

Como Comunicar com o Consumidor Digital

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos e competências na otimização da comunicação online, permitindo promover a comunicação e o relacionamento mais eficaz com o consumidor digital, nos canais e plataformas on-line.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar meios e canais de distribuição digitais e as suas características distintivas;
- Identificar hábitos e comportamentos do consumidor nos meios digitais;
- Aplicar as ferramentas essenciais da comunicação digital;
- Conhecer as ferramentas de produção de conteúdos multimédia;
- Saber definir um plano de conteúdos para os media digitais e concretizá-lo;
- Conhecer as métricas mais adequadas para a medição e análise de resultados online;
- Planear, executar e avaliar estratégias e soluções de comunicação digital;

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais de Marketing, Comunicação e Vendas, que comunicam digitalmente com os seus públicos; empreendedores e todos os profissionais que queiram maximizar a utilização dos canais de interação digital com o Consumidor.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso 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.

Carga Horária

18 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Era Digital

- Panorama da internet e da cultura digital;
- Conceito, evolução e importância da comunicação na era digital;
- Vantagens, tendências e pilares da comunicação digital.

Módulo II - Consumidor da Era Digital

- Perfil, comportamento e hábitos de consumo do consumidor digital;
- Quem é o Consumidor 4.0 e 5.0;
- Quais são as tendências desse novo perfil de consumo;
- A Jornada do e-consumidor e o processo de decisão de compra;
- O funil de vendas no marketing digital;
- Customer Experience: melhorar a experiência do cliente;
- O que esperar do consumidor do futuro.

Módulo III - Comunicar no Digital

- O novo paradigma da comunicação digital;
- Inbound marketing e marketing de conteúdo;
- Canais e plataformas de comunicação digital;
- Estratégias de e-Marketing e de comunicação digital;
- Métricas mais recomendadas para a medição e análise de resultados.

Módulo IV - Produção e Gestão de Conteúdos Digitais com Impacto

- Criação de conteúdo digital: conceito e importância;
- Principais tipos de conteúdos digitais;
- Como produzir conteúdo relevante;
- Ferramentas essenciais de produção, edição e análise de conteúdos;
- Dicas para produzir conteúdos de sucesso adaptados a cada meio digital.

Metodologia

Este curso 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 pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso 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.