



ESCOLA DE
TECNOLOGIAS
INOVAÇÃO
E CRIAÇÃO
DO ALGARVE

ETIC_ALGARVE
MERCADO MUNICIPAL DE FARO
1º PISO ETIC_ALGARVE, CX. 77
8000-151 FARO
289 823 359 | 960 309 550

eticalgarve.com

Marketing Digital e Social Media

DURAÇÃO

1 ano

HORAS (TOTAL)

320h

LOTAÇÃO | TURMA

8-16

DIAS

2ª, 4ª e 5ª feira

HORÁRIO

19h - 22h/23h

O curso...

O curso prepara profissionais completos para planear, gerir e otimizar estratégias de Marketing Digital orientadas para resultados, combinando conteúdo orgânico e pago, SEO, redes sociais, email marketing e análise de dados.

SAÍDAS PROFISSIONAIS

▪ Agências de Marketing Digital e Publicidade Online ▪ Departamentos de Marketing de empresas (gestão de performance digital) ▪ Gestão de Campanhas em Agências Criativas e de Meios ▪ E-commerce e Startups (gestão de tráfego pago, otimização de conversão e automação de marketing) ▪ Especialistas em Web Analytics e Data Marketing ▪ Social Media Strategists e Growth Hackers

PROGRESSÃO CURRICULAR

▪ Bolsa de estágio profissional financiado **ERASMUS+ (candidatura)**
▪ **ESTÁGIO JUMP (facultativo)** Os formandos interessados podem candidatar-se à realização de um **estágio extra-curricular de 320h** desde que cumpram os requisitos da JUMP – Apoio à Integração Profissional.

APOIO AO FORMANDO

▪ Apoio ao Desenvolvimento Pessoal
▪ Apoio à Integração Profissional

Processo de Candidatura

CANDIDATURA

- Marcação de **entrevista** pessoal
 - info@eticalgarve.com
 - **289 823 359* / 960 309 550****
- Preenchimento de **formulário de candidatura** (enviado por e-mail após marcação de entrevista).
- Comparecer na entrevista previamente marcada com o Diretor Pedagógico, na qual deve apresentar **Portfolio**, caso possua.
- Aguardar comunicação do resultado da candidatura.

INSCRIÇÕES

As inscrições decorrem entre março e outubro, até ao início das aulas, **1 de outubro**, enquanto existirem vagas nos cursos. Podem ser efetuadas após verificadas as condições de admissão e mediante o pagamento da inscrição e apresentação de:

- Currículo/ Biografia
- 1 foto tipo passe, em formato digital
- Certificado de habilitações
- Documentos do Candidato e do Responsável de Pagamento:
 - Bilhete Identidade / Cartão Cidadão
 - Cartão de Contribuinte
 - Comprovativo de morada (recibo de eletricidade, água, telefone, carta de condução, etc)
- Preenchimento e assinatura da ficha de inscrição e do contrato de formação

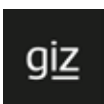
Outra perspetiva do ensino.

As inscrições decorrem entre março e outubro

MEIOS DISPONÍVEIS

▪ Sala equipada com um computador por formando, em ambiente macOS ou Windows

*Chamada para Rede Fixa Nacional | ** Chamada para Rede Móvel Nacional



GIZ, WE CAN TRAIN YOU

Entidade formadora certificada pela DGERT – Direção Geral do Emprego e das Relações do Trabalho



Programa do Curso 2025–26

PLANEAMENTO E ESTRATÉGIA

- Tendências atuais e desafios do mercado.
- O impacto das redes sociais e das tecnologias digitais.
- Desenvolvimento de um plano de marketing digital.
- Definição de objetivos SMART, análise SWOT e definição de KPIs.
- Segmentação de mercado e criação de pessoas.

MARKETING DE CONTEÚDO

- Estratégias de marketing de conteúdo: storytelling, calendário editorial, formatos e distribuição.
- Websites e Landing Pages.

SOCIAL MEDIA MARKETING

- Criação e gestão de perfis e páginas empresariais.
- Planeamento de conteúdo e estratégias de engagement.
- Conteúdo orgânico e pago (Meta Ads, LinkedIn Ads, Pinterest Ads, TikTok Ads, etc...).
- O Youtube como rede social.
- Gestão de comunidade.

SEO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION)

- Funcionamento de um motor de pesquisa.
- Fatores de classificação e relevância.
- Pesquisa de palavras-chave.
- Estratégias de SEO On-Page.
- Content Marketing.
- Análise do SEO Técnico de um site.
- Google Search Console.
- Estratégias de Link Building.
- SEO Local e o Google Business Profile.
- GEO – Generative Experience Optimization.

PUBLICIDADE E EMAIL MARKETING

- PPC Google Ads – como funciona.
- A plataforma Google Ads.
- Estruturação de Campanha em Google Ads.
- Como obter o máximo das campanhas PPC.
- Campanhas de performance e conversões.
- Campanha Google Display Network.
- Campanha Google Shopping.
- Formatos e Rede Display.
- Criar e gerir campanhas no Youtube.
- Ferramentas PPC.
- Certificação Google Ads.
- Fundamentos de E-mail Marketing.
- Otimização de Landing Pages para conversão.

WEB ANALYTICS E DATA-DRIVEN

- Configuração e uso de ferramentas de análise (Google Analytics, Looker Studio).
- Interpretação de métricas e KPIs relevantes para cada canal.
- Tomada de decisão baseada em dados.
- Certificação Google Analytics.

PORTEFÓLIO, PITCHING E EMPREENDEDORISMO

- Estratégias de comunicação e oralidade.
- Estratégias de criação de negócios.
- Marca Pessoal.

PROJETO FINAL

PREÇOS E OPÇÕES DE PAGAMENTO

**120€* INSCRIÇÃO + [9x 357,33€] OU PRONTO PAGAMENTO
180€* INSCRIÇÃO + [12 x 268,00€]**

* Valor da inscrição não incluído no valor total do curso.

OUTRAS CONDIÇÕES

CIDADÃOS SEM RESIDÊNCIA FISCAL EM TERRITÓRIO NACIONAL:
1ª PRESTAÇÃO – 30% DO VALOR DO CURSO, A LIQUIDAR NO ATO DA INSCRIÇÃO + 18 PRESTAÇÕES MENSAIS

DESCONTOS**

• PRESTAÇÕES ATÉ 31/05/2025	7,5%
• PRONTO PAGAMENTO ATÉ 31/05/2025	10%
• PRESTAÇÕES ATÉ 31/07/2025	5%
• PRONTO PAGAMENTO ATÉ 31/07/2025	7,5%
• PRONTO PAGAMENTO ATÉ 30/09/2025	2,5%
• PRONTO PAGAMENTO EX-FORMANDO	12,5%
• EX-FORMANDO	10%

**Sobre o valor total do curso. Descontos não acumuláveis.

CONDIÇÕES GERAIS

- O programa do curso pode ser alterado desde que se verifique a necessidade de adequação técnico-pedagógica.
- Excecionalmente, poderão ser marcadas aulas fora do horário da turma de forma a: possibilitar formação prática mais intensiva; repor aulas; responder a qualquer situação devidamente ponderada.
- As aulas técnicas podem realizar-se fora do horário estipulado (podendo acontecer aos sábados, domingos e/ou feriados).
- A duração de cada aula pode variar em função da sua natureza teórica ou prática.
- Em aulas práticas, a turma pode ser dividida em grupos de forma a tornar a aprendizagem mais rentável, respeitando-se sempre a carga horária do curso.

- Em determinados módulos poderão existir aulas de Apoio ao Projeto, aulas sem formador para desenvolvimento de exercícios aplicados (não contabilizadas nas horas de formação e variando consoante o curso).
- A ETIC_Algarve pode efetuar a substituição de um formador, desde que considere ser necessário responder de forma mais eficaz aos objetivos propostos.
- As aulas são em regime presencial, mas podem acontecer em regime online, mediante a situação.
- A abertura de cada curso/turma/horário está condicionada a um número mínimo de inscrições.
- A inscrição no horário pretendido é limitada ao número de vagas disponíveis.

PARCERIAS PEDAGÓGICAS

**PRAGUE CITY
UNIVERSITY**
Incorporating Prague College
and Alcantara College

catalyst
Institute for Creative Arts
and Technology

**Teesside
University**

lidom
CREATIVE ARTS SCHOOL

SMK
SCHOOL OF MARKETING
KOLING

etic
ESCOLA DE
TECNOLOGIAS
INOVAÇÃO
E CRIAÇÃO

 **Erasmus+**