

Programa de Formação

Designação Duração	Marketing 7 horas
Pré-Requisitos Destinatários	Profissionais da área de piscinas e equipamentos associados ao exterior e bem-estar, e que pretendem desenvolver as suas competências no âmbito do marketing.
Objetivos Gerais	No final os formandos deverão ser capazes de definir conceitos de marketing e identificar os procedimentos associados e meios disponíveis para potenciar a comunicação de produtos e serviços.
Objetivos Específicos	<p>No final os formandos deverão ser capazes de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definir conceitos de marketing; • Explicar a importância do marketing; • Especificar o posicionamento da sua marca no mercado; • Descrever características e necessidades dos consumidores; • Segmentar clientes, através de bases de dados; • Descrever os produtos e serviços comercializados e analisar como os comunicam; • Identificar o processo de comunicação: como, quando e onde; • Identificar as redes sociais existentes e qual a finalidade de cada uma; • Descrever o processo de criação de uma página de <i>Facebook</i> e de gestão da mesma.

Módulos / Conteúdos Programáticos	Duração (Horas)
• O marketing: contextualização e conceitos	1h
• Os consumidores: características e necessidades aplicado ao mercado das piscinas	1h
• Produtos e Serviços: diagnóstico dos produtos e serviços comercializados e análise da sua comunicação	30 min
• Comunicação: como, quando e onde comunicar	2h
• Canais de Comunicação: identificação de canais de comunicação e como utilizá-los	1h
• Redes Sociais: <ul style="list-style-type: none"> - Quais e com que finalidade - Criação e gestão de páginas de <i>Facebook</i> 	1h30min
Total de horas	7h

Metodologias de Formação	<p>Os métodos e técnicas aplicadas no curso serão adequados ao público-alvo e ao tipo de conteúdos a desenvolver. Tendo em conta o presente enquadramento, será privilegiada a seguinte metodologia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Método Ativo – Será o método a privilegiar em função das temáticas que irão ser trabalhados nos vários módulos. Este será importante para aplicação prática dos conceitos apreendidos, uma vez que o formando tem um papel dinâmico a desenvolver na transposição para a prática dos conhecimentos sobre os assuntos abordados, na tomada de decisões, no desenvolvimento de trabalhos de grupo e na aplicação em contexto prático dos conhecimentos teóricos; • Método Expositivo – Com um peso menor no processo formativo, este método será utilizado, essencialmente, como complemento para introduzir e sistematizar as componentes mais teóricas do curso e vai contribuir para a motivação crescente em torno das temáticas a abordar em termos práticos; • Método Interrogativo – Método a utilizar no decorrer dos vários temas, no sentido de complementar a utilização do método expositivo e induzir a participação e reflexão dos formandos, através de colocação de questões aos formandos.
Metodologias de Avaliação	<p>A avaliação das aprendizagens dos formandos no Curso de Marketing terá por base uma avaliação contínua que será realizada através da observação dos comportamentos assumidos pelos formandos e seu desempenho em exercícios de aplicação e análise que venham a ser realizados ao longo do curso, bem como através da resposta a questões de consolidação para os conhecimentos de natureza mais teórica. Desta forma, os critérios de avaliação, utilizando uma escala de 1 a 5, são: Pontualidade, Participação, Relacionamento Interpessoal e Domínio de Conhecimentos. A avaliação final, é obtida, através do cálculo da média de todos os parâmetros.</p> <p>Os formandos deverão obter uma classificação igual ou superior a 3 – Suficiente, e terão de registar simultaneamente, uma assiduidade de pelo menos 90% do total de horas do curso, para obterem aproveitamento.</p> <p>No final do curso, o formando recebe um Certificado de Formação Profissional no caso de registar aproveitamento no mesmo.</p>
Modalidade de Formação	Contínua
Forma de Organização da Formação	Presencial
Espaços e requisitos logísticos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala com boa luminosidade, ventilação, temperatura e isolada de ruídos perturbadores ao bom funcionamento do curso; • Espaço equipado com todos os recursos didático-pedagógicos necessários, bem como por todos os equipamentos técnicos associados às temáticas dos módulos do curso; • Mobiliário que respeite as regras de ergonomia do formador e dos formandos;

	<ul style="list-style-type: none">• Espaço amplo o suficiente (mínimo 2 m²/formando) para facilitar a comunicação entre todo o grupo de formação;• Local de fácil acesso e em boas condições de higiene e segurança.
Recursos e materiais pedagógicos	<p>A formação será desenvolvida com recurso a todos os recursos didático-pedagógicos necessários a uma formação de qualidade, nomeadamente:</p> <ul style="list-style-type: none">• Computador• Videoprojector• Flip Chart• Equipamentos de som• Apresentação PPT• Documentação de apoio
Suportes de Apoio à Aprendizagem	<ul style="list-style-type: none">• Será disponibilizada aos formandos documentação de apoio às suas aprendizagens