

Pós-Graduação em Administração de Marketing com Ênfase em Comunicação com o Mercado



MANUAL DO CANDIDATO

Ingresso março 2012

ESPM - Unidade Sul

Rua Guilherme Schell, 350 - Santo Antônio - Porto Alegre/RS.

Informações:

Central de Candidatos: (51) 3218-1400

Segunda a sexta-feira - 9h00 às 20h00 e sábado- 9h00 às 13h00

centralinfo-rs@espm.br

www.applondrina.com.br

Cursos oferecidos neste campus:

MBA Executivo, Pós-Graduação, Graduação e Cursos de Extensão.

Objetivos do Curso

Consolidar conhecimentos de Gestão, Marketing e comunicação dentro de uma visão contemporânea. Desenvolver profissionais para atuarem nas áreas de marketing e comunicação, com visão de negócios e conhecimento técnico para desenvolverem ações criativas, relevantes e que gerem resultados.

Público-Alvo

Profissionais de Gestão, Marketing e Comunicação que desejam reciclar, ampliar e aprimorar seus conhecimentos.

Carga Horária e Duração

O Pós-Graduação em Administração de Marketing com Ênfase em Comunicação com o Mercado tem carga horária de 420 horas-aula, com duração de aproximadamente 04 semestres letivos.

- Aulas sextas das 19h30 às 22h50 e aos sábados das 8h00 às 17h00.

Estrutura do Curso

DISCIPLINAS	CARGA HORÁRIA (h-a)
1. Análise dos Cenários de Negócios	30
2. Administração de Marketing e Branding	60
3. Liderança e Gestão de Pessoas	30
4. Sistema de informação de Marketing	30
5. Gestão de Portfólio e Produtos	30
6. Distribuição e Vendas	30
7. Comunicação com o Mercado	30
8. Formação de Preços e Fundamentos Financeiros	30
9. Marketing Digital	30
10. Simulador de Marketing	30
11. Projeto Aplicado	90
Total	420 h-a

⋮ Ementas do Curso

Análise dos Cenários 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.

Administração de Marketing e Branding

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. Em relação à Gestão de Marcas, apresenta e discute os principais conceitos de branding, identidade de marca, posicionamento, Brand Equity e portfólio de marcas, com o objetivo de gerir e construir marcas líderes no mercado.

Liderança e Gestão de Pessoas

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.

Sistema de Informações de Marketing

Aborda os tipos de pesquisa e outras fontes de informações relevantes para o processo de decisão em Marketing, bem como os princípios básicos para sua gestão. Objetiva diferenciar fontes de informação e avaliar preliminarmente sua qualidade e adequação, levando em consideração os principais fatores comportamentais do consumidor.

Gestão de Portfólio de Produtos

Avaliar os desafios que uma empresa enfrenta no gerenciamento do seu portfólio e no desenvolvimento de novos produtos, compreender os principais estágios desse gerenciamento e como eles podem ser melhor administrados. Compreender como uma empresa pode tomar as melhores decisões de produtos e novos produtos.

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.

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.

Formação de Preços e Fundamentos Financeiros

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.

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.

Simulador de Marketing

O simulador MARKSTRAT® é um software que permite aos alunos a elaboração, em um ambiente virtual, de estratégias de marketing e vendas em diversos cenários econômicos. A concorrência entre as várias empresas ocorre exatamente como na realidade dos negócios, ou seja, a decisão tomada em cada uma delas afeta os resultados das demais. O objetivo é propiciar aos alunos a aplicação dos conceitos de marketing em um ambiente de baixo risco e levá-los à convivência com as conseqüências de suas próprias decisões.

Projeto Aplicado

Esta disciplina tem como objetivo orientar os alunos para a elaboração de um plano de marketing que deverá ser desenvolvido para uma organização em atividade (Trabalho individual).

Processo Seletivo

Inscrições abertas até 27 de março de 2012.

Pré-requisitos para Ingresso

O candidato deve preencher a inscrição no site <http://processoseletivo.espm.br/inscricao/servlet/hwvcnd?3,16,2012,1,16>. A Escola entrará em contato para o agendamento de uma entrevista orientativa. Após a entrevista o candidato ficará apto para realizar a sua matrícula apresentando a documentação necessária.

Documentos Obrigatórios para Efetivação da Matrícula

- Cópia simples 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;
- 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.

Início das Aulas

30 de março de 2012.

Local

Edifício Twin Business Towers
Avenida Tiradentes, 501 - Jardim Shangri-lá A
Londrina/PR

À vista:

R\$ 16.146,00 (10%)

Parcelado:

26 x de R\$ 690,00. Total parcelado: R\$ 17.940,00

Condição Especial para Associados APP Londrina:**À vista:**

R\$ 15.249,00 (15%)

Parcelado:

26 x de R\$ 621,00. Total parcelado: R\$ 16.146,00

O pagamento da primeira parcela será em boleto o que confirmará a matrícula do aluno.

As próximas parcelas serão pagas por meio de boleto bancário, com vencimento no dia 10 de cada mês **(a contar de abril 2012)**.

Os valores das parcelas são reajustados anualmente, sempre no mês de janeiro (a partir de 2013), independente da data de ingresso do aluno.

Mais Informações:**Associação dos Profissionais de Propaganda - APP Londrina**

Avenida Tiradentes, 501 - térreo - box 10 - Edifício Twin Business Towers

Fone/Fax:(43) 3329.5999

e-mail: app@applondrina.com.br**Educação Executiva ESPM-Sul**

Fone: (51) 3218.1380 ou 3218.1446

e-mail: incompany-rs@espm.br