

**ÁREA DE CONCENTRAÇÃO EM MARKETING E NEGÓCIOS  
(MODALIDADE MENTORING)**

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

<b>Disciplinas</b>
<b>1. Estratégia de Negócios e Estratégia de Marcas</b>
<b>2. Proposta de Valor</b>
<b>3. Marketing</b>
<b>4. Branding</b>
<b>5. Identidade Corporativa</b>
<b>6. Propósito e Negócios</b>
<b>7. Significado de Marca</b>

**1. Estratégia de Negócios e Estratégia de Marcas**

- Relacionar estratégia de negócios com estratégias de marcas.
- Tipos de estratégias de negócios
- Novos cenários e desafios para as empresas crescerem.

**2. Proposta de Valor**

- Como construir uma proposta de valor
- Aprofundamento de públicos e personas

**3. Marketing**

- Conceitos de Marketing
- Competitividade e Análise Ambiental
- Segmentação, Posicionamento e Arquitetura de Marca

**4. Branding**

- A marca como principal ativo das empresas
- Conceitos
- Metodologia
- Identidade Visual, Identidade Verbal e Comunicação

**5. Identidade Corporativa**

- O que é DNA de Marca

- **Metodologia para identificar a essência de uma empresa**
- **Autenticidade de Marca como vantagem competitiva**

## 6. Propósito e Negócios

- **A relação entre propósito e crescimento dos negócios**
- **Propósito: conceitos**
- **Golden Circle**

## 7. Significado de Marca

- **Conceitos**
- **Arquétipos aplicados a marcas**

<b>Área de concentração em MARKETING E NEGÓCIOS- Metodologia de Ensino</b>
Modalidade: <i>Mentoring</i>
Núcleo temático de <b>Marketing e Negócios</b> baseado em situações reais de empresas, as quais são apresentadas e discutidas de forma específica, integrando a teoria à prática em aulas presenciais, atividades semi-presenciais, aulas de campo/visitas a empresas, orientação da relatório final em atividade executiva, <i>brainstorming</i> com executivos convidados e <i>cases</i> de sucesso.

- **Observações Gerais:**

- \* Abertura de turmas condicionada ao número mínimo de matrículas.
- \* A Faculdade PIO XII poderá ofertar as disciplinas do núcleo comum para alunos de mais de uma turma de pós-graduação, sem prejuízo do conteúdo ministrado.
- \* Os núcleos comum e específico utilizarão atividades semi-presenciais em sua carga horária. Caracteriza-se a modalidade semi-presencial como quaisquer atividades didáticas, módulos ou unidades de ensino-aprendizagem centrados na auto-aprendizagem e com a mediação de recursos didáticos organizados em diferentes suportes de informação que utilizem tecnologias de comunicação remota.
- \* O aluno escolherá a área de concentração que pretende se especializar. Cada área de concentração é desenvolvida pelo sistema de *Mentoring* no qual o conteúdo da área é desenvolvido de forma específica com atividades que integram teoria à prática em aulas presenciais, atividades semi-presenciais, visitas a empresas, orientação do relatório final, *brainstorming* com executivos convidados e *cases* de sucesso.
- \* No Programa de *Mentoring* um profissional do mercado orienta o aluno a se aprofundar e se integrar ao universo de teoria e prática de sua área. O mentor proporciona uma visão mais ampla das perspectivas de carreira e caminhos que o aluno pode seguir, inclusive indicando-o para novas oportunidades no mercado ou contribuindo para a sua promoção na empresa atual. O mentor facilita o ingresso do aluno em *networks*, fornece *feedbacks* sobre o seu desempenho atual, atribui tarefas ao aluno para que sejam cumpridas de forma competente e inovadoras e oferece oportunidades de aprender novas habilidades.
- \* As disciplinas acima citadas não estão dispostas em sequência e, portanto, serão ofertadas de acordo com o planejamento da coordenação e disponibilidade de agenda do professor.
- \* As aulas da área de concentração na modalidade *mentoring* serão ministradas às quintas-feiras, previamente agendadas com a devida antecedência.