

Inscreva-se
até 15 de
Novembro e
obtenha
descontos

S training

Seminário Técnico

Luanda, 25, 26 e 27 de Novembro de 2019 - Hotel****

Aspectos Práticos de

MARKETING EM REDES SOCIAIS

para o Planeamento, Implantação e Medição de Campanhas e Actividades

24 horas de Formação Intensiva para:

- Levar a cabo o **Diagnóstico do Marketing** levado a cabo nas **Redes Sociais**
- Conhecer em profundidade o papel do **Community Manager**
- Dominar as **características e objectivos** de cada uma das **Redes Sociais**
- **Elaborar e utilizar "personas"**
- Estabelecer **Métricas e Indicadores de Performance**
- Conhecer todas as **ferramentas de análise**
- Calcular o **Retorno do Investimento**
- Saber como **reportar** à Gestão/Administração

1. **Preços Especiais para Equipas** da mesma Empresa

2. **Disponível em formato à Medida**

Inscreva-se Já em

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

Telf.: 921018466

Estimado/a Profissional,

É inegável e inquestionável o **crecente peso** que as redes sociais adquirem no mercado global consolidando a **imagem** de uma organização e inclusivamente incrementando o **volume de vendas**. Mas como **há sempre um mas...** Para desenvolver uma estratégia de redes sociais de sucesso é saber **planear** e dominar todas as **ferramentas** ao seu alcance. Recorde que as redes sociais são uma porta aberta para os seus clientes. Faça-os sentirem-se bem, interessados, para que queiram voltar.

Para ajudá-lo/a a alcançar os seus objectivos, S-Training tem o prazer de lhe apresentar em primeira mão o Seminário de:

MARKETING EM REDES SOCIAIS

Luanda, 25,26 e 27 de Novembro de 2019

Propomos-lhe 3 dias de formação Intensiva onde vai encontrar as respostas para questões como:

- Que **objectivos** devo estabelecer para criar ou melhorar a presença nas redes sociais?
- **Em que redes** deve a minha marca estar presente?
- Que informação deve ser partilhada? Com que **regularidade**?
- Quais as principais **métricas** que devem ser analisadas?
- Como enquadrar o plano de redes sociais no plano de marketing e no negócio?
- Que **estratégia** seguir para **captar e reter os melhores Clientes e líderes de opinião**?
- Como conseguir **conteúdos que façam a diferença** em cada um das plataformas?
- Como descobrir **tendências** através da **monitorização**?

Com o desejo de o/a conhecer pessoalmente no dia 25 de Novembro, despedimo-nos.

A Direcção

P.S. - **Reserve o seu lugar quanto antes e aproveite o preço especial!**

Contextualização e Caracterização das Redes Sociais

- Origem e evolução das Redes Sociais
- O panorama das Redes Sociais e o seu impacto para as marcas
- Que redes sociais existem e em quais devo estar presente? Porquê?
- Características, objectivos e propósitos de:
 - o Facebook vs Google +
 - o LinkedIn
 - o Twitter
 - o Youtube
 - o Instagram
 - o Slideshare
 - o Snapchat
 - o Pinterest
 - o Tumblr
 - o Periscope
 - o Outras
 - o O papel do Community Manager

Diagnóstico da situação da organização

- Qual a situação da organização nas redes sociais
- Análise de palavras-chave, pesquisas, influencers

- Como otimizar a situação actual

Da estratégia de Marketing à sua aplicação prática nas Redes Sociais

- Definição de target
- análise do público objectivo
- elaboração e utilização de personas
- Análise e selecção de plataformas
 - o critérios de análise e selecção das plataformas mais adequadas
- Definição de objectivos
 - o Engagement: formar uma tribo tornando os seus membros parte da organização
 - o Conversões no site
 - o Reconhecimento de marca: como fazer branding
- Estabelecimento de indicadores de performance e métricas
 - o Análise de permanência
 - o Análise de retenção
 - o Tráfego entrante na web
 - o Clicks no link
 - o Google Analytics
 - o Facebook Insights
 - o Métricas de engagement
 - o Aumento de seguidores
 - o Alcance

- O cruzamento de métricas
 - o Ferramentas
 - o Facebook Insights
 - o Google Analytics
 - o Pixel de conversão
 - o Taxas de engagement
 - o Outras
- Estratégias de Conteúdo:
 - o Formatos
 - o Elaboração de conteúdos: o que fazer e o que não fazer
 - o Produção própria
- Frequência de posts/ partilhas
 - o posts vs target vs produto/serviço
- Calendário editorial
 - o a organização e produção de um arquivo de conteúdos
- Distribuição

Monitorização das actividades

- Descobrir tendências através da monitorização? Como?

Cálculo do Retorno do Investimento (ROI)

- Definição de objectivos
- Definição das métricas para os objectivos
- Definição de plataformas

- Cálculo e Validação do ROI

Reporting da actividade em Redes Sociais

- Como realizar o report das actividades desenvolvidas
- forma - como apresentar
- conteúdo - o que apresentar
- Envolver a Administração/ gestão

Especialmente desenvolvido para:

- Profissionais responsáveis pela Comunicação
- Directores e Responsáveis de Marketing
- Gestores de Clientes
- Responsáveis de Negócio
- Gestores de Produtos e/ou Marcas
- Consultores e Assessores de Comunicação
- Técnicos de Comunicação e/ou Marketing
- Community Managers

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

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 Marketing em Redes Sociais

Reserve a sua Participação

www.sapientzia.com

contacto@sapientzia.com

921018466

Inscrição

Preço

Até 15 de Novembro

359.900 AKZ

Depois de 15 de Novembro

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 Novembro de 2019

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.