

Como Desenvolver as Campanhas de Marketing para Obter Permissão do Cliente

Objetivos Gerais

As regras de angariação e fidelização de clientes mudaram. Hoje em dia as campanhas de Marketing devem assentar na 'permissão'. O cliente deve dar permissão para que possamos comunicar com ele. Sem ela, os gestores não podem comunicar com o cliente, através de qualquer canal.

Este Curso pretende dotar os participantes de conhecimentos e competências para planear e desenvolver campanhas de Marketing que os clientes aceitem e de como conquistar e aumentar a sua confiança e permissividade.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes ficarão aptos a:

- Definir 'marketing de permissão';
- Identificar os pontos importantes tendo em conta a legislação aplicável;
- Perceber como implementar e desenvolver uma estratégia de 'marketing de permissão'.

Destinatários

Todas as pessoas responsáveis por áreas de Marketing e/ou definição estratégica de planos de Marketing e comunicação, incluindo Gestores de Marketing e/ou Vendas, Gestores de Produto, Diretores de Área e/ou Executivos.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo I – Marketing de Permissão

Módulo II – Legislação do Marketing

Módulo III – Estratégias de Marketing de Permissão