

**Pós-Graduação**  
**MARKETING**  
**ESTRATÉGICO**  
**Ênfase em Marketing Digital**

**8ª turma em Santa Catarina**

**Ingresso março de**  
**2018**



**Informações:**

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

**ESPM / ADVB - Florianópolis**  
**Lucas Silva**

lucas.silva@espm.br

Fone: (48) 3224-5258 Ramal 25

---

## **Objetivos**

O objetivo do programa é qualificar profissionais para atuar em cargos de liderança e gestão nas áreas de marketing, vendas, comunicação, agências de publicidade e de marketing digital, desenvolvendo uma visão crítica e atuante sobre gestão de marketing. O aluno vai conhecer os principais fundamentos de marketing digital, com base em uma visão de mercado atual, para uma eficiente tomada de decisão gerencial e o desenvolvimento de atitude empreendedora.

## **Público**

Profissionais que atuem ou queiram atuar em cargos de liderança e gestão nas áreas de marketing, comunicação, agências de publicidade, com visão estratégica, ética, criatividade e capacidade de realização.

## **Carga Horária**

O curso de Pós-Graduação em Marketing Estratégico com ênfase em Marketing Digital tem carga horária de 360 horas-aula.

## **Estrutura do Curso**

<b>DISCILINAS</b>	<b>CARGA HORÁRIA (h-a)</b>
1. Análise do Ambiente de Negócios	30
2. Marketing Estratégico	60
3. Liderança e Gestão de Equipes	30
4. Distribuição e Vendas	30
5. Gestão da Comunicação com o Mercado	30
6. Marketing Digital	30
7. Cross Media	15
8. Design, Interface e Usabilidade	15
9. E-commerce	15
10. Métricas de Comunicação Digital	15
11. Inovação e Empreendedorismo Digital	30
12. Finanças e Gestão de Preços	30
13. Projeto Aplicado	30

### **Análise do Ambiente de Negócios**

O objetivo desta disciplina é possibilitar ao aluno assimilação e ordenação do conhecimento sobre os processos de negócios, por meio do estudo e construção de cenários futuros, compreendendo a definição das empresas em relação aos diversos ambientes com os quais esta transaciona, dentro de um contexto globalizado. Serão apresentadas teorias, métodos, procedimentos e técnicas, visando uma melhor compreensão e aproveitamento das tendências e macro tendências do ambiente globalizado de negócios.

### **Marketing Estratégico**

Compreender o ambiente mercadológico, e a partir daí, adaptar estrategicamente a empresa a esse ambiente, por meio do desenvolvimento de estratégias de marketing e da definição adequada do posicionamento competitivo.

### **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.

### **Distribuição e Vendas**

Esta disciplina trata do desenvolvimento da cadeia de valor, estratégias para distribuição, canais de distribuição, *Trade Marketing* e organização da força de vendas.

## **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*.

## **Marketing Digital**

Visa conhecer as características do Marketing de relacionamento e criar condições para a compreensão e o gerenciamento do processo de comunicação digital, Marketing Viral, WEB marketing e Mobile Marketing.

## **Cross Media**

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

## **Design, Interface e Usabilidade**

Explora o design para mídias digitais pensando no objetivo final como mediador para a definição das interfaces. Percorre o conceito de usabilidade ao longo de todos os conteúdos trabalhados, como ergonomia e arquitetura de informação.

## **E-commerce**

Esta disciplina aborda as lógicas de e-commerce e e-business. Apresentando e discutindo os modelos de transação digital, de integração com clientes e fornecedores e os aspectos de segurança transacional.

## **Métricas de comunicação digital**

Apresenta métodos e ferramentas para análise e mensuração de resultados e impactos de campanhas e iniciativas digitais.

## 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 - conceito, aplicação e limitações; ponto de equilíbrio - conceito, aplicação e limitações; rentabilidade e lucratividade; rentabilidade de linha de produtos e clientes e gestão de preços.

## Inovação e Empreendedorismo Digital

Prepara os profissionais para um cenário dinâmico onde a inovação e a criatividade caracterizam cada vez mais a competitividade das empresas e marcas líderes. Proporciona aos participantes elementos que fundamentam o conceito de criatividade e inovação, desenvolvendo uma atitude empreendedora no que tange ao desenvolvimento de novos negócios ou novas estruturas organizacionais no ambiente digital.

## Projeto Aplicado

Esta disciplina tem como objetivo orientar os alunos para a elaboração de um plano de marketing com ênfase no ambiente Digital, que deverá ser desenvolvido para uma organização em atividade (Trabalho individual).



## Matrícula

Inscrições abertas até agosto de 2017.

[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.



## Período das aulas

Aulas quinzenais:

Sextas-feiras das 19h00 às 22h20

Sábados das 8h00 às 17h00.



## Local

ADVB/SC

Endereço: Rua Pres. Nereu Ramos, 19 - Centro, Florianópolis - SC, 88015-010

## Investimento

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

### **Condição Especial para Associados ADVB/SC:**

Matrícula de R\$ 810,00 mais 25 parcelas de R\$ 1.069,20

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

O pagamento da primeira parcela será em boleto, que confirmará a vaga do aluno no programa e terá vencimento no momento da inscrição no programa. As demais parcelas terão vencimento a partir do dia 10 do início do curso. As parcelas são fixas e não possuem reajustes anuais.

---

**Informações: Educação Executiva  
ESPM-SUL**

**[incompany-rs@espm.br](mailto:incompany-rs@espm.br)**

Fone: (51) 3218-1426

**ESPM / ADVB - Florianópolis  
Lucas Silva**

[lucas.silva@espm.br](mailto:lucas.silva@espm.br)

Fone: (48) 3224-5258 Ramal 25

**ESPM**