✓ Empresas sem um departamento de Marketing ou publicidade que, desta forma, possam maximizar e potenciar o capital humano já existente.

Perfil de saída

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no MINI-MBA.

Adicionalmente e sem qualquer custo acrescido, podem submeter-se a um exame de avaliação no final do curso. Esta opção é facultativa e após aprovação, os participantes recebem um certificado de "Aprovado no Exame de Avaliação". **Este certificado proporciona acesso a equivalências académicas de cadeiras a nível superior de uma Licenciatura ou Mestrado de acordo com a universidade escolhida pelo aluno.**

A High Skills não pode assegurar o nível de créditos obtidos porque os mesmos são somente da responsabilidade da universidade e curso escolhido pelo participante.

Pré-Requisitos

Experiência comprovada enquanto profissionais de Marketing e/ou conhecimentos sólidos na mesma área, ou ainda conhecimentos técnico-teóricos no acompanhamento e planeamento de atividades de Marketing, comunicação, publicidade, eventos, internet, etc.

Objetivo Geral

No atual contexto de grande dinamismo económico dos países de africanos de língua oficial portuguesa, torna-se imperativo formar profissionais na área do Marketing que, dotados das qualidades e ferramentas adequadas, possam ser responsáveis pelas tarefas inerentes a esta área, em empresas de qualquer sector de atividade, que sejam capazes de intervir nas diferentes fases de um processo de comunicação, aliando um pensamento estratégico a elevados padrões de qualidade.

Este Mini-MBA tem como objetivo fornecer e atualizar competências que permitam planear e implementar todas as atividades necessárias à correta elaboração e implementação de um plano de Marketing.

Com base nas últimas tendências na área do Marketing, esta especialização dotará os participantes dos conhecimentos necessários para se tornarem especialistas na área e permitirá também aos profissionais com experiência na função, aprofundarem e consolidarem as suas competências, através da apresentação de novas abordagens e metodologias, com base nas melhores práticas a um nível global.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos devem estar aptos a:

- ✓ Contribuir para o incremento da formação profissional de recursos humanos qualificados, capazes de orientar, analisar e aplicar os conceitos e ferramentas fundamentais às tarefas de Marketing;
- ✓ Contribuir para o aumento dos níveis de eficiência na aplicação de novas tecnologias relacionadas com o Marketing Empresarial;
- ✓ Incentivar o debate sobre as questões centrais do Marketing nas empresas, decorrentes da globalização dos mercados e das inovações tecnológicas;
- ✓ Contribuir para o desenvolvimento de soluções alternativas aos problemas referentes ao Marketing;
- ✓ Estimular a aquisição de conhecimento sobre Marketing Empresarial.

Estrutura modular e respetiva carga horária

Módulo	Duração
<i>Módulo 0 – Abertura</i>	2 Horas
<i>Modulo I – Estratégias de Marketing</i>	10 Horas
<i>Modulo II – O Marketing Mix</i>	12 Horas
<i>Modulo III – Especializações do conceito de Marketing</i>	6 Horas
<i>Modulo IV – O Planeamento de Marketing</i>	8 Horas
<i>Modulo V – Exame</i>	8 Horas
<i>Modulo VI – Encerramento</i>	4 Horas
Total	50 Horas

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Abertura

- ✓ Apresentação dos formadores e dos formandos;
- ✓ Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento do Mini-MBA de Marketing.

Módulo I – Estratégias de Marketing

- ✓ Conceito de Marketing;
- ✓ Estratégias de Marketing;
- ✓ Escolher mercados-alvo;
- ✓ Ferramentas de diferenciação.

Módulo II – O Marketing Mix

- ✓ Produto;
- ✓ Preço;
- ✓ Promoção;
- ✓ Posicionamento;
- ✓ O novo Marketing Mix.

Módulo III – Especializações do conceito de Marketing

- ✓ Serviços;
- ✓ Indústria;
- ✓ Internacional;
- ✓ Marketing Digital;
- ✓ Processos de decisão de compra.

Módulo IV – O Planeamento de Marketing

- ✓ Planeamento estratégico;
- ✓ Etapas do processo de planeamento;
- ✓ O plano de Marketing;
- ✓ Analisar concorrência;
- ✓ Segmentação de mercados-alvo;
- ✓ Estratégias de preços;
- ✓ Canais de Marketing e força de vendas.

Módulo V – Exame (opcional)

- ✓ Auferir e avaliar os conhecimentos adquiridos.

Módulo VI – Encerramento

- ✓ Esclarecimento de dúvidas;
- ✓ Encerramento;
- ✓ Avaliação do curso: formadores e formandos.

Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Módulos 1, 2, 3 e 4	Expositivo Demonstrativo Ativo
Módulos 5	Resolução de exercícios
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

Avaliação dos Formandos

As técnicas de avaliação indicadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objectivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos
Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Observação	Grelha de observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Consolidação dos momentos de avaliação	Teste de avaliação final	Síntese dos resultados das avaliações formativa/sumativa	

Recursos Didáticos

- ✓ Sala de formação;
- ✓ Projetor de vídeo;
- ✓ Flipchart;
- ✓ Documentação Teórica;
- ✓ Kit de Formando.

Equipa de Formação

Dra. Marina Ramos

- **Mestrado em Marketing pelo ISEG, Lisboa**
- **Pós-Graduação em Marketing Management pelo ISEG, Lisboa**
- **Licenciatura em Ciências da Comunicação pela UAL, Lisboa**

Experiencia profissional:

Até 2016 - Account Senior na MARIA DESIGN;

2014 - Project and Brand Manager na Edudigital;

2010 a 2013 – Hospital Sales Representative na Diabets, bayer DC;

2010 – Delegada Inf. Médica Endocrinologia na Glaxosmithkline;

2009 – Delegada inf. Médica no Grupo Tecnimede;

2008 – Comunicação e Marketing na Twintours;

2007 e 2008 – Delegada inf. Médica na Alodial Farmacêutica;

2003 a 2007 – Delegada inf. Médica no Laboratórios Pfizer;

1997 a 2003 – Gestão de Tripulações na TAP AIR Portugal.



Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

High Skills – Formação e Consultoria LDA

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

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias úteis antes da data de início do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do início do curso.

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.

Ficha de inscrição

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		Telefone:	
Responsável:		E-mail:	
Morada:			
Código Postal:		Fax:	
Nº Contribuinte / Fiscal:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA:	MINI-MBA de Especialização em Marketing		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
CC / Passaporte / BI:		Data de Validade:	

Contatos possíveis para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: 00351 217 931 365