

Elaboração, Seguimento e Avaliação do

PLANO DE MARKETING

Domine todas as ferramentas ao seu alcance

3 dias de Formação Especializada e 100% Prática

- Saber a que deve responder um **bom Plano de Marketing**
- Definir que **estrutura dar ao Plano/ documento**
- Conhecer a **situação da organização**: contexto, mercado, sector, recursos
- Estabelecer **objectivos**
- Desenvolver e seleccionar as **estratégias mais adequadas**
- **Dominar as estratégias** de fixação de preços
- Conhecer os **KPIs mais relevantes**

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

2. Importantes **descontos para grupos**

3. **Disponível em formato à Medida**

Inscreva-se Já em

www.sapientzia.com contacto@sapientzia.com

Telf.: 921018466

Estimado/a Profissional,

Um Plano de Marketing é uma **planificação das acções de marketing** de uma empresa ou organização, buscando **alcançar um determinado objectivo**.

Já se foi o tempo em que o Marketing era somente um suporte ao sector de vendas. Actualmente, qualquer empresa que procura crescer e expandir a sua participação no mercado precisa de um departamento de marketing activo e actualizado, capaz de criar boas **estratégias** que contribuam para o seu crescimento. Essas estratégias começam com um plano de marketing, que é a base de todas as acções que o departamento de marketing vai realizar.

Para que possa dominar de A a Z todas as **ferramentas, técnicas e processos** ao seu alcance, a S-Training desenvolveu para si um Seminário único que aborda em profundidade a **análise prévia, elaboração, comunicação, custos e KPIs** do:

PLANO DE MARKETING 2020

Luanda, 28, 29 e 30 de Julho de 2020

Colocamos à sua disposição um programa especialmente desenvolvido para dar **respostas práticas** a questões que se apresentam no dia-a-dia do/a profissional. Da estratégia à operativa!

Participe neste Seminário para consolidar e ampliar os seus conhecimentos de uma forma dinâmica, interactiva e com o apoio de um Profissional com mais de 15 anos de experiência que lhe transmitirá as ferramentas, exemplos e últimas tendências para que possa aplicar os conceitos e conhecimentos adquiridos de forma imediata.

Com as melhores saudações,

A Direcção

P.S. Aproveite os descontos para grupos

O que é? Qual a finalidade? O que abrange e o que resolve? Como adaptá-lo à situação actual do mercado?... Menos orçamento, menos recursos...MAIS NECESSIDADES

Requisitos do Plano de Marketing

- A que deve responder
- • Marketing estratégico
- • Estrutura do Plano

A da Visão a os Resultados, Visão Vs. Missão Fase de Análise

- Do contexto
- Do mercado
- Do sector / concorrência
- Da empresa...recursos económicos e humanos
- Análise DAFO/ SWOT

Objectivos

- Como devem ser os objectivos?
- Estabelecimento de objectivos

Elaboração e Selecção das Estratégias de Marketing

- Processo para a escolha de uma estratégia
- Estratégias mais comuns: ESTRATÉGIAS EM TEMPOS DE CRISE?
- Marketing Mix: diferentes estratégias para alcançar os mesmos objectivos: os 4P's... mais 1C

O Nosso Produto

- Target: público objectivo
- Posicionamento: nicho de mercado
- Ciclos de vida

Estratégia de Preço

- Estabelecimento do preço
- Distribuição e Trade Marketing
- Logística
- Pontos de venda

Comunicação

- Objectivos de comunicação
- Imagem de marca
- Criação de campanhas: investigação, briefing, criatividade e plano de meios
- Estratégia de Publicidade
- Estratégia de Marketing Interactivo

- Estratégia de Marketing Directo
- Estratégia de Relações Públicas
- Eventos e Patrocínio
- POS: promoção no ponto de venda
- Comunicação interna

TIMING, TÁCTICAS E ORÇAMENTO MEDIR, MEDIR E MEDIR...

- KPI's: Indicadores chave de gestão
- Distribuição numérica
- Distribuição ponderada
- Carteira de Clientes
- Nível de actividade

Especialmente desenvolvido para:

- Directores e Responsáveis de Marketing
- Responsáveis de Promoções
- Responsável de Meios e Publicidade
- Brand Managers
- Directores e Responsáveis de Vendas
- Product Managers
- Consultores e Assessores de Marketing
- De entidades públicas e privadas que pretendem realizar uma gestão eficaz do seu Plano Marketing

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 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 plano de Marketing.

Reserve a sua Participação

www.sapientzia.com
contacto@sapientzia.com
921018466

Inscrição

Preço
379.900 AKZ

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



Data e lugar de celebração

Luanda, 28, 29 e 30 de Julho de 2020

Hotel ****

Facturação

Belas- Benfica Rua 6 Travessa 4 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.