

PÓS-GRADUAÇÃO EM

Marketing de Ponto de Venda

MÓDULOS E CORPO DOCENTE:

| 165 Horas |

FUNDAMENTOS DO MARKETING DE PONTO DE VENDA | 15 Horas |

Rodrigo Carmona: Director de Marketing
Bolachas e Ex-Customer Marketing Manager -
Kraft Foods Portugal

O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR E DO "SHOPPER" | 15 Horas |

Carmen Castro: Directora GFK Portugal

A RELAÇÃO DISTRIBUIÇÃO-INDÚSTRIA | 15 Horas |

Domingos Quaresma: Management
Consultant na MBR

COMO VENCER NO PONTO DE VENDA? | 15 Horas |

Rodrigo Carmona: Director de Marketing
Bolachas e Ex-Customer Marketing Manager -
Kraft Foods Portugal

ESTRATÉGIA PROMOCIONAL E DE PRICING | 15 Horas |

Miguel Negrão: Director Comercial
Henkel Portugal

CATEGORY MANAGEMENT (GESTÃO DE CATEGORIAS) | 15 Horas |

Vasco Pinho: Category Manager - Danone

GESTÃO DE INFORMAÇÃO E MÉTRICAS COMERCIAIS | 15 Horas |

Miguel Ângelo: Partner ExcelFormação

GESTÃO DE OPERAÇÕES COMERCIAIS | 15 Horas |

Ana Paula Reis: Directora Geral Selplus

RELAÇÃO COM AGÊNCIAS COMO FACTOR DE SUCESSO | 15 Horas |

João Dionísio: COO Director Planeamento
Estratégico - Grupo STRAT

MÉTODOS DE DESIGN GRÁFICO, IMPRESSÃO E PRODUÇÃO | 15 Horas |

Daniel Palma: Director Criativo
- Grupo STRAT

CASE STUDIES | 15 Horas |

Apresentação e discussão de case studies

VISITAS DE ESTUDO:

IN STORE SAFARI

Visita guiada com suporte de racional
estratégico ao ponto de venda.

AGÊNCIA CRIATIVA

Visita Guiada com apresentação a todas as
áreas dentro de agência e a forma de trabalho.

GRÁFICA

Explicação técnica e exemplos / experiências
práticas.

INVESTIMENTO PROPINA: €3.950 - MATRÍCULA: €500



N.º Azul: 808 203 544 - Email: elpme@lx.isla.pt
isla.pt - laureate.net

ISLA Campus Lisboa

Quinta do Bom Nome, Estrada da Correia, n.º 53, 500-210 Lisboa