

Num mercado de trabalho cada vez mais competitivo, as competências e conhecimento da importância do marketing nos produtos e serviços de telecomunicações é essencial para a valorização dos produtos e serviços da instituição. Com este curso pretende-se que os formandos consigam analisar e desenvolver planos de marketing para os produtos e serviços na área das telecomunicações.

Os participantes têm a possibilidade de desenvolver estas competências, através de um corpo docente especializado.

Conteúdos Programáticos

- Conceitos fundamentais: ideia e entrega
- Marketing operacional (MO)
- O Produtos e serviços de telecomunicações
- MO preço
- MO Distribuição
- MO Comunicação
- MO Comportamento
- Marketing na organização

Duração

5 dias (4Horas dia) ou 3 dias (09h00 às 18h00, com hora de almoço das 13h00 às 14h00), totalizando 20 horas de formação.

Metodologia

O conhecimento transmitido fundamenta-se em sessões teórico-práticas, com especial enfoque na parte prática subjacente ao marketing operacional para os produtos e serviços de telecomunicações

Destinatários

Dirigido a quadros técnicos e superiores no sector das telecomunicações em países da CPLP.

Em caso de litígio o consumidor pode recorrer a uma Entidade de Resolução Alternativa de Litígios de consumo: Centro de Arbitragem de Conflitos de Consumo de Lisboa | Rua dos Douradores, 108, 2.º, 1100-207 Lisboa. | Tel.: 218807030 - Fax: 218807038 | E-mail: juridico@centroarbitragemlisboa.pt | Site: www.centroarbitragemlisboa.pt
Mais informações em Portal do Consumidor: www.consumidor.pt.