

ÁREA DE FORMAÇÃO: MARKETING DIGITAL

PLANO DE MARKETING COM IA

DATA	HORÁRIO	DURAÇÃO	LOCAL
13/07/2026	10h/13h	6 horas	Online
14/07/2026	10h/13h		

OBJETIVO GERAL:

Fornecer uma estrutura clara e um conjunto de ferramentas para que cada formando seja capaz de iniciar ou aperfeiçoar o seu Plano de Marketing de forma autónoma e eficaz.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ✓ Reconhecer a importância de ter um plano de marketing;
 - ✓ Identificar as 5 fases e os 12 passos para a construção do seu plano de marketing;
 - ✓ Dominar os métodos e ferramentas mais indicados para construir o seu plano de marketing;
 - ✓ Iniciar a construção do seu plano de marketing;
 - ✓ Mobilizar as restantes equipas em torno de um plano de marketing alinhado e agregador.
-

CONTEÚDOS:

Tema	Carga horária	Conteúdos
Introdução e Planeamento	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Introdução sobre a mais-valia de ter um plano de marketing; ➤ Apresentação das 5 fases e 12 passos; Definição do processo, recursos e calendário do plano de marketing.
Contexto e Diagnóstico	2h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Avaliação dos resultados do ano anterior e aprendizagens; ➤ Análise de contexto (mercado, concorrência, consumidor, empresa) e SWOT com combinações estratégicas.
Marketing Estratégico	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Segmentação e target/buyer persona; ➤ Missão, visão, valores e posicionamento; Pilares estratégicos; ➤ Definição de objetivos quantitativos e qualitativos; ➤ Definição de budget.
Marketing Operacional	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ações por pilar estratégico; ➤ Media: modelo POE – Paid, Owned, Earned); ➤ Definição de objetivos e budget por ação; ➤ Calendário integrado de ações.
Implementação	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kick-off e comunicação do plano; Implementação (briefings, ➤ workshops, rotinas de seguimento e aprovações); ➤ Avaliação e melhoria contínua.

PREÇO ASSOCIADO: 130€+IVA

PREÇO NÃO ASSOCIADO: 170€+IVA

FORMADOR: TIAGO LEMOS

É co-fundador & CEO do Departamento de Marketing em Espanha, uma empresa dedicada a outsourcing, consultoria, mentoria e formação em marketing, que atua em Portugal e Espanha.

Com mais de 25 anos de experiência, desenvolveu o seu percurso em ambientes empresariais reais (L'Oréal, Unilever e Coca-Cola em Portugal, LG e Cafento em Espanha), o que lhe permite ter uma visão profundamente prática do marketing como motor de crescimento do negócio. Ao longo dos últimos anos, tem trabalhado lado a lado com empresas de diferentes setores, ajudando-as a estruturar o marketing de forma estratégica e a transformá-lo num verdadeiro pilar de decisão.

É um forte defensor de um marketing simples, claro e orientado a resultados, com impacto direto no negócio.

Acredita que o marketing deve assumir um papel central nas organizações, contribuindo ativamente para o crescimento sustentado das marcas.

Paralelamente à sua atividade empresarial, dedica-se à formação de equipas e profissionais, destacando-se pela sua capacidade de simplificar conceitos complexos e transmitir conhecimento de forma prática, inspiradora e acionável.