

EXECUTIVE EDUCATION



Novas Competências de Marketing e a Centralidade no Cliente

FORMAÇÃO AVANÇADA

ONLINE ATRAVÉS DE VIDEOCONFERÊNCIA E PRESENCIAL

A transformação digital e a inteligência artificial estão a pautar significativas acelerações na inovação dos negócios.

Os consumidores foram induzidos para novos modelos de negócio, diferentes marcas e a comprar mais através de jornadas digitais.

O ritmo da mudança, a disrupção e os novos modelos exigem uma nova liderança, estratégias com propósito e maior foco no cliente.

O sucesso é agora ditado pelas empresas que aceitam os desafios e mais rapidamente passam da estratégia à ação.



➔ 2025
A agendar*

INFORMAÇÕES

Catarina Santos

c.santos@ifb.pt

+351 217916293

* As formações calendarizadas funcionam com um número mínimo e máximo de formandos, pelo que, a realização das mesmas encontra-se sujeita a confirmação.

Novas Competências de Marketing e a Centralidade no Cliente



FORMAÇÃO AVANÇADA



FORMADOR:
JOÃO FILIPE
TORNEIRO

DESTINATÁRIOS

- Empresários, administradores, diretores, gestores e líderes de organizações responsáveis pela estratégia, áreas comerciais e de desenvolvimento de negócios.
- Profissionais que desempenhem funções nas áreas comerciais, de marketing, vendas, planeamento estratégico e operações.

DURAÇÃO: 8 horas

HORÁRIO: a definir

PREÇO: Associado APB: 507 € | Tabela Geral: 583 €

METODOLOGIA

- Apresentação e discussão de estratégias, metodologias e casos.
- Refletir, agir (com aplicação de metodologia a casos particulares) e potenciar o desenvolvimento de planos de ações subsequentes.

OBJETIVOS

Nesta era de consumidores cada vez mais empoderados as abordagens de centralidade no cliente têm vindo a tornar-se imperativas para as empresas que se pretendem diferenciar nas experiências e, além disso, gerar a desejada fidelização.

Neste programa de “Novas Competências de Marketing e a Centralidade no Cliente” serão apresentadas abordagens para a conceção de estratégias centradas no cliente e a criação de valor através da construção de marcas com propósito, o desenvolvimento dos negócios, a inovação da proposta de valor, a promoção de parcerias e ecossistemas, e as mais diferenciadoras experiências de cliente.

PROGRAMA

- Novas perspetivas para o marketing – *framework* para avaliação da maturidade e planos de desenvolvimento
- Tendências e expectativas líquidas de clientes e consumidores
- Estratégia para a Centralidade no Cliente e a transformação da CX
- Da estratégia à ação através de um modelo holístico para a Centralidade no Cliente
- Contributos para o estudo da Cultura, da Liderança e da Gestão da Mudança num contexto de Centralidade no Cliente
- “Business cases” e aplicações práticas

FORMADOR

Consultor de Estratégia, Liderança e Marketing

Com uma vasta experiência internacional de gestão, foi CEO das empresas SEMPRE A POSTOS (lojas conveniência Tangerina), Galp Madeira, Galp Açores, CLCM, SAAGA e Transgás Indústria. Liderou equipas ibéricas de marketing e vendas, tanto diretas como intermediadas, em canais físicos e digitais, para consumidores finais e clientes corporativos de diversos sectores de atividade.

No grupo Galp, liderou a engenharia do terminal GNL de Sines e projetos de construção de vários gasodutos e UAG's. Foi engenheiro de projetos na OGMA e iniciou a sua atividade profissional como oficial da marinha de comércio.

João Filipe Torneiro é professor convidado em várias universidades e escolas de negócios internacionais, e, consultor especialista em estratégia, liderança, marketing, inovação, desenvolvimento de negócios e energia.

Publica regularmente artigos e participa como orador em conferências abordando temas ligados às suas áreas de conhecimento, nomeadamente: centralidade no cliente, gestão de equipas de alto desempenho, comunicação, fidelização, transformação digital e mobilidade.



FULL MEMBER OF

