

NOTA: o calendário poderá ter ajustamentos. Pf confirme as datas com o calendário definitivo entregue no 1º dia do curso.

Blocos	Módulo	Docente	Mês	Dia		Horário		
Digital Marketing Strategy (19h)	Abertura do curso pelos coordenadores (1,5h)	Pedro Celeste + Joana Santos Silva	setembro	28	6ª feira	16h30 - 18h		
	Strategic Marketing Management and Communication (3,5h)	Pedro Celeste				18h - 21h30		
	Understanding Consumers Behavior: Digital Challenges and Opportunities (3,5h)	Rita Coelho do Vale	outubro	3	4ª feira	18h - 21h30		
	Digital Marketing Cases (3,5h)	Joana Santos Silva				11	5ª feira	18h - 21h30
	Metrics in Digital Marketing (3,5h)	Luís Bettencourt Moniz				18	5ª feira	18h - 21h30
	Business Models & Information Management (3,5h)	Paulo Cardoso Amaral				23	3ª Feira	18h - 21h30
	Workshop: Digital Marketing Insights (3,5h)	Pedro Celeste + Joana Santos Silva				24	4ª feira	18h - 21h30
Momento avaliação - Self-Assessment do Bloco I			Home					
Digital Marketing Tools (17,5h)	E-Commerce: Tools and Challenges (3,5h)	Marco Gouveia	novembro	26	6ª feira	18h - 21h30		
	Engagement & Conversation (3,5h)	Pedro Vasconcelos				8	5ª feira	18h - 21h30
	Mobile Marketing (3,5h)	Alexandre Nilo Fonseca	novembro	9	6ª feira	18h - 21h30		
	Workshop: Digital Marketing Management (3,5h)	Pedro Celeste + Joana Santos Silva				22	5ª feira	18h - 21h30
	Momento avaliação - Self-Assessment do Bloco II					Home		
	Digital Marketing Integration and Trends (14h)	Integrating Digital Marketing In Brand Strategy (3,5h) *	Kyryl Lakishyk	dezembro	23	6ª feira	18h - 21h30	
Content & Performance Marketing (3,5h)		Pedro Janela	29				5ª feira	18h - 21h30
Brand Activation and Social Networks (3,5h)		Ricardo Tomé	30				6ª feira	18h - 21h30
Workshop: Digital Marketing Practices (3,5h)		Pedro Celeste + Joana Santos Silva	6				5ª feira	18h - 21h30
Momento avaliação - Self-Assessment do Bloco III			Home					
	Group Work Presentation (3,5h)	Pedro Celeste + Joana Santos Silva	dezembro	10	2ª feira	18h - 21h30		
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas						14	6ª feira	a partir das 18h30

* Sessão lecionada em Inglês

Duração Total: 54 horas

Coordenadores:

Joana Santos Silva - MBA pela Católica-Nova e Licenciada em Ciências Farmacêuticas pela Universidade de Coimbra. Pós-Graduada pela Kellogg School of Management. Desempenhou funções como Senior Director for Strategy and Advancement na CATÓLICA-LISBON. Atualmente leciona nos programas de MSc da CATÓLICA-LISBON, onde é também coordenadora de programas de Formação de Executivos nas áreas de marketing, gestão comercial e farmacêutica. Foi distinguida com o prémio Dona Antónia Adelaide Ferreira, que anualmente premeia uma mulher Portuguesa que se tenha destacado pelo seu espírito empreendedor e capacidade de gestão. Exerceu funções de Investigação e Desenvolvimento, Strategic Marketing and Planning and Business Development na indústria farmacêutica.

Pedro Celeste - Doutoramento em Gestão pela U. Complutense de Madrid, Diplomado por Kellogg School of Management e IESE Business School, Mestre em Gestão e Estratégia Industrial pelo ISEG, Pós-Graduado em Estudos Europeus pela U. Católica. Coordena os programas de Executive Master in Management, bem como diversos programas nas áreas de Marketing e Gestão Geral na Formação dos Executivos da CATÓLICA-LISBON. Diretor Geral da PC&A - Consultores de Marketing Estratégico - Autor dos livros "52 Métricas de Marketing" e "Vendas e Estratégias de Marketing". Colaborador regular do Expresso, Exame, Dinheiro Vivo, Gerir e Liderar, e Executiva.

Em parceria com:

