

# MBA EM GESTÃO DE MARKETING

Integrado  
^ PÓS



## Duração

9 meses



## Carga horária

360 horas



## Metodologia

On-line

## SOBRE O CURSO

O MBA em Gestão de Marketing do Centro Universitário Integrado busca trazer informações básicas e aplicadas a respeito das teorias e práticas que constituem a gestão de marketing. Este ambiente em constante mudança demanda um conjunto de competências e talentos para criar valor para as empresa em um mundo globalizado depende da geração de vantagens competitivas.

## METODOLOGIA

Disciplinas 100% on-line, organizadas em Unidades de Aprendizagem, que oferecem diversificados recursos didáticos, para a abordagem teórica, metodológica e prática do conteúdo.

Conteúdo planejado com base em metodologias ativas para o ensino e aprendizagem, as quais promovem a autonomia do estudante, figura central no processo de construção do conhecimento, bem como a excelência em sua formação.

Acompanhamento personalizado, para orientações, esclarecimento de dúvidas ou solução de eventuais problemas, permitindo interação simples e eficiente com os tutores e demais estudantes do curso, por meio dos fóruns, grupos de WhatsApp, e-mail ou do Serviço de Atendimento no Portal Acadêmico.



## DISCIPLINAS E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

### FUNDAMENTOS DE MARKETING

- Conceito de marketing
- As gerações do marketing
- Introdução ao Marketing
- Ambiente de marketing
- Marketing integrado e modelos de negócio
- Escopo de aplicação do Marketing
- Diferenças entre marketing social e marketing societal
- Marketing e responsabilidade social
- Marketing de Guerrilha
- Marketing no Agronegócio
- Gestão de Relacionamento com os clientes: Marketing Transacional x Marketing de Relacionamento
- Desafios do marketing no novo e conectado milênio



**Carga horária: 40 horas**

### COMPORTEAMENTO DO CONSUMIDOR

- Comportamento do consumidor
- Definindo o comportamento do consumidor, sua importância e implicações para o marketing
- O processo de tomada de decisão
- Tipos de decisão de compra
- Fatores Sociais que Influenciam o Comportamento do Consumidor
- Fatores Demográficos que Influenciam o Comportamento do Consumidor
- Fatores Psicológicos e Psicográficos que Influenciam o Comportamento do Consumidor
- Mudanças Recentes no Macroambiente de Marketing e suas Influências sobre o Comportamento de Compra do Consumidor
- Consumo e responsabilidade ética e sustentabilidade
- Segmentação, seleção e posicionamento
- Noções Gerais sobre Marketing
- Ética no marketing



**Carga horária: 40 horas**



### GESTÃO DO COMPOSTO PROMOCIONAL

- Produto
- O portfólio de produtos e negócios
- Análise do produto no mercado
- Visibilidade dos produtos
- Promoção
- O planejamento de ações promocionais
- Ferramentas do composto promocional
- Estratégia de comunicação
- Preço
- Pesquisa de posicionamento de mercado
- Canais de Distribuição
- Sistema de distribuição



**Carga horária: 40 horas**

### MARKETING DE SERVIÇOS

- Fundamentos do Marketing de Serviços
- Qualidade dos Serviços
- As expectativas do cliente com o serviço
- Cliente e o Serviço
- Escutando o cliente por meio de pesquisa
- Relacionamento com o cliente
- Recuperação do serviço
- A inovação e o projeto do serviço
- Padrões do serviço definidos pelo cliente
- O papel do colaborador na execução do serviço
- A comunicação integrada no marketing de serviços
- Precificação de serviços



**Carga horária: 40 horas**



## PESQUISA DE MERCADO

- Métodos quantitativos e qualitativos
- Concepção de Pesquisa
- Introdução à pesquisa de Marketing
- Etapas do processo de pesquisa de marketing
- Definição do problema de Pesquisa de Marketing e Desenvolvimento de Abordagem
- Elaboração de Questionários e Formulários
- Amostragem: Concepção e Procedimentos
- Amostragem: Determinação do Tamanho inicial e final da amostra
- Trabalho de Campo
- Preparação de Dados
- Preparação e Apresentação de Relatórios
- Pesquisa de Marketing Internacional



**Carga horária: 40 horas**

## CONSULTORIA DE MARKETING

- Conceitos de consultoria e seus aspectos relevantes
- O consultor de Marketing e sua importância na organização empresarial
- Divulgação dos serviços (Planos de Consultoria em Mkt)
- Tipos de consultoria
- Estrutura da Consultoria
- Amplitude da Consultoria
- Contratação de serviços de Consultoria – I (Identificação das necessidades, Negociação com Clientes, Elaboração de propostas)
- Contratação de serviços de Consultoria – II (Contrato de serviços, Cálculo de custos de consultoria, apresentação de relatórios e fechamento)
- Tipos de apresentações e abordagens de consultoria
- Marketing Pessoal
- Venda Pessoal e gestão das vendas
- Perfil do profissional de marketing



**Carga horária: 40 horas**



### MARKETING DIGITAL

- Marketing digital
- Introdução ao comércio eletrônico
- Implementação do comércio eletrônico
- Internet e a mudança no cenário econômico
- Marca digital
- Estratégias e aplicações do comércio eletrônico
- Marketing e comércio eletrônico
- Perfil do consumo virtual
- Gestão de redes sociais
- Comércio eletrônico: conceitos-chave
- Comercio eletrônico e mobilidade
- Métricas de análise e otimização de busca



**Carga horária: 40 horas**

### MARKETING VAREJO

- O papel do Varejo
- Tipologias Varejistas
- O Potencial do Varejo no Brasil
- Comportamento do consumidor em relação a preços, ofertas e promoções
- Classificando varejistas
- Localização varejista, formato e comportamento do consumidor
- Técnicas de Comunicação Varejista
- Promoção de Vendas: Estímulo do Varejo
- Facilitando a estratégia de Varejo
- Fidelizando consumidores
- Implementando o Marketing Interativo e Multicanal
- Estratégias Multicanais



**Carga horária: 40 horas**



## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

- Gestão estratégica
- Competidores e Mercados
- Vantagem Competitiva
- Posicionamento estratégico
- Implementação e controle da estratégia
- Etapas do planejamento estratégico
- Análise SWOT
- Mapeamento no Planejamento Estratégico
- Análise do ambiente interno
- Análise do ambiente externo: macroambiente e indústria
- Cliente e valor
- Estratégia Internacional



**Carga horária: 40 horas**



## COMO É A AVALIAÇÃO

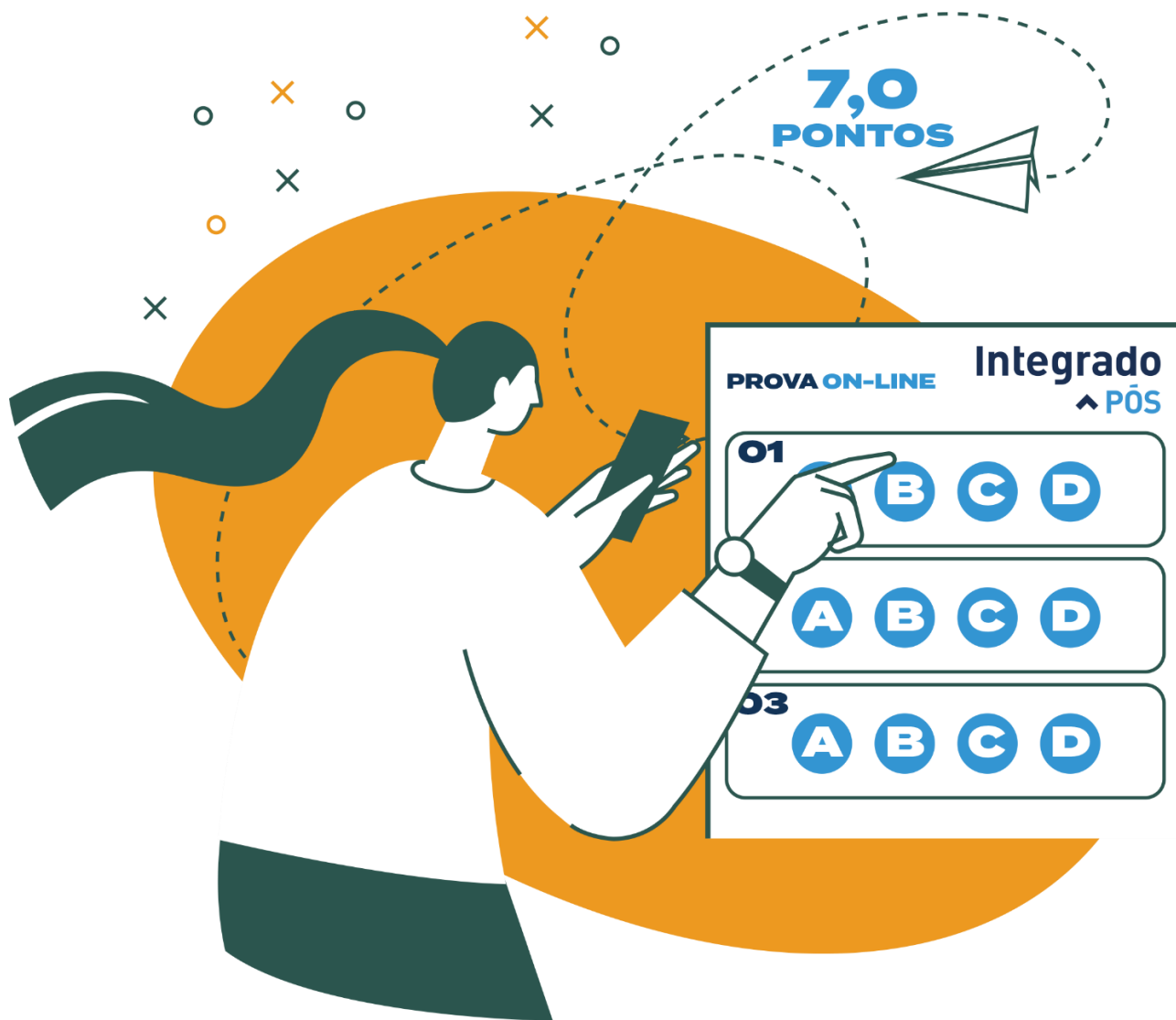
As disciplinas são formadas por Unidades de Aprendizagem, sendo que o seu acesso aos conteúdos disponibilizados em cada uma delas será contabilizado como uma pontuação de progresso, que pode garantir até 3,0 pontos em sua média final. Para isso é necessário:

- ◆ Estudar todos os conteúdos disponibilizados, ou seja, não deixar de acessar nenhuma das *abinhas* que compõem as Unidades de Aprendizagem;
- ◆ Responder corretamente os exercícios propostos.

## PROGRESSO NAS UNIDADES DE APRENDIZAGEM



A pontuação de progresso, será somada à nota que você obtiver na prova on-line, formada por questões objetivas de múltipla escolha acerca dos conhecimentos abordados na disciplina, com valor 7,0.



Ao finalizar todas as disciplinas, você terá concluído o curso e seu certificado será emitido em no máximo três meses.



Não é necessário produzir o TCC, mas se você preferir desenvolver o trabalho, lhe ofereceremos todo o suporte necessário.

# NÃO PRECISA PRODUZIR

# O TCC



- ◆ Que tal ser o protagonista do seu próprio conhecimento e se especializar na sua área?
- ◆ Matricule-se já e viva o seu sonho!

