



CURSO DE CURTA DURAÇÃO

Plano de Marketing para
Empreendedores Digitais – a Distância

Plano de Marketing para Empreendedores Digitais – a Distância

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir conhecimentos para criar, estruturar e implementar um plano de marketing eficaz, com foco na atração, conversão e fidelização de clientes no ambiente online, utilizando ferramentas digitais acessíveis e estratégias de crescimento orientadas por dados e objetivos reais do negócio.

Objetivos Específicos

No final deste Curso de Curta Duração os participantes estarão aptos a:

- Compreender os princípios e etapas de um plano de marketing digital;
- Identificar o público-alvo e posicionar estrategicamente o seu negócio;
- Definir objetivos e indicadores de desempenho (KPIs) claros e mensuráveis;
- Escolher os canais digitais mais adequados à sua estratégia;
- Criar conteúdos relevantes e planejar campanhas digitais;
- Monitorar, avaliar e ajustar o plano com base em dados;
- Organizar o plano em um documento estruturado e aplicável.

Destinatários

A todos os profissionais que necessitem iniciar ou escalar projetos online: empreendedores e empresários com atuação digital; Criadores de conteúdo e gestores de redes sociais; Responsáveis por marketing de negócios emergentes.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este Curso de Curta Duração 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.

Data de Realização

07, 08, 09, 10, 11 e 14 de setembro de 2026

Duração

18 horas

Horário

09h30 às 12h30

Valor

390,00 + IVA

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I - Introdução ao Marketing Digital e à Jornada do Cliente

- Fundamentos do marketing na era digital;
- Como o Cliente descobre, considera e decide online;
- Modelos de funil e ciclo de vida do Cliente.

Módulo II - Análise de Mercado e Benchmarking Digital

- Pesquisa de concorrência e diferenciação;
- Ferramentas gratuitas para análise de mercado online;
- Análise SWOT aplicada a negócios digitais.

Módulo III - Posicionamento Estratégico e Público-Alvo Avançado

- Proposta de Valor Canvas;
- Construção aprofundada de personas;
- Arquétipos de marca e tom de voz.

Módulo IV - Objetivos, KPIs e Orçamentação

- Objetivos SMART com foco em performance;
- Definição e leitura de indicadores (engajamento, conversão, CAC, LTV);
- Como distribuir orçamentos por canal;

Módulo V – Planeamento de Canais Digitais

- Estratégias por canal: redes sociais, SEO, e-mail, blog, afiliados, ads;
- Escolher os canais certos conforme objetivo e persona;
- Estratégias orgânicas x pagas.

Módulo VI – Criação de Conteúdo Estratégico

- Tipos de conteúdo: educativo, inspirador, promocional;
- Planeamento de conteúdos para funil de vendas;
- Ferramentas: Canva, ChatGPT, Copy.ai, etc.

Módulo VII – Planeamento de Campanhas e Lançamentos

- Estrutura de campanhas (promoções, eventos, lançamentos digitais);
- Cronograma, orçamento e segmentação;
- Exemplos de campanhas de sucesso.

Módulo VIII – Automatização e Ferramentas Digitais

- Introdução ao e-mail marketing e automações (Mailchimp, etc.);
- CRM e sistemas de gestão de leads;
- Automatizar respostas e funis com ferramentas simples.

Módulo IX – Avaliação e Otimização de Resultados

- Leitura de dados (Google Analytics, Meta Business, etc.);
- A/B testing, métricas de campanha e ajustes;
- Avaliar o que funciona e ajustar quando necessário.

Módulo X – Elaboração do Plano de Marketing Digital

- Estrutura e modelo de documento final de plano de marketing
- Apresentação do plano individual ou em grupo, feedback e revisão

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.

Oradora: Dr^a Ana Marques

Sinopse Profissional | Formadora e Consultora

Com mais de 20 anos de experiência em empresas multinacionais e projetos em mercados como Portugal, Espanha, França, Inglaterra, Suécia, EUA, Angola e Moçambique, desenvolvi uma carreira sólida nas áreas Comercial, Marketing, Comunicação e Desenvolvimento Humano.

Sou formadora, consultora e gestora de projetos, com um perfil versátil e multidisciplinar, marcado por uma forte componente internacional, multicultural e estratégica.

Ao longo do meu percurso, tenho vindo a dinamizar formações e consultorias nas seguintes áreas-chave:



- Marketing, Comunicação Empresarial e Digital;
- Gestão de Redes Sociais e Produção de Conteúdos;
- Soft Skills aplicadas à Liderança, Negociação, Atendimento e Vendas;
- Customer Experience, Excelência no Atendimento e Gestão de Reclamações
- Gestão do Tempo, Produtividade e Organização do Trabalho
- Mediação de Conflitos e Comunicação Assertiva
- Sustentabilidade Corporativa, Responsabilidade Social e ESG
- Turismo, Hotelaria e Qualidade de Serviço
- Planeamento, Organização de Eventos e Relações Públicas

Sou apaixonada por transmitir conhecimento de forma prática, envolvente e orientada para resultados reais, com foco na capacitação de equipas, melhoria contínua e desenvolvimento de competências humanas e estratégicas.

Condições

Para se inscrever deverá nos contactar através dos seguintes meios

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa – Portugal

Ou enviando a Ficha de Inscrição devidamente preenchida (encontra-se na ultima pagina).

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura final e o pagamento da mesma.

Mais do que uma inscrição da mesma entidade indique-nos para ter acesso à nossa política de desconto.

O valor do curso inclui:

- Manuais e Material Pedagógico;
- Certificado de Formação

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) participante(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 2 dias úteis antes do início do seminário.

A sua não comparência do(s) participante (s) no dia do seminário não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Dados da Empresa

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida de Berna, nº 11, 8º, 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

Capital Social: 10 000,00

Informação Bancaria

Banco: Millennium BCP

IBAN: PT50 0033 0000 4547 5386 3530 5

SWIFT: BCOMPTPL

Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail geral@highskills.pt

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte / Fiscal:			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(s)			
Nome Completo:			
E-mail:			
CCD:	Plano de Marketing para Empreendedores Digitais – a Distância		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Tipo de Documento		Nº de Doc de Identificação	

HIGH SKILLS - FORMAÇÃO E CONSULTORIA, LDA

ANGOLA: 00244 94 112 60 90

CABO VERDE: 00238 924 20 25

MOÇAMBIQUE: 00258 858 859 522

PORTUGAL: 00351 217 931 365

SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE: 00239 999 25 15

geral@highskills.pt

www.highskills.pt