

ÁREA DE FORMAÇÃO: GESTÃO DE MARKETING

CUSTOMER CENTRICITY

DATA	HORÁRIO	DURAÇÃO	LOCAL
08/05/2024	9h/13h e das 14h/18h	8 horas	Lisboa

OBJETIVO GERAL:

Escolher as melhores oportunidades para o nosso negócio, com a combinação certa de personas, canais e produtos/serviços melhores oportunidades para o negócio, através de uma visão consumer centric,

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ✓ Detetar as principais oportunidades de negócio e definir as Personas que melhor representam cada oportunidade;
 - ✓ Definir que produtos/serviços respondem às necessidades das Personas previamente identificadas.
 - ✓ Definir a estratégia de canais certa para cada uma das personas, produtos/serviços definidos, ao mesmo tempo que os canais estão claramente integrados entre si.
-

CONTEÚDOS:

Tema	Carga horária	Conteúdos
Introdução	30m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Contextualização dos temas a abordar.
Demand Spaces & Personas	2h30	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Exploração de oportunidades; ➤ Metodologia para quantificar as oportunidades; ➤ Fontes de informação; ➤ Definição Personas; ➤ Exercício prático.
Product – Brand Positioning.	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Como responder às oportunidades (soluções em forma de produto ou serviço aos Demand Spaces e personas que as representam). ➤ Elementos chave para um posicionamento único; ➤ Casos reais e exercício prático.
Canais	2h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Consumer e shopper Journey; ➤ Critérios para a escolha de canais (need, produto e canal); ➤ Casos reais e exercício prático.
Ativação	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Execução e ativação nos vários canais.
Processo completo de Estratégia Omnicanal	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisão dos conteúdos do curso e análise e discussão dos casos práticos executados.

PREÇO ASSOCIADO: 160€+IVA
PREÇO NÃO ASSOCIADO: 210€+IVA

FORMADOR: OLIVER PEREZ

Apaixonado pelo Marketing e pelo mundo empresarial, Oliver é um Marketer com mais de 17 anos de experiencia que fez todo o seu percurso na Danone. Foi Diretor de Marketing na Danone Portugal, depois de ter feito parte de vários Comitês Executivos, nas Canárias e em Portugal, e nos últimos anos membro do Leadership Team da Danone Ibéria.

Estes 17 anos de experiencia, fazem do Oliver um profissional de Marketing com forte background em todas as áreas e disciplinas de Marketing.

A sua experiência em equipas de Direção conferem-lhe um grande conhecimento e visão estratégica do mundo empresarial.

Os resultados atingidos nos 5 anos em Portugal foram excepcionais o que demonstram o seu elevado conhecimento da realidade do mercado Português.

É também um grande apaixonado pela gestão de equipas e atualmente continua a formar-se como Coach através do programa formativo da International Coach Federation. Desde Setembro de 2018 exerce a função de Consultor Estratégico e de Marketing.