

# **Pós-Graduação em GESTÃO EMPRESARIAL Ênfase em Marketing**

**Ingresso 2018**

Informações:

Informações: Educação  
Executiva ESPM-SUL

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

Fone: (51) 3218-1426

Instituto Dal

Luzia Fröhlich

Coordenação Educação Executiva SC

[luzia@institutodal.com.br](mailto:luzia@institutodal.com.br)

Fone: 47-3264.2000

---

## **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 Pós-Graduação em Gestão Empresarial com ênfase em Marketing tem carga horária de 360 horas-aula.

As aulas ocorrem as sextas-feiras das 19h00 às 22h30 e aos sábados das 8h00 às 17h00.

## **Estrutura do Curso**

<b>DISCILINAS</b>	<b>CARGA HORÁRIA (h-a)</b>
1. Análise do Ambiente de Negócios	30
2. Liderança e Gestão de Equipes	30
3. Marketing Estratégico	30
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. Tópicos Avançados de Marketing	30
12. 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.

## **Tópicos Avançados de Marketing**

Atualiza o aluno e propicia uma visão crítica sobre os temas de gestão de marketing no contexto nacional e internacional. Apresenta tópicos atuais ou emergentes em marketing, utiliza a literatura atual traz casos de marketing aplicado ao contexto da gestão empresarial.

## **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

SLAVIERO SLIM Joinville

Endereço: Rua Sete de Setembro, 40 - Centro, Joinville - SC, 89201-200

## Investimento

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, 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  
Fone: (51) 3218-1426**

**Instituto Dal  
Luzia Fröhlich  
Coordenação Educação Executiva SC  
luzia@institutodal.com.br  
Fone: 47-3264.2000**