



PÓS-GRADUAÇÃO EM In-Store Marketing



HOJE EM DIA, AS ORGANIZAÇÕES ASSUMEM O MARKETING DE PONTO DE VENDA COMO UM PILAR ABSOLUTAMENTE ESTRATÉGICO PARA O DESENVOLVIMENTO DAS SUAS MARCAS E PARA ALCANÇAREM OS SEUS OBJECTIVOS DE NEGÓCIO. A PÓS-GRADUAÇÃO EM IN-STORE MARKETING DESTINA-SE A ESTUDANTES E PROFISSIONAIS QUE PROCUREM DESENVOLVER COMPETÊNCIAS NESTA ÁREA DE GESTÃO, OFERECENDO UM AMPLO PROGRAMA MULTIDISCIPLINAR E ABRANGENDO TODAS AS ÁREAS CHAVE. O CORPO DOCENTE

É TOTALMENTE COMPOSTO POR PROFISSIONAIS COM AMPLA EXPERIÊNCIA DE MARKETING, VENDAS, TRADE MARKETING, ESTUDO DE CONSUMIDORES / SHOPPERS E DIRECÇÃO CRIATIVA. A ESTRUTURA DO CURSO INCORPORA UMA CONSISTENTE BASE DE FUNDAMENTOS DO MARKETING DE PONTO DE VENDA, APROFUNDANDO INDIVIDUALMENTE CADA UMA DAS ÁREAS E CASOS DE SUCESSO, COM VISITAS "IN LOCO", QUE CONTRIBUIRÃO PARA UMA VISÃO E EXPERIÊNCIA PRÁTICA INOVADORAS.

OPORTUNIDADES

INTEGRAR EQUIPAS DE TRADE MARKETING, VENDAS OU MARKETING NOS SECTORES DA INDÚSTRIA OU DISTRIBUIÇÃO. É UM CURSO APLICÁVEL A QUALQUER DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO COM VISTA À EXCELÊNCIA DE GESTÃO DE PONTO DE VENDA E DOMÍNIO E DE TODAS AS ÁREAS RELACIONADAS.

HORÁRIO

INÍCIO: MARÇO 2012

DURAÇÃO: 165 HORAS

HORÁRIO PÓS-LABORAL:

SEXTA-FEIRA (19H30 - 22H30) E SÁBADO (10H00 - 13H00)

PLANO DE ESTUDOS / CORPO DOCENTE

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 - 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.

GRÁFICA

Explicação técnica e exemplos / experiências práticas.

COORDENADOR

RODRIGO CARMONA

PARA MAIS INFORMAÇÕES



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

ISLA Campus Lisboa

Quinta do Bom Nome, Estrada da Correia, n.º 53, 1500-210 Lisboa