



anje



foco.



UMinho Exec
Executive Business Education

Programa Executivo em Marketing Digital e E-Business

COORDENAÇÃO

ANJE | UMINHO EXEC
TIAGO NOGUEIRA | BEATRIZ CASAIS

DURAÇÃO / EXTENSÃO

190 HORAS / 7 meses

LOCAL DE REALIZAÇÃO

Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho
Campus de, 4710-057 Braga

HORÁRIOS

Segundas e quartas-feiras das 19h às 23h

Enquadramento e objetivos gerais

O universo digital regenera-se diariamente e apresenta novos desafios e oportunidades para comunicação de produtos, ideias e marcas. A ANJE e a UMinhoExec avançam, por isso, o sempre renovado Programa Executivo em Marketing Digital e E-Business. Trata-se de um programa avançado diferenciado das ofertas existentes no mercado, que concentra atenções no desenvolvimento de uma estratégia integrada para a conceção de negócios no espaço digital e a ativação das marcas nesse universo através dos instrumentos de comunicação digital.

A importância do meio digital já é reconhecida na estratégia de marketing e comunicação das empresas, mas nem todas se preparam devidamente para potenciar a sua rentabilidade e competitividade, explorando as potencialidades conferidas pelas novas plataformas de interação.

O Programa Executivo em Marketing Digital e E-Business propõe, assim, a aquisição ou o reforço de competências para o desenvolvimento da identidade digital de uma empresa ou marca, de forma a dar resposta às exigências competitivas do mercado global. De resto, a frequência deste programa avançado culmina com a execução de um projeto individual que os formandos terão de conceber seja no contexto de um novo modelo de negócio digital ou de transformação digital a oportunidade de implementar nas suas empresas.

Atualmente as possibilidades conferidas pelo Marketing Digital são praticamente infinitas e permitem às PME's rivalizar com as grandes marcas em matéria de comunicação, reduzindo os custos das ações.

Neste percurso de aprendizagem, os formandos poderão trabalhar com diferentes formatos de conteúdos (vídeo, imagem, texto, entre outros) e contactar com novas plataformas e instrumentos úteis à otimização das ações de marketing digital.

Objectivos específicos

Constituem-se como objetivos específicos deste programa executivo:

1

Fornecer aos formandos uma visão alargada e aproximada das técnicas de Marketing Digital omnicanal, com particular enfoque na comunicação online;

Aliar a vertente estratégica às competências práticas, com uma metodologia de formação orientada para a criação de um projeto individual de marketing digital aplicável a um caso empresarial concreto;

2

3

Contacto com os conceitos e as práticas que lhes permitem estar mais próximos do mercado, tirando partido das potencialidades da sociedade digital para diferenciar as respetivas marcas num ambiente global e competitivo.



Programa

O Plano de Estudos do Programa Executivo em Marketing Digital e E-Business está estruturado em 48 sessões:

SESSÃO 01

Apresentação

Beatriz Casais e Tiago Nogueira

SESSÃO 02 a 04

Estratégia de E-Business

Beatriz Casais

SESSÃO 05 a 07

Estratégia de Marketing Digital

Tiago Nogueira

SESSÃO 08

Gestão de Conteúdos Digitais

Beatriz Casais

SESSÃO 08

Gestão de Conteúdos Digitais

Beatriz Casais

SESSÃO 9

Gestão de Conteúdos Digitais: Influence Marketing

Marta Kadosh

SESSÃO 10 e 11

Search Engine Optimization

Hélder Oliveira

SESSÃO 12 e 13

Growth Hacking

Pedro Miguel Barbosa

SESSÃO 14 a 16

E-Commerce

Vera Maia

SESSÃO 17

Projeto final

Beatriz Casais

SESSÃO 18 e 19

Social Media Marketing: Linkedin for Business

Pedro Caramez

SESSÃO 20 a 22

Social Media Marketing: Facebook e Instagram

Tiago Almeida Nogueira

SESSÃO 23

Projeto Final

Tiago Almeida Nogueira

SESSÃO 24 a 26

Digital Analytics

Pedro Miguel Barbosa

SESSÃO 27 e 28

E-mail Marketing

Paulo Cunha

SESSÃO 29

E-mail Marketing - Egoi

Daniel Alves

SESSÃO 30 e 31

Gestão de e-marketplaces

João Portela

SESSÃO 32 a 34

Digital Advertising

Vasco Marques

SESSÃO 35

Projeto final

Tiago Nogueira

SESSÃO 36 a 39

CRM e Marketing Automation

Nuno Barata

SESSÃO 40 e 41

UX & Interactive Experience

Micael Dagraça

SESSÃO 42 e 43

Vídeo Marketing

João Pico

SESSÃO 44

Projeto Final

Beatriz Casais

SESSÃO 45

Direito Digital e RGPD

Filipa Matias Magalhães

SESSÃO 46 e 47

Gestão de Projetos no Digital

Ricardo Matos

SESSÃO 48

Apresentações finais

Beatriz Casais e Tiago Nogueira

Metodologia de Formação



O Programa Executivo em Marketing Digital e E-Business adotará uma metodologia formativa ativa (assente na exploração de situações reais, exercícios práticos e simulações) e orientada para a criação de um projeto de marketing digital aplicado aos casos empresariais dos participantes..

Avaliação



A avaliação é contínua e baseada na assiduidade e participação dos formandos ao longo do curso.

A atribuição da nota final (0 a 20 valores) será realizada tendo por base a nota obtida no trabalho de marketing digital e considerando a assiduidade e participação do formando ao longo da formação.

A conclusão com aproveitamento positivo deste Programa Executivo possibilita a atribuição de 15 ECTS

Coordenação



**Beatriz
Casais**

Professora auxiliar na Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho, na área do marketing e estratégia. Doutorada em Ciências Empresariais – variante de Marketing e Estratégia, pela Universidade do Porto, mestre em Marketing, licenciada em Jornalismo e Ciências da Comunicação, com pós-graduação em Comunicação em Saúde, pela mesma universidade, foi anteriormente gestora de marketing e comunicação no Ministério da Saúde – Coordenação Nacional para a Infeção VIH/ sida e jornalista no Diário Económico e na Rádio Renascença. Investiga nas áreas de marketing social, marketing público e não lucrativo, publicidade e relações públicas, marketing digital, comércio eletrónico e e-marketplaces, bem como na área da economia da partilha.

Tem vindo a publicar os resultados da sua investigação em revistas científicas, como por exemplo no Journal of Social Marketing, Journal of Hospitality and Tourism Management, Review of International Business and Strategy, Place Branding and Public Diplomacy, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Journal of Hospitality and Tourism Technology, International Review on Public and Nonprofit Marketing, Health Marketing Quarterly, ou o Journal of Macromarketing, entre outras revistas científicas e capítulos de livro.



**Tiago
Nogueira**

Atualmente a trabalhar como Growth Lead da Lojadafarmacia.com, a maior farmácia online em Portugal.

Especializado na área digital há vários anos, colaborou com empresas como a Prozis, Hyundai, Honda, KTM, Koy Lab e passou recentemente pela agência FOLLOW. Com formação superior ao nível do mestrado na área da comunicação e um mestrado em Gestão de Serviços, é no digital que encontrou a sua vocação.

Acredita no conceito de customer centric marketing, onde o consumidor deve estar sempre no centro da decisão. É docente no ensino superior e em instituições de especialização, de norte a sul de Portugal, bem como no Brasil. Mentor na Startup Braga e Startup Leiria, encontra também a paixão nas palavras a escrever para a Revista Marketeer, BRIEFING e Link To Leaders.

Formadores



**Filipa M.
Magalhães**

Licenciada em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. Pós-Graduada em Ciências Jurídico-Políticas e Mestre em Direito (pré-Bolonha) pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra na vertente de Ciências Jurídico-Políticas. Doutoranda em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. Formadora e oradora em ações e seminários promovidos pela Ordem dos Contabilistas Certificados; UNAVE, CEFA, IGAP entre outras entidades. Coordenadora e Autora dos Livros “Descomplicar o Orçamento de Estado 2015; 2016; 2017; 2018; 2019”, da Vida Económica. Autora do Livro “Lei Geral do Trabalho em Funções Públicas – Guia Prático” da Vida Económica e co-autora dos livros “Manual de emprego Público”, “Manual do Contrato de Trabalho” e “Manual de Trabalho para o 3.º sector” da Vida Económica. Co-autora do “Regulamento Comunitário de Protecção de Dados – Manual Prático” da Vida Económica. Árbitra do Centro de Arbitragem Administrativa – CAAD na área de emprego público. Frequentou a 3.ª Edição do Curso “Protecção de Dados – Regulamento Geral de Protecção de Dados”, Diretivas da EU e Legislação Nacional. Foi, durante 10 anos, docente na Universidade de Aveiro e atualmente assume a função de docente no Curso de “Implementação do Regulamento Geral de Protecção de Dados nas organizações” que conta com a 5.ª Edição e no MBA “Direção Técnica no Terceiro Setor” da Coimbra Business School.



**Daniel
Alves**

Head of Innovation & Research, acumulando com a função de Brand Ambassador & Product Advocate da E-goi: Plataforma portuguesa de Marketing Automation Multi & Omnichannel, é também docente, formador e conferencista internacional em Gestão, Marketing e Comunicação há mais de 15 anos. É licenciado em Gestão do Desporto pelo Instituto Universitário da Maia onde se iniciou na docência. Paralelamente, iniciou a sua carreira profissional como Diretor de Marketing de um clube profissional de futebol. Durante o seu percurso profissional geriu projetos e negócios (a nível nacional e internacional) de mais de 100M€.



**João
Pico**

Mestre em Audiovisuais e Multimédia. Tem 25 anos de experiência de produção de vídeo, de composição musical, e desenvolvimento de projectos audiovisuais, formatação de programas televisivos, produção, promoção e distribuição, onde aplica os conhecimentos especializados em Web Video Marketing. Desde 1998 até 2018 na SportTV como senior editor, ganhou 7 prémios de edição de imagem. Antes da SportTV, entre 1994 e 1998, passou pela TVI como editor de vídeo.

Tem ainda o curso de música do Hot Jazz Club, Formação de Formadores pela Cenjor, Fotografia na ARCO, Logomedia e 3D Studio Max. Produtor do projecto de entrevistas online Onde Quando e Como eu Quiser.



**João
Portela**

É licenciado em Administração e Gestão de Empresas pela Universidade Católica Portuguesa (1998) e Master in Business Administration pelo ESADE Business School (2004). Especialista em internacionalização de empresas e em desenvolvimento de negócios. Liderou durante 15 anos vários negócios internacionais do grupo Sonae com destaque para a internacionalização das marcas da Sonae Fashion no período 2013 a 2019, o que passou também pela introdução da Zippy na Amazon e noutros Emarketplaces. Como empreendedor fundou e geriu start up de 2006 a 2014 tendo trabalhado na consultadoria para empresas nomeadamente em projectos de Internacionalização e de Marketing Digital.

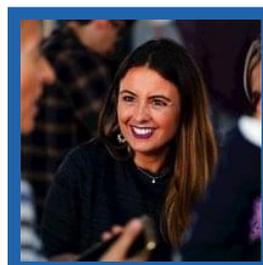


**Hélder
Oliveira**

Mestre em Marketing e Comunicação Estratégica pela Universidade Fernando Pessoa e licenciado em Gestão de SI e Multimédia pelo ISLA.

Hélder Oliveira é responsável pelas áreas de web e marketing digital na agência de marketing e comunicação Follow - Health & Business.

Formador de web development e marketing digital.



**Marta
Kadosh**

Licenciada em Marketing e Comunicação Empresarial. É Brand & Activation Manager na Salsa. Expert em estratégia digital com enfoque em influencers. Foi gestora de marketing e comunicação na Sport Zone e na agência Fuel.



**Micael
DaGraça**

Formação em Artes Digitais pela IESA Multimedia Paris e posteriormente ESAD Matosinhos. Com experiência profissional na área do design digital e conteúdo interativo. Autor de 3 livros técnicos sobre o desenvolvimento de conteúdo interativo e inteligência artificial. Atualmente é responsável pela gestão de projetos interativos, design digital e motion vídeo, direcionado ao setor da saúde e farmacêutico na Follow HB.



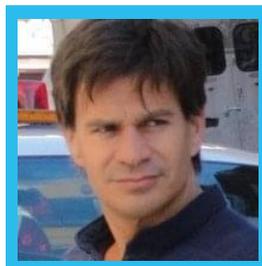
**Paulo
Cunha**

Licenciado em Gestão de Marketing pelo IPAM, Paulo Cunha exerce há 4 anos a função de Gestor de Marketing Digital na empresa Toyota Caetano Portugal, pertencente ao Grupo Salvador Caetano. Tem como principais responsabilidades, o planeamento, implementação e análise das campanhas de publicidade digital, gestão das campanhas de e-mail marketing e redes sociais, administração do site Toyota.pt (conteúdos e SEO) e integração de ações de marketing offline com o digital. Atualmente, é também tutor na EDIT., onde é responsável por lecionar o módulo de E-mail Marketing no curso de Digital Marketing Strategy e o módulo de Digital Media no curso de Digital Art Direction & Creativity



**Nuno
Barata**

Finalista do mestrado em Direção de Marketing, pela Universidade Politécnica de Madrid, pós-graduado em Marketing Digital, pelo IPAM, e licenciado em Economia, pelo ISEG-UTL, Nuno Barata leciona a disciplina de CRM e outros sistemas de gestão comercial, no curso CSTP de Marketing Digital, do IPAM Aveiro. Possui mais de 12 anos de experiência profissional em funções de direção e gestão de empresas. Atualmente, é country manager em multinacional do setor de equipamentos de limpeza profissional, acumulando ainda a atividade de formador..



**Pedro
Barbosa**

Licenciado em Engenharia Industrial na Universidade do Minho, com graduações em Inovação (UM), Gestão de Centros Comerciais (UCL), Neuromarketing (MIT), MBA (PBS), Mobile Marketing (Harvard, 2016), Innovation by Design (Insead Singapura, 2017) e Blockchain (Oxford, 2018). Desenvolveu carreira na Sonae Indústria, Sonae Sierra, Grupo BNP Paribas, e El Corte Inglés. Escreve actualmente no Público, tem diversos livros publicados e é docente em diversas instituições. Iniciou em 2017 o projecto "Play Growth", através do qual ajuda empresas a crescer, tanto no plano estratégico como táctico. É também fundador e gestor da "Wise Pirates" (marketing digital) e "Forever is Boring"



**Pedro
Caraméz**

É um dos poucos formadores/consultores dedicado quase em exclusivo à rede LinkedIn, com clientes em Portugal e Brasil. Autor dos livros: “Como Rentabilizar a sua Presença Online” e “Como Ter Sucesso no LinkedIn”, tem centenas de publicações nas principais revistas nacionais. Pedro Caraméz foi um dos grandes impulsionadores da comemoração do dia mundial das redes sociais em Portugal, em 2010.



**Vasco
Marques**

MBA com especialização em e-Business e licenciado em Gestão e Negócios, Vasco Marques produziu o livro Marketing Digital 360 e é um Microsoft Certified Trainer e Google Certified Professional. Com vasta experiência profissional em marketing digital, Vasco Marques leciona no ensino superior e é ainda CEO e fundador da empresa Web2Business – Digital Marketing Solutions..



**Ricardo
Matos**

Especialista em Gestão de Projetos e Operações. Conta com várias certificações internacionais tais como: Marketing Digital 8Ps, Inbound Marketing, Scrum Master, Propriedade Intelectual e Gestão de Empresas e mais recentemente em Proteção de Dados. É membro da Scrum Alliance e do PMI (Project Management Institute). Carreia com mais de 10 anos, onde exerceu cargos em várias empresas portuguesas de comunicação, cultura e indústria. Atualmente é CEO e consultor da Lighthouse Business Solutions e CEO da Aracira Group.



**Vera
Maia**

Licenciada em Ciências da Comunicação na Universidade do Minho e pós-graduada em Marketing Digital pelo IPAM, Vera Maia apaixonou-se pelo marketing digital ainda nos corredores da universidade e dedicou todo o seu percurso profissional a esta área, especializando-se na área de e-commerce/e-business. No currículo, a formadora acumula experiências enquanto assistente de marketing no Well Domus, especialista de comércio eletrónico na Salsa e e-commerce manager na Sacoor.



Destinatários e Investimento

Destinatários

○ Programa Executivo em Marketing Digital e E-Business destina-se primordialmente a:

- Gestores e quadros empresariais com responsabilidades nas áreas de Gestão, Marketing, Comunicação, Vendas e E-Business;
- Empreendedores que pretendam adquirir ou reforçar competências que lhes permitam utilizar o marketing digital no seu negócio;
- Consultores e freelancers que atuem na área do Marketing Digital e E-business.
- Público em geral que pretenda adquirir/reforçar as suas competências nesta área temática.

Investimento

3.625,00 euros (Público em geral)

2900,00 euros (Associado ANJE e Alunos e Alumni UMinho e UMinhoExec)

Consulte-nos para mais detalhes em situações de:

- Inscrição de grupos;(desconto de 20% para inscrições corporativas – a partir de 3 elementos)
- Possibilidade de pagamento fracionado.



 **UMinho Exec**
Executive Business Education

Cláudia Almeida | Marta Ferreira

focoanje@anje.pt | uminhoexec@eeg.uminho.pt

t. 220 108 000 | 253 604 575

<https://foco.anje.pt> | <https://www.uminhoexec.pt>

 /anje.foco

 /uminhoexec