

**Subárea de Formação**

Marketing e Vendas

**Mercado**

Global

Conteúdo Programático

# Estratégia Digital

**Pré-requisitos**

n/a

**Destinatários**

Este programa destina-se a gestores de negócio e responsáveis de áreas como administração, marketing, comercial, financeira e vendas. Destina-se também a profissionais que estão a iniciar novos desafios ou mudanças de funções.

**Enquadramento e Objetivos**

Cada colaborador qualquer que seja o nível de responsabilidade, seja numa grande, média ou pequena empresa, tem de perceber o seu papel, o que o envolve interna e externamente, conhecer o mercado, a concorrência direta e indireta e acima de tudo ter à sua disposição um conjunto de ferramentas que facilitem uma análise concretas dos principais indicadores de performance do negócio.

Este curso pretende ajudar a definir e implementar o plano de marketing digital para a sua empresa e colocará em prática várias ferramentas de gestão estratégica mundialmente testadas, onde cada participante terá a oportunidade de as adaptar de forma simples e concreta à sua realidade.

Todos os outputs do curso poderão e deverão ser utilizados em contexto de trabalho, por exemplo: no lançamento de um novo negócio, no planeamento de uma nova área, no desenvolvimento de um plano de marketing ou comercial, entre outros.

**Portugal**

T (+351) 253 309 241  
academy@primaverabss.com

**Angola**

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy\_ao@primaverabss.com

**Moçambique**

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy\_mz@primaverabss.com

**Cabo Verde**

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy@primaverabss.com

## Principais objetivos:

- Entender a estratégia como um dos principais vetores de sucesso de um negócio
- Definir a(s) estratégia(s) de negócio
- Aplicar os modelos/ferramentas de gestão estratégica
- Estabelecer/compreender objetivos de negócio
- Desenhar a jornada do cliente
- Entender a envolvente interna e externa
- Definir recursos, orçamento e rentabilidade

## Conteúdo do curso [8h30]

---

Estratégia - o que representa para o negócio

Formulação da estratégia de negócio

Objetivos de negócio

Estratégia centrada no Cliente

A jornada do cliente

Angariar, Relacionar, Converter e Reter Clientes

Envolvente interna e externa

Recursos, orçamento e rentabilidade

Plano estratégico de negócio \*

---

## Esclarecimento de dúvidas [20min]

---

## Fecho Curso [10min]

*\* Todos os conceitos explorados neste curso incluem exercícios práticos para que os participantes possam desenvolver um ou vários planos estratégicos da empresa onde trabalham ou de uma ideia de negócio.*

### Portugal

T (+351) 253 309 241  
academy@primaverabss.com

### Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy\_ao@primaverabss.com

### Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy\_mz@primaverabss.com

### Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy@primaverabss.com