
COMPONENTES CURRICULARES DO CURSO DE MARKETING

Administração Contemporânea: aprenda a analisar os ambientes interno e externo de organizações, integrando mercado e dinâmica organizacional em um cenário competitivo.

Comportamento Organizacional: conheça mais sobre motivação, trabalho em equipe, diversidade, liderança e muito mais para impulsionar a dinâmica humana nas organizações.

Comunicação Integrada I e Comunicação Integrada II: domine os princípios da comunicação com o cliente, conecte-a ao marketing e use estratégias eficazes do *Mix de Comunicação* para alcançar seus objetivos.

Customer Relationship Management: aprenda a gerenciar e otimizar o relacionamento com clientes utilizando ferramentas e estratégias para aumentar satisfação e retenção.

Definição do Consumidor e seu Comportamento: descubra o comportamento do consumidor, da segmentação de mercado à decisão de compra, considerando aspectos culturais e regionais para estratégias eficazes.

Direito Empresarial: aprenda a tomar decisões estratégicas em diferentes tipos de empresas e agir de forma assertiva em crises, falências ou recuperações judiciais.

Distribuição, Logística e Administração no Varejo: identifique medidas de distribuição como elementos de diferenciação estratégica e eficiência na relação com o cliente.

Estratégia de Preços: conheça variáveis mercadológicas, como custos, concorrência e demanda, para definir estratégias de precificação eficazes.

Ética e Cidadania: compreenda os conceitos de ética, moral e cidadania, suas evoluções e implicações práticas, com base nos preceitos calvinistas.

Fundamentos de Contabilidade e Finanças: desenvolva uma visão estratégica de gestão contábil-financeira e análise de resultados para decisões que impulsionam sua organização.

Gestão de Marcas: domine o branding: entenda marcas, brand equity, identidade, posicionamento e arquitetura, e aproveite as vantagens das marcas próprias no varejo.

Gestão de Pessoas: impulse sua carreira com Gestão de Pessoas. Compreenda a importância estratégica dessa área e como apoiar decisões essenciais em sua organização.

Introdução à Cosmovisão Reformada: Familiarize-se com uma estrutura de pensamento sólida e coerente, analisando sua influência histórica e comparando com outras visões de mundo.

Marketing de Produto: aprenda a classificar e diferenciar produtos, otimizar embalagens sustentáveis e gerenciar portfólio e ciclo de vida, destacando marcas no mercado.

Marketing de Serviços: seja um profissional capaz de desenvolver estratégias de promoção, gerenciamento e otimização da experiência do cliente em organizações prestadoras de serviços.

Marketing Digital: elabore ações digitais com uso das novas tecnologias, produzindo conteúdo, compreendendo estratégias como marketing de influência e de performance e SEO.

Marketing Verde: conheça o conceito de Marketing Verde, que surgiu para incluir a sustentabilidade nos negócios, reconhecendo sua relevância nas decisões de consumo.

Matemática e Estatística: entenda como solucionar problemas, interpretar gráficos e usar dados estatísticos para resolver desafios do dia a dia com eficácia.

Planejamento e Gestão de Projetos: conheça técnicas práticas para gerenciar escopo, tempo, custos e qualidade, garantindo a sustentabilidade do seu projeto.

Planejamento e Projeto de Carreira: desenvolva um plano de carreira para garantir empregabilidade com as competências necessárias na atualidade, aprimorando seu currículo e entendendo o papel das redes sociais nos processos de seleção.

Plano de Marketing e Sistema de Informação: desenvolva um plano de marketing para uma empresa e crie um Sistema de Informação de Marketing que identifique tendências e monitore o

desempenho competitivo no mercado.

Princípios de Empreendedorismo: desperte sua Mentalidade Empreendedora! Aprenda as habilidades essenciais e planeje novos negócios.

Princípios de Marketing: conheça estratégias e descubra como os fatores de mercado influenciam decisões e impulsionam o sucesso das empresas

Projeto Integrador: desenvolva as competências e habilidades adquiridas ao longo do curso em um projeto de pesquisa aplicada que busca solucionar problemas ou aproveitar oportunidades organizacionais do mundo real.

Projetos Empreendedores: identifique oportunidades, análise soluções, desenvolva projetos inovadores e crie um plano de negócios eficiente.

Segmentação e Posicionamento de Mercado: aprenda a definir o público-alvo, segmentar o mercado para identificar consumidores em potencial e criar estratégias eficazes para o posicionamento competitivo empresarial.

Sustentabilidade e Responsabilidade Social: explore a responsabilidade empresarial sob a ótica da sustentabilidade (ambiental, econômica e social), envolvendo os setores público, privado e sociedade.