

PRIMEIRA PÓS

MARKETING E GESTÃO

The logo for ESPM, consisting of the letters 'ESPM' in a bold, white, sans-serif font, enclosed within a white rectangular border.

MANUAL DO CURSO

ESPM

Rua Joaquim Távora, 1.240 - Vila Mariana - São Paulo - SP

Informações

Central de Relacionamento: (11) 5081-8200 (opção 1)

Segunda a sexta – 9h às 20h30

relacionamentojt@espm.br

www.espm.br/pos

Primeira Pós em Marketing e Gestão

Estamos na era *VUCA*, termo em inglês de uso militar que significa que tudo é volátil, incerto, complexo e ambíguo. Ou seja, estamos experimentando mudanças frequentes e contínuas, causando muita instabilidade em países e empresas, afetando as pessoas. Nessa situação, não está nada fácil atuar com sucesso no mundo dos negócios, especialmente para quem está começando.

Atualmente, mais do que saber sobre tudo, o importante é manter-se em constante aprendizado. E os programas de graduação nem sempre conseguem oferecer a qualificação necessária para ingressar no mercado de trabalho.

Por essa razão, o curso **Primeira Pós em Marketing e Gestão** é um programa *lato sensu*, que visa a preparar profissionais para os primeiros desafios do mundo corporativo, seja atuando em empresas já consolidadas, ingressando em startups, criando seu empreendimento. As disciplinas tratam de temas atuais e imprescindíveis para o sucesso nos primeiros anos de carreira no mundo dos negócios.

🔗 Objetivos

Consistem em propiciar a aquisição de uma visão estratégica de negócios, favorecer o desenvolvimento de atitudes e posturas adequadas para atuar no mundo corporativo, aprofundar o conhecimento de temas atuais e relevantes para as empresas do século XXI e incentivar os profissionais a serem agentes de mudança e gestores de sua carreira.

🔗 Público

Profissionais em início de carreira com formação fora das áreas de administração e marketing que desejam ingressar no mercado de trabalho, preparar-se para gerenciar a carreira e evoluir profissionalmente.

⋮ Dinâmica

- As aulas são realizadas no *campus* da pós-graduação da ESPM, podendo ser ministradas em outros locais, pré-agendados pelo professor.
- As aulas da disciplina de EAD, indicada no programa do curso, ocorrerão concomitantemente com as disciplinas presenciais e no período inicial do curso.

⋮ Estrutura do Curso

A seguir, são apresentadas as disciplinas que compõem o curso:

- Básico de Finanças - Educação a Distância - (EAD).....(36h)
- Fundamentos de Marketing - Educação a Distância - (EAD).....(36h)
- Análise do Ambiente e Gestão da Informação.....(24h)
- Empreendedorismo e Gestão de Startups.....(24h)
- Planejamento Estratégico.....(24h)
- Gestão da Sustentabilidade.....(24h)
- Gestão da Inovação.....(24h)
- Gestão de Processos e Operações.....(24h)
- Gestão de Marketing no Ambiente Digital.....(24h)
- Gestão Financeira.....(24h)
- Gestão de Carreira.....(12h)
- Técnicas de Negociação.....(12h)
- Básico de Métodos Quantitativos.....(24h)
- Simulador de Negócios.....(24h)
- TCC (orientação, bancas e elaboração do projeto)(54h)

Ementas das disciplinas

Básico de Finanças Educação a Distância (EAD)

A disciplina visa a facilitar a aquisição e a ordenação dos conceitos básicos de finanças empresariais envolvendo conceitos relacionados ao valor do dinheiro no

tempo, tais como o valor presente, o valor futuro, as taxas e as prestações uniformes. A abordagem trata, também, da estrutura e do significado dos demonstrativos financeiros do balanço patrimonial, da demonstração de resultados e do fluxo de caixa e dos indicadores financeiros de liquidez, endividamento e rentabilidade.

Fundamentos de Marketing - Educação a Distância (EAD)

Proporciona a compreensão dos fundamentos e conceitos de marketing. Aborda os tópicos relevantes de um plano de marketing. Possibilita ao estudante identificar quais fatores do ambiente de marketing podem afetar os negócios de uma organização e conhecer as estratégias e o composto de marketing necessários para a obtenção dos resultados esperados.

Análise do Ambiente e Gestão da Informação

Essa disciplina visa a entender o contexto competitivo contemporâneo, dada a necessidade das organizações de compreenderem os movimentos do mercado e principalmente dos seus competidores e clientes. Adicionalmente, aborda a natureza das informações necessárias para suportar os processos de formulação estratégica e de definição das principais decisões das organizações, além das premissas conceituais para a construção de modelos de Inteligência de Negócio (*Business Intelligence*).

Empreendedorismo e Gestão de Startups

O objetivo dessa disciplina é incentivar os estudantes a desenvolverem atitudes e habilidades empreendedoras, considerando a possibilidade de criar startups que atendam as necessidades de pessoas ou empresas em qualquer lugar do mundo. Entre as habilidades empreendedoras estão: organização, liderança, visão crítica, busca de conhecimento, propensão ao risco, foco e determinação.

Planejamento Estratégico

Possibilita a assimilação e a ordenação do conhecimento sobre o processo de planejamento, enfocando a definição do negócio em relação aos diversos ambientes em contexto globalizado. Apresenta os principais conceitos, modelos e

alternativas das estratégias de competição e crescimento de negócios, baseados em análise estratégica adequada.

Gestão da Sustentabilidade

A disciplina pretende discutir a importância da sustentabilidade empresarial e as principais motivações para que as empresas apliquem estratégias sustentáveis em seus processos. Integra os conceitos de ética e responsabilidade social na estratégia de negócios, contemplando a ênfase atual na cidadania corporativa. Trata do desenvolvimento de produtos e serviços sustentáveis, da gestão sustentável da cadeia de suprimentos e de indicadores de sustentabilidade empresarial.

Gestão da Inovação

A disciplina trata de conceitos, modelos e técnicas associados à gestão de inovações tecnológicas, com base em uma perspectiva estratégica, voltada à obtenção de vantagens competitivas sustentáveis e à geração de valor. Aborda os seguintes tópicos: ambiente empresarial e seu componente tecnológico, processo de inovação, difusão de novas tecnologias, inovações em cadeia, estratégias tecnológicas e suas relações com planos de negócios, características de organizações inovadoras.

Gestão de Processos e Operações

Visa a caracterizar os negócios sob o ponto de vista dos processos utilizados na produção e entrega de bens e serviços e apontar caminhos para resolver os desafios inerentes à sua gestão. Aborda os temas de produção, logística e supply chain, além da gestão de qualidade e dos processos produtivos.

Gestão de Marketing no Ambiente Digital

Proporciona a aplicação dos conceitos de marketing nas questões de negócios atuais. Propõe a análise e discussão dos principais aspectos teóricos e práticos da administração estratégica de marketing, capacitando o estudante a compreender os processos de definição de estratégias de marketing e gestão das variáveis controláveis de marketing. Contempla os desafios e as oportunidades da integração

do marketing tradicional com o marketing eletrônico, especialmente no que se refere às novas formas de comunicação.

Gestão Financeira

Considera os processos gerenciais de tomada de decisão, no que tange aos resultados financeiros do negócio, por meio do entendimento da inter-relação entre o desempenho financeiro e os planos de ação previstos ou em curso. Contempla os fundamentos da leitura e a interpretação dos principais demonstrativos financeiros. Enfoca o uso do custo na tomada de decisão e os fundamentos de planejamento financeiro.

Gestão de Carreira

Tem o propósito de fornecer ao estudante orientações fundamentais para que ele possa autogerir suas escolhas profissionais e pessoais baseado em autoconhecimento e autodesenvolvimento. Trata de elaboração de currículo em português e outros idiomas, do comportamento em situações, como entrevistas de trabalho e apresentações de planos para possíveis investidores. Busca o desenvolvimento de atitudes e posturas adequadas para atuar no mundo corporativo, compreendendo as diferentes culturas organizacionais e favorecendo o trabalho em equipe.

Técnicas de Negociação

O processo de negociação demanda uma postura de planejamento, de organização e principalmente de preparação do negociador. A disciplina contempla as técnicas de negociação, as etapas do processo, as estratégias e táticas, a superação de impasses e concessões, além das habilidades comportamentais na negociação.

Básico de Métodos Quantitativos

Tem como objetivos propiciar o desenvolvimento de habilidades básicas para efetuar análises quantitativas. Busca estimular a abordagem quantitativa de problemas mercadológicos, procurando analisar informações de maneira

estruturada e consistente. Aborda temas como: Análise de Dados; Funções Matemáticas; Probabilidades; Estatística Descritiva e Conceitos de Inferência.

Simulador de Negócios

Propicia ao estudante a aplicação dos conceitos de negócios em um ambiente de baixo risco, levando-o à convivência com as consequências de suas próprias decisões. O simulador é um software que permite a elaboração, num ambiente virtual, de estratégias de negócios em diversos cenários econômicos. A concorrência entre as várias empresas ocorre exatamente como na realidade dos negócios, e, assim, a decisão tomada em cada uma delas afeta os resultados das demais.

Trabalho de Conclusão de Curso - (TCC)

Consiste na elaboração supervisionada do desenvolvimento de uma startup, compreendendo a oportunidade do negócio, o desenvolvimento e a identificação da startup, a formulação estratégica do negócio, a análise do ambiente competitivo, a análise do mercado e do comportamento de compra do cliente/consumidor, a análise da concorrência, a validação dos clientes e do modelo de negócios, a formulação das estratégias de crescimento e análise da viabilidade financeira e da necessidade de investimento.

🌐 Módulo Internacional

A ESPM desenvolve parcerias internacionais com instituições renomadas em suas áreas de atuação, com o objetivo de proporcionar aos estudantes experiências com profissionais da área, bem como visitas técnicas e culturais a empresas e instituições internacionais. É uma excelente oportunidade de aprendizagem e networking. Para participar dos módulos internacionais, o estudante conta com suporte e orientação do *International Office* (iap@espm.br). Consulte a Central de Relacionamento para saber quais são as possibilidades e condições dos módulos internacionais disponíveis para o seu curso. Adiante-se frente às oportunidades de estudar no exterior. Vagas limitadas! Internacionalize-se com a ESPM.

É o centro de apoio ao desenvolvimento profissional e de carreira dos estudantes da Pós-graduação São Paulo. Oferece serviços que auxiliam o estudante no gerenciamento de sua carreira, tais como: Ciclo de Palestras; Workshops; Atendimento Individual para Orientação Profissional com orientadores especialistas em carreiras; *Mentoring* com Professores e o Canal ESPM com divulgação de oportunidades de emprego em parceria com o Michael Page, a Robert Half e o Vagas.com. Saiba mais pelo link: www.espm.br/carreirapos.

Pré-requisitos para inscrição

Preenchimento da ficha de inscrição no site e pagamento de taxa no valor de R\$ 100,00 (cem reais).

(Não haverá devolução da taxa de inscrição em caso de desistência ou não aprovação do candidato no processo seletivo).

Processo seletivo

Inscrições abertas até o dia **23/2/17**.

- Após o pagamento da taxa de inscrição o candidato receberá um link para preenchimento do processo seletivo on-line, que é composto das seguintes etapas:

1ª etapa → preenchimento dos dados cadastrais;

2ª etapa → preenchimento do questionário de áreas e interesses;

3ª etapa → elaboração da redação*;

4ª etapa → inserção do currículo profissional atualizado*.

*** Inserir os documentos nos formatos Word, PDF ou zipado.**

- Todas as etapas do processo seletivo on-line deverão ser adequadamente cumpridas.

- O prazo para a realização do processo seletivo on-line é de dois dias corridos. Caso não cumpra todas as etapas no primeiro acesso, seus dados ficarão salvos para a finalização posterior, porém dentro do prazo estabelecido.
- A critério da comissão julgadora, eventualmente, o candidato também poderá ser convidado para uma entrevista presencial.

📌 Resultado do processo seletivo

Será enviado um e-mail pela secretaria de pós-graduação em até 10 dias corridos após a realização do processo seletivo on-line.

📌 Pré-requisitos para ingresso

- Aprovação no processo seletivo on-line.
- Apresentação do diploma de conclusão de curso superior reconhecido pelo MEC (Ministério da Educação), com carga horária mínima de 1.600 horas-aula.

📌 Matrícula

Deverá ser efetivada após o recebimento do e-mail com o resultado do processo seletivo e a convocação para a matrícula, enviado pela secretaria de pós-graduação, de acordo com a opção escolhida.

✓ *Campus Joaquim Távora*

📌 Documentos obrigatórios para efetivação da matrícula

- RG, CPF ou CNH (originais).
- Histórico Original de Curso Superior.
- Diploma de curso superior. Na ausência do diploma o aluno poderá entregar certificado, atestado ou declaração de conclusão de curso com a descrição da data de colação de grau, que será aceito temporariamente, ficando sob a responsabilidade do aluno a entrega posterior do referido diploma (originais).
- No caso de diplomas internacionais, é necessária sua tradução juramentada, consularização pelo Brasil no país de origem e revalidação, de acordo com a

Resolução nº 8, de 4/10/07, do CNE (Conselho Nacional de Educação), disponível em <http://portal.mec.gov.br>

⋮ Cancelamento ou adiamento do curso

O curso poderá ser cancelado ou adiado por falta de quórum, com até 24 horas de antecedência da data prevista para seu início.

Na hipótese de **cancelamento**, serão devolvidos, **AUTOMATICAMENTE**, 100% do valor pago, por meio de depósito em conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até 10 (dez) dias úteis após indicação dos dados bancários.

- Na hipótese de **adiamento**, serão devolvidos, **MEDIANTE REQUERIMENTO EXPRESSO** do PARTICIPANTE endereçado ao e-mail: processosposs@espm.br, 100% do valor pago, também por meio de depósito em conta bancária indicada por ele, em até 10 (dez) dias úteis ,após indicação dos dados bancários.

A ESPM não se responsabiliza por quaisquer outros valores que eventualmente tenham sido despendidos pelo participante, seja a que título for, tais como passagens aéreas ou rodoviárias, combustível, hospedagem etc., em virtude do cancelamento ou adiamento do curso.

⋮ Carga horária e duração

O curso **Primeira Pós em Marketing e Gestão** possui carga horária de **390** horas, com duração aproximada de 12 meses, com aulas duas vezes por semana, à noite e um sábado em período integral por disciplina, sendo oferecido nas modalidades abaixo:

Versão noturna (Campus Joaquim Távora): aulas duas vezes por semana, às segundas e quartas-feiras ou às terças e quintas-feiras, das 19h30 às 22h30, e um sábado integral por disciplina (das 9h às 12h e das 13h30 às 16h30).

⋮ Início das aulas

As aulas serão ministradas às segundas e quartas-feiras, com início em **6/3/2017**, e terças e quintas-feiras, com início em **7/3/2017**.

Local do curso

- ✓ *Campus* Joaquim Távora - Rua Joaquim Távora, 1.240 - Vila Mariana - São Paulo - SP.

Investimento

Matrículas efetuadas até 23/2/17 (com desconto de 50%)



- Obs.: para ter direito a esse benefício, o candidato deverá realizar sua inscrição e ter participado do processo seletivo on-line até o dia 13/2/17.

Matrícula com desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula/curso
R\$ 650,00	18 parcelas fixas de R\$ 1.647,18	R\$ 30.299,28
	24 parcelas fixas de R\$ 1.268,26	R\$ 31.088,17
	30 parcelas fixas de R\$ 1.041,35	R\$ 31.890,41
	36 parcelas fixas de R\$ 890,44	R\$ 32.705,97

Matrículas efetuadas a partir de 24/2/17 (sem desconto)

Matrícula sem desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula/curso
R\$ 1.300,00	18 parcelas fixas de R\$ 1.647,18	R\$ 30.949,28
	24 parcelas fixas de R\$ 1.268,26	R\$ 31.738,17
	30 parcelas fixas de R\$ 1.041,35	R\$ 32.540,41
	36 parcelas fixas de R\$ 890,44	R\$ 33.355,97

Verifique as condições especiais para pagamento à vista e possibilidade de desconto para ex-estudantes concluintes na Central de Relacionamento pelo telefone (11) 5081-8200 (opção 1) ou e-mail: relacionamentojt@espm.br

O pagamento da primeira parcela (matrícula) deverá ser feito por meio de boleto bancário, o qual será entregue no ato da matrícula.

As próximas parcelas também serão pagas por meio de boleto bancário, com vencimento dos parcelamentos/mensalidades para dia 8 de cada mês (a partir de abril/17).

Parceria - Linhas de créditos

A ESPM mantém parceria com o Banco Bradesco, o qual disponibiliza linha de crédito aos alunos de Master, MBA e Pós-graduação, tendo como objetivo oferecer outras opções de pagamentos para os cursos. Mais informações, contate:

Banco Bradesco

Contato: qualquer agência do Bradesco ou o PAB na ESPM (Rua Dr. Álvaro Alvim, 123 - Vila Mariana - São Paulo)

Telefones: (11) 5085- 6652/ 5085 4621

E-mail: 0134.gerencia@bradesco.com.br / 0134.luiscarlos@bradesco.com.br

Seguro Educacional

Agora, você recebe da ESPM, sem nenhum custo, o Seguro Educacional. Ele terá validade a partir do início das aulas e da aprovação da proposta, por parte da seguradora. [Clique aqui](#) para conhecer o regulamento.