

**MBA em GESTÃO
EMPRESARIAL**
Ênfase em Marketing

Ingresso 2018

Informações:

Informações: Educação
Executiva ESPM-SUL

incompany-rs@espm.br

Fone: (51) 3218-1426

Objetivos

O objetivo desse programa é o de desenvolver profissionais capacitados para atuar em cargos de direção, supervisão e controle, nas áreas de gestão e marketing, que contribuam para a excelência das organizações, por meio de uma visão de mercado, com foco na satisfação dos clientes e sustentabilidade social e financeira das empresas.

Público

Preferencialmente profissionais formados nas mais diversas áreas ligadas às áreas da administração, marketing e comunicação, que queiram desenvolver suas capacidades como gestores, visando capacitar-se para assumir posições de liderança em empresas dos mais diversos portes, tanto públicas quanto privadas.

Carga Horária

O curso de MBA em Gestão Empresarial com ênfase em Marketing tem carga horária de 360 horas-aula.

Estrutura do Curso

DISCILINAS	CARGA HORÁRIA (h-a)
1. Análise do Ambiente de Negócios	30
2. Liderança e Gestão de Equipes	30
3. Marketing Estratégico	60
4. Gestão da Inovação	30
5. Gestão de Processos Organizacionais	30
6. Gestão de Projetos	30
7. Gestão de Vendas e Negociação	30
8. Gestão da Comunicação com o Mercado	30
9. Gestão de Produtos e Marcas	30
10. Finanças e Gestão de Preços	30
11. Projeto Aplicado	30

Detalhamento das disciplinas

Análise do Ambiente de Negócios

A disciplina apresenta conceitos sobre modelos de estratégia de negócios, por meio do estudo e construção de cenários futuros, compreendendo a definição das empresas em relação aos ambientes internos e externos com os quais se relaciona, dentro de um contexto de negócios competitivos. Serão apresentadas teorias sobre estratégia empresarial, estratégias competitivas, estratégias de crescimento e outras técnicas visando uma melhor compreensão do mundo organizacional no ambiente de negócios.

Liderança e Gestão de Equipes

O objetivo da disciplina é permitir ao aluno compreender a importância das pessoas na implementação das estratégias das organizações e o poder da liderança eficaz na condução das equipes a um alto desempenho. O modelo de gestão de pessoas baseado em competências e a prática de feedback, completam o conjunto de temas abordados no curso

Marketing Estratégico

Aprofunda os principais conceitos de marketing estratégico dentro de uma visão contemporânea e adequada ao mundo de negócios. Desenvolve a compreensão do ambiente de marketing e suas inter-relações a partir da análise de tendências, dos aspectos do comportamento do consumidor/comprador e das forças concorrenciais e, a partir daí, possibilita o desenvolvimento de estratégias de marketing para uma organização ou suas unidades de negócios.

Gestão da Inovação

Apresenta o conceito de inovação voltada à negócios e o modelo Canvas como forma de promover a inovação por meio do entendimento do valor para o cliente e suas necessidades. Utiliza as ferramentas de Design Thinking para avaliar a experiência dos usuários e, com esse entendimento, capacita para a implementação de melhorias nos produtos e serviços da organização.

Gestão de Processos Organizacionais

A criação de valor nas empresas passa necessariamente pelos processos que permeiam a estrutura organizacional, de modo a maximizar o resultado das mesmas. Esta disciplina ensina a aplicar ferramentas tradicionais de gestão de processos, finalizando com a gestão estratégica dos processos através do Balanced Scorecard.

Gestão de Projetos

A disciplina aborda os aspectos centrais da administração de projetos pela metodologia do PMI (Project Management Institut) voltados ao desenvolvimento de novos produtos, serviços e negócios, definindo uma base teórica (conceitos, modelos e técnicas) para que os gerentes obtenham a necessária eficácia na execução deste processo.

Gestão de Vendas e Negociação

Esta disciplina trata do desenvolvimento das estratégias comerciais e da organização da força de vendas, bem como dos aspectos ligados à negociação, por meio de conceitos e práticas que possibilitem o desenvolvimento de habilidades fundamentais para realizar negócios eficazes nos mais diversos níveis.

Gestão da Comunicação com o Mercado

Visa compreender, partindo dos objetivos de marketing, quais as principais etapas do desenvolvimento de um programa de comunicação eficaz e conhecer os principais instrumentos de planejamento, execução, avaliação e controle do mix de comunicação no universo *on-line* e *off-line*.

Gestão de Produtos e Marcas

Aborda os principais conceitos relacionados a construção e gestão de marcas através de exemplos e cases de mercado. Apresenta como construir uma arquitetura de marca forte que englobe uma estrutura de portfólio de produtos. Traz ainda temas como identidade de marca, proposta de valor da marca, e posicionamento da marca.

Finanças e Gestão de Preços

Estuda conceitos fundamentais relacionados à política e formação de preços e ao papel do preço no composto mercadológico e na geração de valor econômico para a empresa. A disciplina contempla gastos, investimentos, custos e despesas; margem de contribuição; ponto de equilíbrio; rentabilidade e lucratividade e rentabilidade de linha de produtos.

Projeto Aplicado

Ao final do curso os alunos deverão desenvolver um planejamento estratégico em nível tático para uma organização ativa, apresentando propostas de melhoria tanto na gestão organizacional, quanto na gestão do marketing, com uma proposta inovadora que possa ser implementada no ano seguinte ao período de conclusão do curso. Esse projeto terá um viés prático e será avaliado por 3 membros, sendo dois membros acadêmicos e um membro da empresa objeto do estudo.



Matrícula

O candidato deve primeiramente fazer sua inscrição através do link:

[INSCREVA-SE AQUI](#)



Documentos Obrigatórios para Efetivação da Matrícula

- Cópia autenticada do RG e CPF;
- Cópia do Diploma do Curso Superior autenticada (ou cópia simples e o diploma original para autenticação na ESPM sem custo), com carga-horária mínima de 1600 horas e reconhecido pelo MEC, sendo que, na falta do mesmo será aceito, temporariamente, o Atestado/Declaração de Conclusão do curso emitido pela Instituição, ficando sob a responsabilidade do aluno a entrega posterior do referido diploma;
- Currículo;
- 01 foto 3x4;
- Histórico Escolar de Graduação;
- Os candidatos estrangeiros ou formados no exterior devem apresentar documentos equivalentes. As cópias autenticadas do diploma (consularizado pelo Brasil no país de origem, exceto França) e do histórico escolar do Curso de Graduação devem ser acompanhadas de suas respectivas traduções juramentadas. Histórico escolar de graduação.



Local

SATC - Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina

Rua Pascoal Meller, 73 - Bairro Universitário - CEP 88805-380

Criciúma - Santa Catarina - Brasil

Investimento

Condição Especial para bolsistas SATC (35% de desconto)

Matrícula de R\$ 900,00 e demais parcelas: 25 x de R\$ 1.188,00

Desconto promocional de **20%** na matrícula antecipada realizada até o dia 31 de janeiro 2018.

O pagamento da primeira parcela será em boleto o que confirmará a matrícula do aluno, e terá vencimento no dia 10 do mês que antecede o início do curso.

Informações: Educação
Executiva ESPM-SUL
incompany-rs@espm.br
Fone: (51) 3218-1426