



disruptive
digital
education

e-commerce
management
remote learning

Remote

e-commerce management

Este curso foi concebido por profissionais da área com uma vasta experiência nacional e internacional.

O QUE É?

O volume de negócios online registou um crescimento sem precedentes nos últimos meses. É hoje inevitável que qualquer negócio, independentemente da sua dimensão, equacione vender recorrendo à implementação de uma loja online. É muito importante que os profissionais e as empresas adquiram rapidamente competências ao nível da gestão, dinamização e monitorização de um negócio online.

Este curso foi estruturado como uma “viagem” por todos os temas relevantes na gestão de e-commerce. De forma equilibrada entre teoria e prática, cobre os conhecimentos e competências mais pertinentes e que hoje as empresas mais necessitam independentemente de já terem ou não um canal comercial digital. Desde o planeamento estratégico, ao marketing digital para e-commerce passando pelas plataformas e pela logística, as mais de 40 horas de formação terão uma intensidade particular, culminando na elaboração de um projecto prático no final do curso.

duração total 45h

45h Curso

investimento 245€ x 2 (sem juros)
(pronto pagamento: 5% de desconto)

nota Lotação limitada

ADMISSÃO

Idade Mínima 18 anos

-

Formação nas áreas de Marketing ou experiência profissional comprovada

-

Marcação de uma SOPP gratuita com um dos nossos Student Admissions Manager

OBJETIVOS

No final do curso os alunos irão ser capazes de implementar um projecto de e-commerce de raiz e de definir um plano de marketing de arranque e de dinamização do negócio, assim como tomar decisões fundamentadas nas áreas logística e financeira.

REMOTE LEARNING

Esta formação irá manter e garantir a qualidade dos cursos presenciais, uma vez que as aulas em formato remote learning decorrem num ambiente de sala de aula virtual, com formação live, permitindo assim que todos os participantes se conheçam e interajam entre si, adquiram conhecimento independentemente da sua localização e beneficiem de feedback em tempo real.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Ecommerce Fundamentals.

- › Canais de negócio formais e informais
- › Modelos de transacção
- › Principais erros a evitar
- › Fases de um projecto de ecommerce

2. Processos de negócio.

- › Pagamentos - que meios devo ter, como os países de destino influenciam a escolha, integração
- › Transportes: quais as transportadoras que existem, como escolher em função do país de destino, do peso, etc
- › Devoluções e trocas: como devo definir os processos e as condições, os estornos
- › Preparação de encomendas, OMS
- › Pick, pack and ship
- › Processos específicos para marketplaces

PERFIL

Profissionais das áreas de marketing e vendas que pretendam adquirir ou melhorar as suas competências em e-commerce e empreendedores que planeam iniciar ou transformar o seu negócio para um contexto digital apostando no e-commerce.

A formação será estruturada por sessões em direto transmitidas a partir de estúdios em Lisboa e no Porto, devidamente equipados tecnicamente com tecnologia broadcast ao nível de áudio, luz e imagem multicâmara.

O acesso às aulas, conteúdos e documentação de apoio será feito através de uma plataforma, aliada a um sistema de vídeo e áudio conferência online com interação bidirecional entre os tutores e formandos.

3. Estrutura de uma loja online.

- › Core layout
- › Arquitectura de Informação
- › Sistema de Organização
- › Sistema de Informação
- › Taxonomia do catálogo de produtos
- › Visual Merchandising
- › Exercícios práticos

4. Plataformas de E-Commerce.

- › Estrutura base de uma plataforma
- › Como avaliar e escolher uma plataforma (temas, plugins e apps, apoio ao cliente, módulos específicos para o meu negócio)
- › Shopify tour: análise de projecto real

5. Marketing Digital para E-Commerce.

- › Ecommerce Journey Framework
- › Facebook Ads para ecommerce
- › Google Ads para E-Commerce
- › Conversion Boosters
- › Future trends
- › Exercícios práticos

6. Gestão de clientes em E-Commerce.

- › Moments of truth
- › Apoio ao cliente: linhas de defesa, canais e tecnologia
- › Como extrair valor da base de clientes

7. Projecto final: criar a minha loja online.

- › Iniciar o meu projecto numa plataforma de ecommerce
- › Configurações base do meu negócio online
- › Escolha e personalização de design
- › Definição de transportes e pagamentos
- › Criação do sistema sistema de organização
- › Criação da página de produto
- › Campanha de pré-lançamento: landing page & facebook ads
- › Campanha de aquisição de tráfego
- › Campanha de conversão

RECRUTAMENTO

A EDIT. tem como missão principal a aceleração das carreiras profissionais e empregabilidade dos seus alunos. Não só desenvolvemos formações práticas que lhes permitem aprender com profissionais reconhecidos no mercado, como também lhes damos acesso a uma rede de parceiros de recrutamento.

SOPP

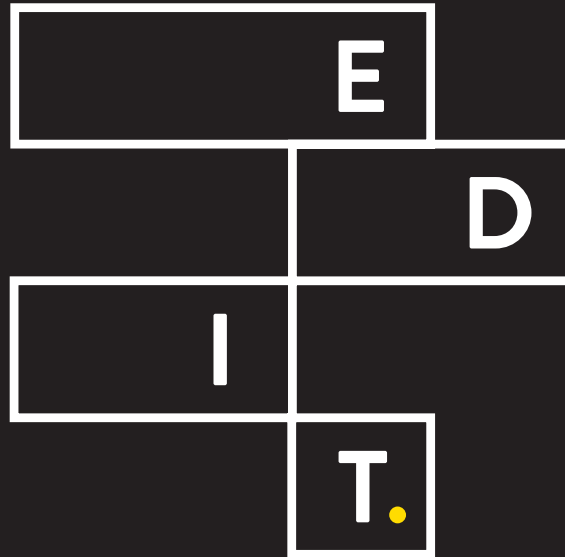
Para se inscreverem no curso de E-commerce Management, os alunos necessitam de agendar uma SOPP (Sessão de Orientação Pedagógica & Profissional) gratuita, com um dos Student Admissions Managers da EDIT..

Esta SOPP tem como objetivo dar a conhecer, em pormenor, a metodologia da escola, as instalações, enquadrar o perfil do candidato, analisar as expectativas em relação ao curso e esclarecer eventuais dúvidas sobre o mesmo.

CERTIFICAÇÃO

A certificação é entregue aos alunos em formato digital e inclui: carga horária, modular e total, do curso temáticas, notas finais de cada módulo e

média final do curso, certificação DGERT, carimbo e assinatura (da coordenação pedagógica do programa ou administração da escola).



weareedit.io

EDIT.
Lisboa

Alameda D. Afonso
Henriques, 7A
1900-178 Lisboa
(+ 351) 210 182 455
(chamada para rede
fixa nacional)
geral@edit.com.pt

EDIT.
Porto

Rua Alferes Malheiro n° 226
4000-057 Porto
(+ 351) 224 960 345
(chamada para rede fixa
nacional)
geral@edit.com.pt

EDIT.
Madrid

Calle Gran Vía, 8
28013 Madrid
info@edit.com.es

EDIT.
São Paulo

Avenida Paulista, 1374
11° Andar
01310-100 São Paulo

edit-brasil@weareedit.io