

## Programa de Formação

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

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

<b>Metodologias de Formação</b>	<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"> <li>• 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;</li> <li>• 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;</li> <li>• 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.</li> </ul>
<b>Metodologias de Avaliação</b>	<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>
<b>Modalidade de Formação</b>	Contínua
<b>Forma de Organização da Formação</b>	Presencial
<b>Espaços e requisitos logísticos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sala com boa luminosidade, ventilação, temperatura e isolada de ruídos perturbadores ao bom funcionamento do curso;</li> <li>• Espaço equipado com todos os recursos didático-pedagógicos necessários, bem como por todos os equipamentos técnicos associados às temáticas dos módulos do curso;</li> <li>• Mobiliário que respeite as regras de ergonomia do formador e dos formandos;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Espaço amplo o suficiente (mínimo 2 m<sup>2</sup>/formando) para facilitar a comunicação entre todo o grupo de formação;</li><li>• Local de fácil acesso e em boas condições de higiene e segurança.</li></ul>
<b>Recursos e materiais pedagógicos</b>	<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"><li>• Computador</li><li>• Videoprojector</li><li>• Flip Chart</li><li>• Equipamentos de som</li><li>• Apresentação PPT</li><li>• Documentação de apoio</li></ul>
<b>Suportes de Apoio à Aprendizagem</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Será disponibilizada aos formandos documentação de apoio às suas aprendizagens</li></ul>