

Inscreva-se
até 15 de Junho
e obtenha
descontos
especiais

S
training

Seminário Técnico

Luanda, 25,26 e 27 de Junho de 2018 - Hotel****

Aspectos Práticos de

BUDGETING PARA MARKETERS

Obtenha os insights sobre as métricas básicas envolvidas no planeamento e na avaliação da actividade de Marketing e aprenda a criar modelos preditivos

24 horas de Formação Intensiva para:

- Obter uma maior compreensão das **métricas de Marketing**
- **Avaliar** o sucesso e o fracasso das **actividades de Marketing**
- Dominar os **princípios** e a **terminologia contabilístico-financeira**
- Entender e aplicar resultados para maximizar o **desempenho das campanhas**
- **Orçamentar e criar o business case financeiro** para campanhas

1. **Preços Especiais para Equipas** da mesma Empresa
2. Importantes **descontos inscrevendo-se até 15 de Junho**
3. **Formador de Referência**
4. **Documentação de máxima utilidade**
5. **Exercícios Práticos**

Inscreva-se Já em

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

Telf.: 921018466

Estimado/a Profissional,

Os **custos de Marketing** representam **um dos elementos mais importantes na estrutura de custos** de muitas empresas e organizações, tanto no aspecto qualitativo quanto no quantitativo. Dada a suma importância deste tema, a S-Training pretende com este Seminário colocar à sua disposição um **completo guia prático** de:

BUDGETING FOR MARKETERS

Luanda, 25,26 e 27 de Junho de 2018

Propomos-lhe **3 dias de formação Intensiva** para **abordar em profundidade**:

- Princípios de **orçamentação para Marketing directo e digital**
- Os blocos de **construção das métricas de Marketing**
- **Conceitos contabilísticos e financeiros para principiantes**
- Sistemas de **medição de desempenho para Marketing directo e digital**
- O **Orçamento de Marketing**
- E muito mais!!!

Com o desejo de o/a conhecer pessoalmente no dia 25 de Junho, despedimo-nos.
Com as mais cordiais saudações

A Direcção

P.S. - Reserve a sua vaga quanto antes e aproveite o preço especial!!

Horário

- Os Assistentes são recebidos no 1º dia às 8h00
- Seminário tem início às 8h30, terminando às 17h00.
- Almoço servido das 13h00 às 14h00.
- Coffee breaks servidos às 10h30 e às 15:30

Princípios de orçamentação para marketing directo e digital

- Como avaliar a relação custo-eficácia das actividades de Marketing
- Avaliar o desempenho dos canais de Marketing online e offline
- Entenda e calcule o custo de Marketing permitido (AMC - Allowable Marketing Costs)
- Modelando o valor da vida útil do cliente (LifeTime Value) por fonte e tipo de cliente
- Entenda como modelos de receita recorrentes funcionam e afectam o AMC

Os blocos de construção das métricas de marketing directo e digital

- Matemática para profissionais de Marketing; percentagens, média, mediana, modo etc.
- Como calcular seu custo CPM, custo por resposta (CPR) e custo por acção (CPA)
- Calcule seu custo por venda (CPS) e as taxas de conversão
- Compreender e calcular o ponto de equilíbrio (break-even point)
- Avaliar a quota de participação no mercado (market share)

Conceitos contabilísticos e financeiros para principiantes

- Introdução aos princípios e terminologia contabilística: fluxo de caixa, rendimento, contribuição, custos fixos e variáveis, lucro antes dos juros e impostos (EBIT) e lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA)
- Entenda os principais conceitos de finanças de negócios, incluindo risco, custo de oportunidade, Valor Presente Líquido (VPL)
- A importância dos orçamentos e previsões
- Como calcular o retorno sobre o investimento (ROI)

Sistemas de medição de desempenho para Marketing directo e digital

- Estruturas de métricas para avaliar a eficácia do Marketing directo e digital
- Identificando Key Performance Indicators (KPIs)
- Como construir um Balanced Scorecard (métricas financeiras e não financeiras)
- Melhoria estruturada através de testes multivariados A / B
- Como construir uma matriz de teste e calcular tamanhos mínimos de células de amostra e margem de erro

O Orçamento de Marketing

- Como construir orçamentos e previsões (forecast)
- Custos típicos e medidas de resposta
 - o Como monitorar e controlar orçamentos
 - o Análise de variação e gestão de custos
 - o Como orçamentos anuais e departamentais são criados a partir de orçamentos de campanha
 - o Orçamento para diferentes cenários de crescimento
 - o Matemática e Marketing: dicas importantes para trabalhar com os "titulares" do orçamento

Especialmente desenvolvido para:

- Directores e Responsáveis de Marketing
- Gestores de Clientes
- Responsáveis de Negócio
- Gestores de Produtos e/ou Marcas
- Consultores e Assessores de Comunicação

As bases da Formação S-Training

Os Seminários de S-Training brindam-lhe uma oportunidade única para o desenvolvimento das competências necessárias para a rentabilização máxima do seu trabalho diário. Por esse motivo baseamo-nos nos seguintes princípios:

Temas Pertinentes e de Aplicação Prática e Imediata

Todos os conteúdos desenvolvidos por S-Training têm como base uma completa investigação das necessidades reais e quotidianas das organizações e pretendem fornecer-lhe as ferramentas necessárias para tornar mais produtivo e eficiente o seu trabalho diário. Todos os conhecimentos adquiridos podem ser de imediato postos em prática porque se passa do plano conceptual ao plano prático e operacional através dos exercícios, análises de caso, simulações.

Participação e Interactividade

É imprescindível que todos os assistentes participem de forma activa e positiva, criando a base da interactividade.

Networking

É importante conhecer profissionais com as mesmas necessidades e com experiências diferentes. Os Seminários S-Training são uma excelente oportunidade.

Recursos Pedagógicos de alto Impacto

As sessões de S-Training minimizam o método expositivo de conhecimento em detrimento do método vivencial, da aprendizagem através da experiência própria e partilhada. Por esse motivo muitas das sessões se baseiam em autoscopias, role-plays, simulações, análise de casos reais e trabalhos de grupo.

Continuidade

Acreditamos que a Formação não pode ser uma coisa isolada e por isso propomos e Elaboração de Planos de Acção Individuais, onde se traçam e definem atitudes e compromissos a assumir.

Formadores de Referência

Entendemos que a melhor formação só pode ser ministrada pelos melhores Formadores em cada área e por esse motivo seleccionamos os melhores Especialistas seguindo rigorosos critérios de Qualidade. Todos os Colaboradores de S-Training têm sólidos conhecimentos sobre os temas a tratar e uma experiência mínima de 15 anos que lhes permite abordar com exactidão qualquer tema relacionado com o Budgeting para Marketeers

Reserve a sua Participação

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

921018466

Inscrição

Preço

Até 15 de Junho

359.900 AKZ

Depois de 15 de Junho

379.900 AKZ

O valor da inscrição inclui a documentação almoços e os coffee breaks indicados no programa.



Data e lugar de celebração

Luanda, 25,26 e 27 de Junho de 2018

Hotel ****

Facturação

Belas- Benfica Rua 6 Travessa 4 - Edifício Palanca TV
Luanda

S-Training oferece descontos especiais a empresas que inscrevam 2 ou mais pessoas no mesmo evento.

Para mais informação contactar 921018466

Certificado de Assistência

Será entregue no último dia do Seminário um certificado de assistência a todos os Participantes que o solicitem.

Cancelamento de Inscrições

O cancelamento de uma inscrição deve ser comunicado por escrito até 5 dias úteis antes do início do evento e ser-lhe-á restituído o valor da inscrição excepto 20%, referente a gastos administrativos. Depois deste período não será possível a devolução do valor pago. No entanto, S- Training admite uma substituição à presença da pessoa inscrita. Qualquer substituição deve ser notificada por escrito até 48 horas antes do início do Seminário.

A entrada no Seminário só é garantida se o pagamento da inscrição for efectuado antes da data de início do evento.