

---

## 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.