

Tecnologia em





Descrição do curso de



Objetivo do Curso

O curso de marketing é voltado para o mundo do trabalho tendo com o objetivo capacitar o acadêmico de forma **técnica, empreendedora e humanística**, voltado para principalmente para o **sucesso** pessoal e profissional. #somosiescamp

Áreas de atuação

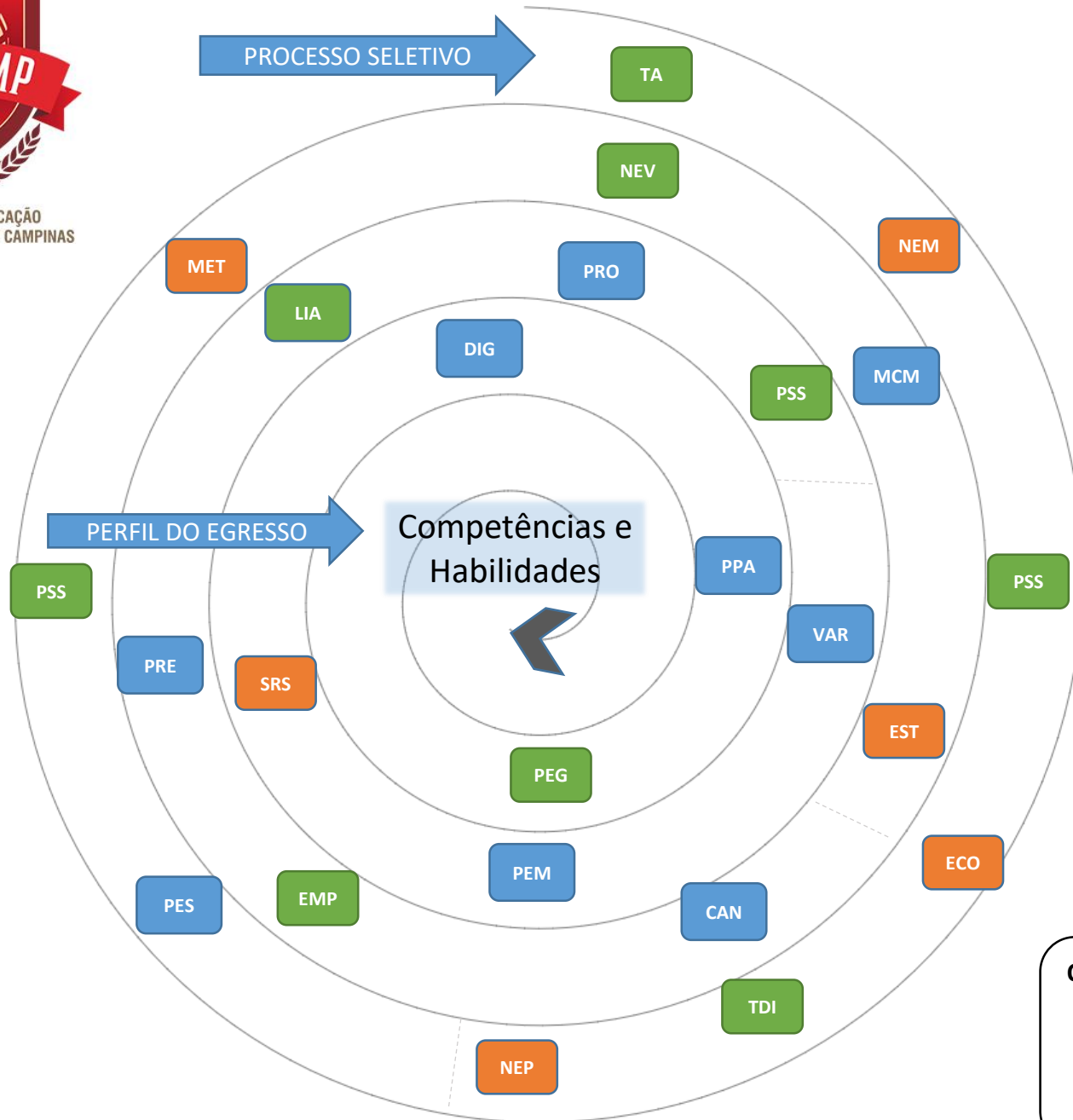
No curso aqui na IESCAMP o acadêmico pode atuar no Marketing **Empresarial**, Marketing **Social**, Marketing **Cultural** e Marketing **Digital**

Público Alvo e Duração

Concluintes do Ensino Médio e técnico; profissionais que atuam no setor e desejam uma graduação específica na área; profissionais portadores de diplomas de Ensino Superior que queiram se atualizar e atuar em Marketing e principalmente aqueles que buscam o **sucesso** pessoal e profissional.

O curso tem duração de 04 semestres.

Carga horária total: 1680 horas



Legenda

EIXO :
FORMAÇÃO ESPECÍFICA

EIXO:
HUMANÍSTICA

**EIXO: FORMAÇÃO EMPREENDEDORA,
INOVADORA E DE EMPREGABILIDADE**

Optativas

Optativas

As disciplinas optativas têm como objetivo enriquecer a formação curricular do acadêmico, mas não substituem em hipótese alguma as demais unidades curriculares, que compõem as Matrizes Curriculares dos Cursos.



Tecnólogo em Marketing

Disciplinas

Legenda

EIXO :
FORMAÇÃO ESPECÍFICA

EIXO:
HUMANÍSTICA

EIXO: FORMAÇÃO EMPREENDEDORA,
INOVADORA E DE EMPREGABILIDADE

Optativas

Optativas

As disciplinas optativas têm como objetivo enriquecer a formação curricular do acadêmico, mas não substituem em hipótese alguma as demais unidades curriculares, que compõem as Matrizes Curriculares dos Cursos.

– 80 horas (3 sem)

- (PRE) Metodologia de Custos e Gestão de Preços – 80 horas (3 sem)
- (PRO) Gestão e Desenvolvimento de Produtos e Branding – 80 horas (3 sem)
- (PPA) Publicidade e Propaganda – 80 horas (4 sem)
- (PES) Pesquisa Mercadológica – 80 horas (2 sem)
- (DIG) Gestão de Comunicação e Marketing Digital – 80 horas (4 sem)
- (PEM) Planejamento e Gestão Estratégica de Marketing – 80 horas (4 sem)
- (VAR) Gestão de Atacado e Varejo – 80 horas (4 sem)
- (MCM) Marketing e Composto Mercadológico – 80 horas (2 sem)

Optativas:

- Libras – 80 horas
- Gestão Ambiental – 80 horas
- Relações Étnico-Raciais – 80 horas
- Direitos Humanos e Cidadania – 80 horas
- MS-Office Instrumental (Word, Excel, Power Point. - 80 horas

- (EMP) Empreendedorismo e Start-up – 80 horas (3 sem)
- (NEV) Negociação e Vendas – 80 horas (2 sem)
- (TDI) Tecnologias da Informação e da Comunicação – 80 horas (1 sem)
- (TA) Teorias da Administração - 80 horas – (1 sem)
- (PSS) Projetos Sociais– 100 horas sab (1 sem, 2 sem e 3 sem)
- (OPT) Optativa *** - 40 horas
- (LIA) Língua Inglesa e Atualidades - 80 horas (3 sem)
- (PEG) Projeto Experimental de Marketing - 80 horas ab (4 sem)
- (NEP) Noções Estruturante da Língua Portuguesa – 80 horas (1 sem)
- (MET) Metodologia Científica – 80 horas (2 sem)
- (EST) Estatística– 80 horas (2 sem)
- (NEM) Noções Estruturante de Matemática– 80 horas (1 sem)
- (ECO) Ética e Compliance Organizacional– 80 horas (1 sem)
- (SRS) Sustentabilidade e Responsabilidade Social – 80 horas (4 sem)
- (CAN) Gestão de Canais de Distribuição e Trade Marketing

Perfil do Egresso (Habilidades e Competências)

De acordo com Catálogo Nacional de Curso Superiores de Tecnologia publicado em 2016, o perfil profissional do egresso deverá abranger as seguintes competências: a) Coordenar equipes de marketing; b) Assessorar dirigentes de marketing; c) Gerenciar produtos de marketing, serviços e marcas; d) Planejar, executar e avaliar pesquisas e estratégias de mercado; e) Avaliar aspectos econômico-financeiros relacionados ao marketing. Identificar e analisar canais de distribuição; g) Planejar estratégias de comunicação com os consumidores; h) Supervisionar as atividades de marketing.

Além dessas, dada a especificidade acrescida ao perfil do egresso ora desejado, também serão acrescidas as seguintes competências: 1) Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação; 2) Coordenar a gestão e o desenvolvimento de sites, redes sociais e comércio eletrônico; 3) Assessorar o desenvolvimento de conteúdos on-line, e-mail marketing e realizar a gestão de relacionamento com os clientes; 4) Capacidade de negociação; 5) Aptidão ao desenvolvimento criativo; 6) Habilidade em comunicação: escrita e oral; 7) Desenvolvimento social, econômico com responsabilidade ambiental sustentável; 8) Capacidade empreendedora e de inovação.