

Subárea de Formação	Mercado	Modalidade*	Duração*
Marketing e Vendas	Global	Virtual Classroom	03h50

Conteúdo Programático

Marketing Digital | E-commerce

Pré-requisitos

Frequência da formação -

1) Estratégia de Marketing Digital: Planeamento e Operação.

Destinatários

Profissionais da área e interessados no tema (com ou sem formação em Marketing e Comunicação).

Enquadramento e Objetivos

Numa perspetiva eminentemente prática, esta formação permite- lhe adquirir e/ou consolidar os conceitos fundamentais para a criação ou incorporação do digital no negócio, como a criação de uma plataforma, métricas e modelos de negócio.

No final desta ação de formação, os participantes estarão aptos a:

- Perceber a importância atual do comércio eletrónico
- Definir um modelo de negócio de venda online
- Conhecer as várias plataformas, custos de desenvolvimento e como avançar
- Conhecer e selecionar parceiros de logística, nacionais e internacionais
- Como gerir reclamações e devoluções
- Definir objetivos e produzir relatórios de gestão do negócio digital

* A modalidade e a duração poderão variar em função do mercado

Conteúdo do curso

Boas Vindas e Enquadramento do Curso

Comprar e vender na internet

A evolução do comércio eletrónico

O que representa o comércio eletrónico na economia global

O comportamento do consumidor online

Modelos de negócio

Os vários modelos de venda online

Plano de negócio

Plataformas

As plataformas mais importantes

Como configurar uma conta para começar a vender online

Logística

Os tipos de parceiros de logística

Vendas nacionais e vendas internacionais

Gestão de reclamações e devoluções

Métricas & KPI's

O que medir

Definir objetivos e produzir relatório

Fecho Curso

*Duração real de conteúdos e duração estimada de auto-estudo.