

LONGA DURAÇÃO

# Especialização E-Commerce

Curso Online | 220 horas

# A necessidade crescente de profissionais de E-Commerce

O E-Commerce tem crescido de forma global e acentuada nos últimos anos.

É uma das áreas em constante crescimento e procura, principalmente após 2020, onde vários empreendedores viram neste canal de vendas a sobrevivência dos seus negócios, com a chegada da pandemia.

Mais de metade da população portuguesa faz compras online e estima-se, segundo o E-Commerce Report dos CTT, que o volume de faturação gerado pelo E-Commerce no último ano terá atingido os 10 mil milhões de euros.

Razões relacionadas com a conveniência, facilidade, flexibilidade de horários ou, ainda, o preço são vantagens das lojas online identificadas pelos consumidores online. Vantagens que não ficam despercebidas aos olhos dos empreendedores que olham para este canal de vendas como um investimento cada vez mais necessário e procurado dentro das suas organizações.

A par deste crescimento, assistimos também ao aumento da procura por profissionais qualificados nesta área e é por isso que surge também esta Especialização em E-Commerce. Este curso tem como objetivo capacitar a todos aqueles que queiram empreender por esta área o 360 da gestão de um negócio online, e este é o grande diferenciador que esta formação oferece.

No final do curso, serás capaz de implementar o teu negócio online mas não só, se trabalhas já em E-commerce, estarás munido de ferramentas e estratégias que te ajudarão a levar a cabo um negócio online de A a Z, na sua vertente mais prática.

É um curso ideal para quem já está a trabalhar em alguma das áreas de um E-Commerce e queira adquirir conhecimentos profundos de gestão, operações, negócio e, ainda, de marketing digital. Também está destinado a todos aqueles que já possuem um negócio ou queiram implementar um negócio online e precisam de ajuda para o concretizar. De todas as formas, se estás numa fase de transição de carreira, este curso também é para ti. A sua componente prática irá munir-te de conhecimento relevante para integrares qualquer negócio online.

O curso é orientado por profissionais extremamente experientes e reconhecidos na área, que farão o processo de acompanhamento dos alunos ao longo de todo o curso.

Duração

# 220 Horas

Realização de Projeto Final, Construção de Portefólio  
& Exercícios Adicionais e Outras Atividades Extracurriculares\*

\*O Projeto Final consiste na criação de uma loja online e respetiva estratégia de lançamento. Os alunos deverão trabalhar no seu projeto em grupos. No final do curso, será acordado um dia para apresentações dos projetos que serão avaliados por um júri.

**Quais os fatores diferenciadores desta formação?**

- Cursos com mais de 50% de componente prática e virados para as necessidades reais do mercado de trabalho;
- Formadores que são profissionais experientes no mercado;
- Case-studies de marcas reais;
- Projeto final de simulação de lançamento de uma loja online real e sua estratégia;
- Construção de portefólio ao longo do curso;
- Workshops com profissionais da área para melhor entenderes o seu funcionamento e as saídas após o curso;
- Acompanhamento personalizado antes, durante e após a formação;
- Mentoria e orientação na procura de trabalho;
- Formação por uma das escolas top of mind de Marketing Digital e Inovação em Portugal;
- Facilidades de pagamento (prestacional ou com recurso a crédito de formação).

## **Saídas Profissionais**

No final do curso, os alunos estarão preparados para se candidatarem a posições de:

- Head of E-Commerce
- E-Commerce Manager
- E-Commerce Sales Specialist
- Digital Marketing Assistant
- Assistente de Expedição/Logística
- Customer Service Assistant

## Quem é a Coordenadora e o seu papel na formação?

A coordenadora pedagógica é a formadora que te vai acompanhar durante o teu percurso na Lisbon Digital School e acreditamos que vai ficar contigo para a vida. Com ela vais ter sessões individuais de mentoria, orientação pedagógica no curso e nas tuas aptidões vocacionais.

Conta com a sua experiência e disponibilidade.



DIRETORA DO DEPARTAMENTO MARKETING & ONLINE DA MOVIFLOR

## Vanessa Arlandis

Vanessa Arlandis, profissional de E-commerce, trabalha atualmente como diretora do departamento Marketing & Online da Moviflor e é consultora em E-commerce de PME's tanto em Portugal como em Espanha. Apaixonada pelo que faz, considera-se uma "viciada" pelo retalho e por negócios online.

É também Embaixadora da E-commerce News Portugal, meio de comunicação especializado em informação sobre comércio eletrónico, marketing online e economia digital, e membro do conselho consultivo da AMA (Associação de Marketing de Aveiro). Paralelamente é formadora e docente em várias entidades, nas áreas de marketing digital e E-commerce.

Possui 14 anos de experiência nas áreas da comunicação e do marketing. Trabalhou em empresas como a Rede Globo, em São Paulo, a agência de notícias LUSA e na Comissão Europeia, em Bruxelas, no Grupo Prisa, em Espanha e na SGS e KquantoKusta, onde foi responsável de marketing e comunicação, em Portugal.

Enquanto empreendedora, ajuda pequenas/ médias empresas a desenvolverem o seu negócio online e já esteve envolvida em mais de uma centena de projetos online.

## Programa de Conteúdos e Carga Horária

O programa de conteúdos da Especialização é atualizado em cada edição pelos respetivos formadores que garantem, assim, que o que vais aprender e testar são as matérias mais frescas sobre cada uma das disciplinas. No decorrer das aulas, os formadores irão partilhar contigo ferramentas gratuitas que podes utilizar para desempenhar melhor as tuas funções, bem como artigos, best practices, entre outro material pedagógico relevante.

### MÓDULOS

### Nº HORAS

#### APRESENTAÇÃO E ABERTURA DO CURSO

→ 1 Hora

#### 01 INTRODUÇÃO AO E-COMMERCE

→ 12 Horas

#### 02 GESTÃO COMERCIAL

→ 18 Horas

#### 03 PHYGITAL MARKETING

→ 48 Horas

#### 04 CUSTOMER EXPERIENCE

→ 27 Horas

#### 05 OPERAÇÕES OMNICHANNEL

→ 30 Horas

#### 06 TECNOLOGIAS & BUSINESS ANALYTICS

→ 27 Horas

#### 07 PROJETO FINAL

→ 40 Horas

## Formadores



**Ângelo Marques**

Copywriter & Creative Head na East Atlantic Engineering



**Beatriz Mazzilli**

Head of Data Analytics, Business Intelligence & Marketing Insights at Natura&CO Latam



**Carla Rodrigues**

Business and Strategy Partner na WHAT ABOUT AGENCY



**Deolinda Sousa**

Head of Customer Experience na Vodafone



**Diogo Cruz**

Head of Digital Marketing no ActivoBank



**Gisele Paula**

CEO e Fundadora do Instituto Cliente Feliz e Co-Fundadora do Reclame Aqui



**Glauco Madeira**

Sócio e Consultor da 401 Business Design



**Gonçalo Ramos**

Chief Marketing & OmniChannel Experience Officer da Leroy Merlin



**Guilherme Coelho**

Country Developer Incubeta Portugal



**Helena Dias**

Head of Growth da Social Ninjas e Fundadora do projeto e blog Community Manager Portugal



**Henrique Cavaliheri**

Marketing & E-Commerce Sr. Manager na Danaher Corporation



**Inês Drummond Borges**

Chief Transformation Officer na Sonae Sierra



**Jorge Durões**

Marketplace Business Development & Ecommerce Manager na FNAC Portugal



**Jorge Simões**

Head of Marketing & Ecommerce na SportZone



**Judit Takács**

Head of Digital Marketing no El Corte Inglés



**Paula Silva**

Consultora na área da gestão de operações e desenvolvimento de pessoas



**Pedro Bessa Mendes**

Head of Marketing & Growth na moey!



**Pedro Pinto**

E-Commerce Marketing Director na Sonae MC



**Pedro Santos**

Diretor de E-commerce da Sonae MC



**Raquel Silva**

E-commerce Analyst na Salsa



**Ricardo Cappra**

Fundador do Cappra Institute for Data Science



**Ricardo Gil**

Founder CEO | Growth Accelerator na DRIVENLY - Data-Driven Growth Marketing



**Ruben Duarte**

UX Lead Designer na Bliss Applications e no banco Santander Portugal

## Atividades Complementares

- Apresentação de vários case studies de marcas portuguesas sobre as suas estratégias.
- Projeto final simulando ambiente de agência, com briefing de marca real, havendo mentores para orientação da sua execução.
- Ajuda e orientações por parte dos coordenadores na integração no mercado de trabalho nesta área.

## O processo de Acompanhamento e Construção de Portefólio

- Os formandos deverão, de forma individual, trabalhar no seu portefólio com o desenvolvimento dos exercícios propostos pelos formadores em cada módulo.
- Os alunos poderão marcar mensalmente sessões de acompanhamento com o respetivo mentor, para discussão e acompanhamento sobre tópicos relacionados com o curso e com os seus objetivos individuais.

## A Apresentação e Nota

- No final do curso, serão apresentados oralmente e entregues por escrito os projetos de cada grupo e será atribuída uma nota a cada projeto, numa escala de 1 a 20.
- O júri será composto por elementos da equipa formativa da escola e da marca que apresenta o briefing.

## Certificação DGERT

→ A Lisbon Digital School é uma entidade de formação acreditada pela DGERT. Todos os alunos que frequentarem o mínimo de 75% das aulas terão direito ao Certificado de Formação.

## Investimento e Meios de Pagamento

### PRONTO PAGAMENTO

→ Transferência bancária a pronto pagamento: 2840,5€ (5% de desconto).

### PAGAMENTO PRESTACIONAL

→ Transferência bancária em 7 prestações: 7 x 427€  
(duas prestações a liquidar antes do início da formação).

### CRÉDITO FORMAÇÃO

→ O Millennium bcp é parceiro da Lisbon Digital School.

Este curso está enquadrado na Bolsa ISA da Fundação José Neves. Contacta-nos para mais informações.

Consulta o site para verificares se existe alguma campanha ativa de momento. Em caso de dúvida, entra em contacto connosco.

## Contactos úteis

O Gestor de Formação/Coordenador Pedagógico encontra-se disponível para todas e quaisquer dúvidas, questões ou assuntos que possam surgir através dos contactos já disponibilizados neste documento.

A Gestão da Atividade Formativa é ainda suportada por um serviço de atendimento ao cliente, presencial, telefónico e por email, com objetivo de receber, informar e disponibilizar as informações necessárias a potenciais interessados e formandos da Lisbon Digital School.

**Para questões relacionadas com Faturação, Assiduidade, Programa, ou outras questões, contactar Rute Gil**

→ E-mail: [rute.gil@lisbondigitalschool.com](mailto:rute.gil@lisbondigitalschool.com)  
Telemóvel: (+351) 911 014 857

**Contactos  
Coordenadores  
Pedagógicos**

→ **VANESSA ARLANDIS**  
Email: [vanessa.arlandis@gmail.com](mailto:vanessa.arlandis@gmail.com)  
Telemóvel: (+351) 915 103 593

## Material necessário / Outras informações

- Deverás ter o teu computador portátil para todas as sessões online, uma vez que as aulas decorrerão na plataforma Zoom.
- As aulas serão em direto, mas ficarão gravadas durante 30 dias para consulta mediante justificação da falta.
- Apesar de serem situações excecionais, alertamos para que alguma aula poderá, pontualmente, ser sujeita a alterações por razões alheias à escola, como por exemplo, doença ou indisponibilidade de força maior dos formadores. Estas situações serão anunciadas, resolvidas e recalendarizadas com a máxima brevidade.

**Lisbon  
Digital  
School<sup>®</sup>**

[info@lisbondigitalschool.com](mailto:info@lisbondigitalschool.com)

+351 911 014 857

[@lisbondigitalschool](https://www.lisbondigitalschool.com)