

## ÁREA DE FORMAÇÃO: MARKETING DIGITAL

---

### PLANO DE MARKETING COM IA

---

DATA	HORÁRIO	DURAÇÃO	LOCAL
11/11/2026	10h/13h	6 horas	Online
12/11/2026	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"> <li>➤ Introdução sobre a mais-valia de ter um plano de marketing;</li> <li>➤ Apresentação das 5 fases e 12 passos; Definição do processo, recursos e calendário do plano de marketing.</li> </ul>
Contexto e Diagnóstico	2h	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Avaliação dos resultados do ano anterior e aprendizagens;</li> <li>➤ Análise de contexto (mercado, concorrência, consumidor, empresa) e SWOT com combinações estratégicas.</li> </ul>
Marketing Estratégico	1h	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Segmentação e target/buyer persona;</li> <li>➤ Missão, visão, valores e posicionamento; Pilares estratégicos;</li> <li>➤ Definição de objetivos quantitativos e qualitativos;</li> <li>➤ Definição de budget.</li> </ul>
Marketing Operacional	1h	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ações por pilar estratégico;</li> <li>➤ Media: modelo POE – Paid, Owned, Earned);</li> <li>➤ Definição de objetivos e budget por ação;</li> <li>➤ Calendário integrado de ações.</li> </ul>
Implementação	1h	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kick-off e comunicação do plano; Implementação (briefings,</li> <li>➤ workshops, rotinas de seguimento e aprovações);</li> <li>➤ Avaliação e melhoria contínua.</li> </ul>

**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.