Meta IBM The Economist Coca-Cola facebook

Google Microsoft HubSpot

Gestão de Marketing Digital com

GIGANTES GLOBAIS

Impulsione sua carreira com as gigantes **ESPM & DMI**

Digital
Marketing
Institute + ESPM

CONTEÚDO

BEM-VINDO

VOCÊ SABIA?

FORMATOS

MÓDULOS

Módulo 1 - Introdução ao Marketing Digital: o básico & essencial

Módulo 2 - Atração e valor: o que é e como fazer Marketing de Conteúdo

Módulo 3 - O poder das redes: como usar o Marketing de Redes Sociais

Módulo 4 - SEO e a força da busca orgânica

Módulo 5 - Busca Paga com Google Ads: como investir de forma assertiva

Módulo 6 - Anúncios de Display e YouTube, a publicidade atual

Módulo 7 - O potencial do E-mail Marketing

Módulo 8 - Otimização de Websites: seu site, seu controle

Módulo 9 - Dados do Analytics, seus maiores aliados

Módulo 10 - Estratégia Digital: no fim, o início de tudo

Conteúdo Extra

PORTAL DE ASSOCIADOS
(MEMBERSHIP)

BEM-VINDO

As tecnologias digitais mudaram a forma como trabalhamos, vivemos e nos comunicamos. Essa grande mudança pode representar desafios para o seu papel profissional atual, já que avançar e progredir na sua carreira futura é importante para você.

É por isso que acreditamos que este curso de Gestão de Marketing Digital pode fazer a diferença em sua vida. Alinhado com os assuntos mais importantes do setor de Marketing Digital, da operação à estratégia, ele te ajudará a ampliar suas capacidades e desenvolver um conhecimento amplo do segmento, aumentando a sua credibilidade e transformando você em um gestor ou especialista na área de Marketing.
Com centenas de milhares de profissionais certificados em 100 países, o Digital Marketing Institute (DMI), sediado na Irlanda, define o

padrão global de certificação em Marketing e Vendas Digitais.

Foi pensando nisso que a maior faculdade de Marketing do país, a ESPM, aliou a sua experiência ao reconhecimento internacional do DMI para te entregar um curso completo e com a única certificação internacional de Marketing Digital do mundo. Torne-se um profissional de Marketing Digital certificado e um líder em seu setor.

Seu futuro digital te aguarda!

VOCÊ SABIA?

95%

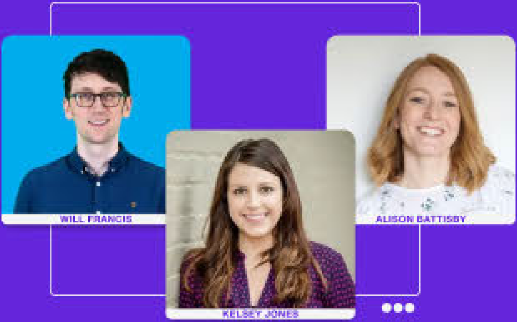
Dos profissionais certificados por
nós estão atualmente empregados.

68%

dos alunos em todo o mundo foram promovidos
depois de obter a certificação internacional.

✓

Nós certificamos mais profissionais para um único
padrão educacional digital do que qualquer outro
órgão de certificação.



Trabalhamos com especialistas do setor digital para projetar e desenvolver padrões que definam as habilidades e os recursos digitais exigidos dos profissionais de hoje. Nossas certificações oferecem as melhores práticas atuais, teorias e habilidades aplicadas ao digital, além disso são reconhecidas e respeitadas em todos os setores da indústria.

Digital Marketing Institute + ESPM

Obter uma certificação da **ESPM** com o **Digital Marketing Institute** garantirá que você tenha as habilidades e os conhecimentos essenciais necessários para se destacar como profissional digital. Por meio de uma série de módulos abrangentes e estruturados, você saberá como integrar as principais táticas e práticas digitais em suas técnicas de Marketing, além de garantir o sucesso de sua estratégia no digital.

Os programas de certificação do Digital Marketing Institute possuem nota 8 no SQA pelo Scottish Credit and Qualifications Framework (SCQF) e nota 5 pelo European Qualifications Framework (EQF). A validação dos nossos programas pelo SQA fornece um segundo nível de qualidade.

Os alunos não são registrados ou certificados pelo SQA como parte do programa. A validação e certificação do SQA não se transfere para programas parceiros.

5º
MAIOR CURSO DE MARKETING DIGITAL DO MUNDO

OS PROFISSIONAIS CERTIFICADOS PELO NOSSO PROGRAMA SÃO OS QUE MAIS SE DESTACAM...

Os profissionais certificados pelo Digital Marketing Institute agora trabalham com algumas das principais marcas do mundo.

Meta IBM The Economist Coca-Cola facebook

Google Microsoft HubSpot

PARA QUEM É O CURSO DE GESTÃO DE MARKETING DIGITAL COM GIGANTES GLOBAIS?

- Executivos de marketing, diretores e gerentes;
- Gerentes de TI;
- Empresários;
- Qualquer pessoa responsável pelo desenvolvimento e/ou implementação de uma estratégia de marketing digital para sua organização;
- Qualquer pessoa que queira seguir uma carreira em Marketing Digital.

Este curso atende pessoas desde o nível iniciante até o avançado e irá te ajudar a montar uma estratégia de alta performance e maximizar o impacto de sua campanha através de poderosas ferramentas digitais.

FORMATOS

O curso de **Gestão de Marketing Digital com Gigantes Globais** foi pensado em três formatos para atender às diferentes necessidades do nosso público. Assim, cada aluno pode escolher a modalidade que mais se adequa ao que busca no momento.

MARKETING SESSIONS

Formato mais dinâmico de participação, as Marketing Sessions envolvem um convite para lives semanais, de aproximadamente 1h cada, com professores da ESPM. O intuito é discutir temas de tendência de mercado brasileiro e cases de Marketing Digital, além de fomentar o networking local entre participantes. Além disso, o aluno também tem acesso a um acervo de aulas gravadas, que contém mais de 100 horas de conteúdo extra. O período de acesso é de seis (6) meses.

Quero me inscrever!

ESSENTIAL

Modalidade intermediária e voltada para a prova de certificação do Digital Marketing Institute, o **Essential** traz o conteúdo do curso formativo em Marketing Digital, apenas com materiais assíncronos (gravados). São **30 horas de videoaulas** em inglês com legendas em português, divididas em **10 módulos**, para preparar o aluno para a certificação internacional.

Assim, o formato Essential também inclui o acesso à **inscrição para a prova de certificação internacional** do Digital Marketing Institute, que permitirá a dupla certificação (ESPM + DMI). O aluno ainda contará com o apoio de **tutoria** especializada e poderá acessar o **Membership** do DMI por três (3) meses, fomentando um incrível **networking internacional.**

Quero me inscrever!

PREMIUM

Com **mais de 150 horas de conteúdo**, é o formato completo do curso de **Gestão de Marketing Digital com Gigantes Globais.** Oferece a **junção dos formatos anteriores**, Marketing Sessions e Essential, trazendo portanto o **curso formativo completo**, o **conteúdo extra de lives e conferências** e **mais benefícios**. São:

- 30h de conteúdo internacional divididas em 10 módulos
- Inscrição para a prova de certificação internacional
- Dupla certificação (ESPM + DMI)*
- Acesso ao DMI membership por 12 meses
- Networking em nível internacional
- Apoio de tutoria especializada
- Participação ao vivo em lives semanais com professores e colegas ESPM (24h)
- Conteúdo bônus: + de 100h de conferências gravadas
- Descontos exclusivos em cursos de extensão na modalidade Dynamic ESPM

*Certificado internacional obtido mediante aprovação na prova avaliativa do DMI

Quero me inscrever!

O QUE VOCÊ VAI APRENDER?

Ao finalizar o curso e realizar a certificação, você será capaz de:

- Realizar pesquisas digitais, definir objetivos de negócios e aliá-los à suas campanhas e estratégia de marketing digital;
- Criar um site bem projetado, de alto desempenho e otimizado, alinhado às suas metas de negócios;
- Aumentar a classificação orgânica do seu site, otimizando os elementos técnicos on-page e off-page;
- Criar e organizar conteúdo atraente e inovador que impulsione o ROI;
- Configurar, otimizar, criar, executar e reportar campanhas publicitárias orgânicas

e pagas no Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram e Snapchat;

- Criar e gerenciar campanhas de pesquisa paga no Google Ads e usar o Google Analytics para medir o desempenho;
- Usar o Google Ads para criar campanhas e anúncios de publicidade em display e vídeo, usando uma variedade de plataformas para avaliar seu impacto e desempenho;
- Criar e-mails marketing eficazes que gerem leads e fidelizem os clientes;
- Definir metas para o seu negócio e seu website e entender como as ferramentas de análise são usadas para ajudar na medição;
- Criar uma estratégia de marketing digital coesa para o seu negócio.

MÓDULOS

Módulo 1

Introdução ao Marketing Digital: o básico & essencial

Módulo 2

Atração e valor: o que é e como fazer Marketing de Conteúdo

Módulo 3

O poder das redes: como usar o Marketing de Redes Sociais

Módulo 4

SEO e a força da busca orgânica

Módulo 5

Busca Paga com Google Ads: como investir de forma assertiva

Módulo 6

Anúncios de Display e YouTube, a publicidade atual

Módulo 7

Otimização de Websites: seu site, seu controle

Módulo 8

O potencial do E-mail Marketing

Módulo 9

Dados do Analytics, seus maiores aliados

Módulo 10

Estratégia Digital: no fim, o início de tudo

Módulo 1

Introdução ao Marketing Digital: o básico & essencial

O módulo Introdução ao Marketing Digital apresentará a você a realização de pesquisas digitais, como definir os objetivos de negócios para uma campanha digital e preparar as bases para desenvolver uma estratégia de marketing direcionada.

Ele também irá explorar o processo de jornada do comprador, identificar canais digitais, os benefícios da combinação de marketing tradicional e digital e os princípios da metodologia 3i.

Durante este módulo, você irá desenvolver objetivos claros e mensuráveis para um plano de marketing digital.

Ele também ajudará você a usar a pesquisa digital e social listening, examinando conceitos de pesquisa, plataformas, ferramentas e valorizando a importância da pesquisa cultural e da indústria.

Além disso, você aprenderá sobre gerenciamento de projeto, função do gerente de projetos e as 7 etapas para que este gerenciamento ocorra.

Tópicos abordados incluem:

Princípios de Marketing Digital

- Conceitos de marketing digital;
- A jornada do comprador;
- A função de marketing;
- Marketing tradicional e digital;
- Metodologia 3i;
- Canais de Marketing Digital.

Pesquisa Digital

- Pesquisa de público;
- Ferramentas de Escuta do Público;
- Pesquisa competitiva;
- Pesquisa de Tendências do setor;
- Como se conectar com o cliente;
- A jornada do comprador;
- Integrando o Marketing tradicional e digital;
- Alinhamento da Jornada do Comprador com os Canais.

Gerenciamento de Projetos

- Introdução ao Gerenciamento de Projetos;
- Função do Gerente de Projetos;
- Estrutura de 7 Etapas para Gerenciar Projetos.

Módulo 2

Atração e valor: o que é e como fazer Marketing de Conteúdo

O módulo Marketing de Conteúdo permitirá que você desenvolva o conhecimento e as habilidades necessárias para planejar e executar uma estratégia de marketing de conteúdo, orientada a dados com objetivos e público-alvo, alinhada à jornada do consumidor.

Com ele você compreenderá os fundamentos do marketing de conteúdo e como desenvolver uma estratégia conduzindo a social listening, análise de concorrentes e curadoria de conteúdo.

Este módulo permitirá criar e organizar conteúdos atraentes e inovadores, ajudando você a ampliar o valor do seu conteúdo e a entender como promovê-lo em todos os canais de distribuição e avaliar seu ROI de marketing de conteúdo.

Tópicos abordados incluem:

Conceitos de marketing de conteúdo
- Marketing de conteúdo;
- Tipos de conteúdo;

- Propósito do conteúdo.

Desenvolvendo um Plano de Conteúdo
- Metas do Conteúdo;
- Personas do Comprador.

Pesquisa de Conteúdo
- Curadoria de Conteúdo;
- Reaproveitamento de Conteúdo;
- Personalização de conteúdo;
- Calendários de conteúdo.

Publicando e Distribuindo Conteúdo
- Métricas de Campanha;
- Analisando o Desempenho do Conteúdo.

Módulo 3

O poder das redes: como usar o Marketing de Mídia Social

O módulo Marketing de Mídia Social ensinará você a aplicar conceitos e melhores práticas de mídia social às atividades de marketing orgânico e pago para executar campanhas que gerem ROI e atinjam os objetivos de negócios.

Você entenderá os princípios fundamentais do marketing para redes sociais, identificará os principais estágios da jornada do consumidor e também as plataformas de mídias sociais mais influentes.

Este módulo irá ajudá-lo a explorar os principais recursos, ferramentas e diretrizes para configurar, otimizar e postar no Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram e Pinterest. Permitindo que você construa, gerencie e sustente uma comunidade ativa nessas redes sociais. Você também aprenderá a aplicar conceitos pagos para informar o desenvolvimento de uma estratégia de marketing de mídia social.

Tópicos abordados incluem:

Principais Plataformas Sociais para Marketing Digital

- O valor do Marketing nas Mídias Sociais;
- Terminologia-Chave;
- Nichos e Plataformas Emergentes de Mídia Social.

Facebook

- Configuração do Facebook
- Business Manager;
- Insights do Facebook;
- Configurando uma Campanha no Facebook.

Twitter

- Configurando uma Campanha no Twitter;
- Configurando uma Campanha no Twitter usando ADS Manager;
- Twitter Analytics;
- Derivando Insights do Twitter.

LinkedIn

- Configurando uma Campanha no LinkedIn usando o Campaign Manager;
- LinkedIn Analytics;
- Derivando Insights do LinkedIn.

Instagram

- Configurando uma Campanha no Instagram;
- Derivando Insights do Instagram.

Snapchat

- Configurando uma Campanha no Snapchat.

Pinterest

- Usando o Pinterest para Engajar uma Audiência;
- Derivando Insights do Pinterest.

Módulo 4

SEO e a força da busca orgânica

O módulo Search Engine Optimization (SEO) permitirá que você construa uma estratégia de marketing de busca orgânica que traga o tipo certo de visitantes ao seu site, usando elementos técnicos on-page e off-page. Isso ajudará você a entender como aumentar as conversões, se destacar dos concorrentes e garantir o melhor ROI possível.

Você vai se familiarizar com os fundamentos do SEO e definir objetivos para direcionar o tráfego e gerar leads. Ele também irá ajudá-lo a construir um plano de SEO baseado em pesquisa competitiva e de palavras-chave.

Tópicos abordados incluem:

Introdução ao SEO

- Busca paga vs busca orgânica;
- Como funcionam os Mecanismos de Busca;
- Palavras-Chave;
- SERPs (páginas de resultados do mecanismo de busca).

Alinhando o SEO com os Objetivos do Negócio

- Tipos de objetivos de SEO;
- Configurando Objetivos;
- Tipos de palavras-chave;
- Como conduzir pesquisa de palavras chave;
- Transformando a pesquisa em conteúdo.

Otimizar

- Otimização técnica;
- Otimização on-page;
- Otimização off-page;
- Plano de ação de SEO.

Medir o desempenho

- Fontes de tráfego;
- Tipos de métricas de SEO.

Módulo 5

Busca Paga com Google Ads: como investir de forma assertiva

O módulo de Busca Paga (PPC) no Google ADS ajudará você a entender os fundamentos da mesma, como ela difere da busca orgânica e dos principais benefícios de ambas.

Você desenvolverá o conhecimento e as habilidades necessárias para criar e gerenciar campanhas de busca paga no Google ADS. Além disso, saberá como otimizar a pesquisa para campanhas, agendar anúncios e definir ajustes de lance para públicos-alvo, locais e dispositivos.

Como parte deste módulo, você explorará

como avaliar a eficácia de campanhas de pesquisa paga por meio de KPIs, acompanhamento de conversões e relatórios avançados usando o Google Analytics.

Tópicos abordados incluem:

Conceitos
- Busca paga vs busca orgânica;
- Mecanismos de busca;
- Benefícios da busca paga;
- Elementos da campanha.

Lançamento
- Google ADS;
- Estrutura da conta;
- Elementos da conta;
- Pesquisa de palavras-chave;
- Criação da campanha.

Gerir
- Controle de orçamento;
- Lances;
- Otimização de campanha.

Mensurar
- Métricas e Relatórios para Buscas Pagas;
- Mensuração avançada.

Módulo 6

Anúncios de Display e YouTube, a publicidade atual

O módulo de Youtube e Exibição de Publicidade fornecerá o conhecimento técnico e as habilidades necessárias para criar e manter uma estratégia eficaz de publicidade em display e vídeo.

Você aprenderá sobre os conceitos fundamentais de exibição de publicidade em vídeo, como criar um canal do YouTube, gerenciar conteúdo de vídeo e identificar formatos de anúncios disponíveis para a Rede de Display do Google e o YouTube. Além de criar e gerenciar campanhas de publicidade em display e vídeo no Google ADS.

Tópicos abordados incluem:

Conceitos
- Importância dos anúncios de Display e Vídeo;
- Plataformas de Anúncio;
- Mecanismos de Compra de Anúncios;
- Metas de campanha.

YouTube

- Criação do canal no YouTube;
- Gerenciamento de vídeo;
- Estatísticas de vídeos.

Formatos de Anúncios
- Rede de Display do Google;
- Exibir formatos de anúncio;
- Formatos de Anúncios de Display em vídeo.

Criar
- Criação de campanhas em display;
- Anúncios responsivos;
- Criando Anúncios de Imagem.

Segmentar
- Escolhendo seu público alvo;
- Segmentação de Conteúdo;
- Segmentação por Canal;
- Exclusões de segmentação;
- Remarketing;
- Lances.

Mensurar
- Métricas;
- Relatórios Personalizados;
- Relatório do Google Analytics;
- Otimização de Campanhas.

Módulo 7

O potencial do E-mail Marketing

O módulo de e-mail marketing ensinará os fundamentos do marketing por e-mail e como criar estratégias para o plano de entrega, para testar, otimizar e gerar relatórios sobre o desempenho das campanhas.

Isso ajudará você a aplicar os princípios, técnicas e ações para desenvolver e executar estratégias de e-mails marketing, garantindo que você possa criar e-mails eficazes que gerem leads e fidelizem os clientes.

Na criação de campanhas, você aprenderá as melhores práticas e explorará testes de e-mail, métricas e estatísticas para relatar e otimizar uma campanha. O que ajudará você a entender o processo e o valor da automação de e-mail marketing.

Tópicos abordados incluem:

Fundamentos
- A importância do e-mail marketing;
- Legislação e regulamentos.

Estratégia de e-mail
- Estratégias de e-mail;

- Provedores de e-mail;
- Crescimento e Gerenciamento da Lista de e-mail.

E-mail Design

- Componentes de e-mail;
- Linha de assunto;
- Texto do e-mail;
- Design de e-mail;
- Imagens.

Entregar campanhas

- Crie campanhas de e-mail;
- Fatores de entregabilidade;
- Desafios de entrega de campanha;
- Gerenciamento de entrega de campanha.

Testar e otimizar

- Testes de e-mail;
- Teste A / B;
- Performance da campanha;
- Otimize a Performance da campanha do E-mail;
- Reduza rejeições e descadastramentos de assinatura;

Automatizar e-mail Marketing

- Automatização de Marketing;
- Processo de automação de marketing;

Módulo 8

Otimização de Websites: seu site, seu controle

O módulo Otimização explora como criar e orientar a publicação de um website bem projetado, de alto desempenho e otimizado, alinhado às suas metas de negócio.

No final do módulo, você saberá como melhorar a experiência do usuário por meio de testes A / B, além de otimizar a experiência e a interface do site.

Este módulo também o ajudará a entender como usar seu website para insights, rastreamento, medição e captura de dados usando diferentes métricas e ferramentas.

Tópicos abordados incluem:

Conceitos
- Tipos de Site;
- Otimização de Site e a Jornada do Consumidor;
- Principais Elementos de um Site;
- Componentes do design do site.

Arquitetura
- Páginas Principais de um Site.

Web Design & Conteúdo
- Teste A / B.

Otimizar
- UX versus UI;
- Princípios de UX e UI;
- Melhore a UX;
- Otimize um site.

Mensurar

- Métricas do Site;
- Avalie um Site;
- Monitoramento e relatório.

Módulo 9

Dados do Analytics, seus maiores aliados

O módulo Análise com o Google Analytics o ajudará a entender os conceitos básicos de uso de analytics em marketing digital, desde a configuração inicial até o relatório final.

Você poderá reconhecer os fundamentos da Web Analytics para extrair conclusões úteis dos dados de suas campanhas e criar uma conta do Google Analytics do seu site para obter informações sobre o tráfego e a audiência.

Através deste módulo, você irá definir metas para o negócio e website, aprendendo como usar ferramentas de análise para medir seus KPIs e desempenho do site. Você também poderá utilizar diferentes recursos de relatório para monitorar sua campanha de marketing digital. Este módulo permitirá que você conduza a análise e a otimização de campanhas, obtendo insights por meio do acompanhamento e avaliação de conversões, informando o desempenho técnico e revisando os KPIs.

Tópicos abordados incluem:

Conceitos
- Tipos de Site;
- Otimização de Site e a Jornada do Consumidor;
- Principais Elementos de um Site;
- Componentes do design do site.

Arquitetura
- Páginas Principais de um Site.

Web Design & Conteúdo
- Teste A / B.

Otimizar
- UX versus UI;

- Princípios de UX e UI;
- Melhore a UX;
- Otimize um site.

Mensurar

- Métricas do Site;
- Avalie um Site;
- Monitoramento e relatório.

Módulo 10

Estratégia Digital: no fim, o início de tudo

Este módulo ensina como projetar estratégias de marketing digital complexas e de longo prazo que atendem a objetivos comerciais e de marketing.

Ele também ajuda a estabelecer as bases de uma estratégia, desde os requisitos até o orçamento. Usando uma variedade de métodos de pesquisa (audiência, concorrência e escuta social) você entenderá como direcionar todas as suas atividades de marketing.

Este módulo também permitirá que você

defina objetivos para KPIs claros e mensuráveis e prepare uma estratégia que incorpore estratégias de conteúdo, pesquisa e criação. No final deste módulo, você saberá como desenvolver um plano de mídia e melhorar o desempenho e o aprendizado por meio da análise de dados como comunicar essa estratégia.

Tópicos abordados incluem:

Conceitos
- Fundamentos da estratégia;
- Retorno de Investimento (ROI).

Pesquisar
- Auditoria digital;
- O mapa de pesquisa;
- Pesquisa Primária e Pesquisa Secundária;
- Pesquisa de Concorrência.

Executar
- Desenvolvendo uma Estratégia Criativa;
- Executando sua Estratégia;
- Comunicando seus resultados.

CONTEÚDO EXTRA

Além dos 10 módulos relacionados ao Marketing Digital, o curso aborda também conteúdos extra que vão desde comunicação efetiva à priorização de tarefas. Estes conteúdos o auxiliarão a se destacar no mercado de trabalho.

Tópicos abordados incluem:

Priorização de Tarefas e Estabelecimento de Metas

- Benefícios do Gerenciamento Eficaz do Tempo;
- Como economizar e Criar Tempo;
- Priorização de Tarefas e Estabelecimento de Metas.

Aprimorando Sua Criatividade

- Gerando Novas Ideias;
- Removendo Barreiras à Criatividade.

Aprimorando suas Habilidades de Resolução de Problemas

- As Etapas de Resolução de Problemas;
- Habilidades para Resolver Problemas Efetivamente.

A arte da Persuasão

- Habilidades Básicas de Persuasão;
- Maximizando o impacto de uma proposta;
- Superando Objeções.

Como ser um comunicador melhor

- Diferentes Tipos de Comunicação;
- Estágios para Comunicação Efetiva.

Pensamento Ágil

- Introdução ao Pensamento Ágil;
- Aplicando o Conceito Ágil de “MVP”;
- Benefícios do Pensamento Ágil.

COMO VOCÊ IRÁ APRENDER:

Todos os módulos do curso estão disponíveis na plataforma on-line para que você estude no seu tempo, além disso você também poderá contar com material didático para download.

Você também poderá aprender com vídeos que apresentam conceitos e passo-a-passo das plataformas utilizadas em Marketing Digital, conferências semanais com professor e convidados abordando temas relevantes para a prática do Marketing Digital, exercícios práticos que simulam a criação de uma campanha de marketing digital. Além de testes com questões similares às que você irá responder na prova da certificação.

Seu tutor está disponível para ajudá-lo durante o seu estudo e apoiá-lo com qualquer dúvida administrativa.

Conteúdo bônus: entrevistas com profissionais de Marketing Digital irlandeses de diversos setores.

Membership do Digital Marketing Institute conta com podcasts, webinars, templates e cursos de curta duração

EXAME DE CERTIFICAÇÃO ✓

A avaliação é baseada em um exame formal em computador que medirá o conhecimento dos indivíduos e a proficiência em Marketing Digital após a conclusão do curso.

A duração do exame é de 120 minutos. É usada uma variedade de formatos de questões incluindo: múltipla escolha com textos e imagens, correspondência e Hot Spot, como as que você irá praticar ao longo do curso.

Nossos exames são fornecidos através da rede de centros de teste Pearson VUE, que compreende mais de 5.200 centros em 180 países. No momento atual, também é possível fazer o exame on-line.

O uso do Pearson VUE para entregar nossos exames aumenta o valor da certificação internacional oferecida pelo Instituto de Marketing Digital e proporciona aos alunos uma experiência de exame consistente e de qualidade, não importa onde eles estejam no mundo.

O aluno tem direito a 3 tentativas da prova de Certificação Internacional. Entretanto, somente a primeira tentativa está inclusa no valor do Curso de Gestão de Marketing Digital com Gigantes Globais. Caso o aluno precise realizar novamente a prova, terá que desembolsar o valor da avaliação de 75 euros.

PORTAL DE ASSOCIADOS (MEMBERSHIP)

O programa desenvolvido em conjunto com o Instituto de Marketing Digital, têm ajudado uma geração de profissionais digitais a alavancar suas carreiras. Completar o programa é um marco que fornece um grande valor, mas existe um próximo passo para manter as habilidades atualizadas num mundo de constante evolução digital.

Associar-se é o próximo passo.

Você terá acesso a uma rede exclusiva, que entrega treinamento na hora e conteúdo didático exclusivo que pode ser utilizado no seu dia-a-dia.

Associar-se é sobre continuar conectado. Conectado às tendências da indústria. Conectado a experts que podem lhe proporcionar insights únicos para o seu trabalho. Conectado a milhares de ex-alunos pelo mundo.

Conectado a oportunidades.

Como um Profissional Certificado pelo Digital Marketing Institute, a associação pode lhe providenciar inestimáveis conexões a:

- Especialistas, prático e líder em conteúdo para guiar sua carreira;

- Templates de alta qualidade para aumentar sua empregabilidade;

- Uma zona de carreira com suporte para crescimento profissional;

- Acesso as últimas notícias e updates da indústria;
- Uma área de Crescimento Profissional Contínuo (CPD) para alunos graduados;
- Atividades de aprendizagem em webinars, podcasts, programas e cursos de curta duração on-line.

Sua carreira digital está evoluindo todos os dias. Assim como sua associação do Digital Marketing Institute. Você define o seu caminho. Nós damos suporte para a sua jornada.

Saiba mais

Digital Marketing Institute + ESPM