



Com a indubitável realidade do mundo *online* como pano de fundo, e perante a inevitabilidade da economia digital como a economia de futuro, esta formação, ao partir da assunção da força e firmeza dos agentes económicos, pretende alcançar as empresas, despertando-as, designadamente, para as vantagens e benefícios do recurso a novas formas de atuar e negociar. Sensibilizá-las para novos modelos de negócio, via contratos eletrónicos, que as conduzirão a um posicionamento e reconhecimento que, agora, se processam num mercado global.

Através de uma abordagem teórico-prática, serão tratadas as formas de contratar *online* mais correntes, sendo analisadas as relações que aí se estabelecem. Tudo, com vista a proporcionar uma visão abrangente da nova realidade, ultrapassar tradicionalismos e abrir leques de novas oportunidades. Novas atitudes negociais a encarar, não como meras alternativas, mas como verdadeiras soluções.

Conteúdo Programático

- 01 > **Contratos *Online*: a realidade da importância económica**
- 02 > **Plataformas Digitais – O caso “Booking.com”**
A relação triangular Operador da Plataforma - Anfitrião - Hóspede
- 03 > **Lojas Online**
A relação bilateral Fornecedor - Cliente

Formador | Marta Ávila

Data | 17 de abril de 2020

Horário | 16h00 às 18h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS