

Guia de Estudos



Escola de Negócios Europeia de Barcelona

Em colaboração com



Prêmio Cum
Laude 2023:



Bem-vindo à ENEB

A principal escola de negócios do mundo

Nos dedicamos a transformar vidas por meio de uma educação de alta qualidade. Reconhecida como a escola de negócios nº 1 pela Innovatec devido ao nosso ecossistema de inovação tecnológica, oferecemos um ambiente de aprendizado dinâmico e envolvente, projetado para preparar nossos alunos com as habilidades necessárias para o sucesso no competitivo mundo em que vivemos.



Por que a ENEB?

A ENEB - Escola de Negócios Europeia de Barcelona se destaca como uma instituição líder em educação online, especializada em programas de Masters e de Desenvolvimento Diretivo pensados para impulsionar carreiras em escala global.

Com forte presença internacional, a ENEB oferece cursos em espanhol, inglês e português, posicionando-se como a escolha perfeita para aqueles que buscam a excelência educacional sem fronteiras.

Todos os programas formativos da ENEB concedem Certificação Universitária, através do nosso acordo com a Universidad Isabel I, o que valida a qualidade e o reconhecimento internacional dos nossos programas formativos. Ao concluir seus estudos, você estará qualificado para receber ECTS (Sistema Europeu de Transferência de Créditos) de acordo com o programa realizado.

PRINCIPAIS PARCEIROS



PARCEIROS TECNOLÓGICOS



+ 100 PARCEIROS

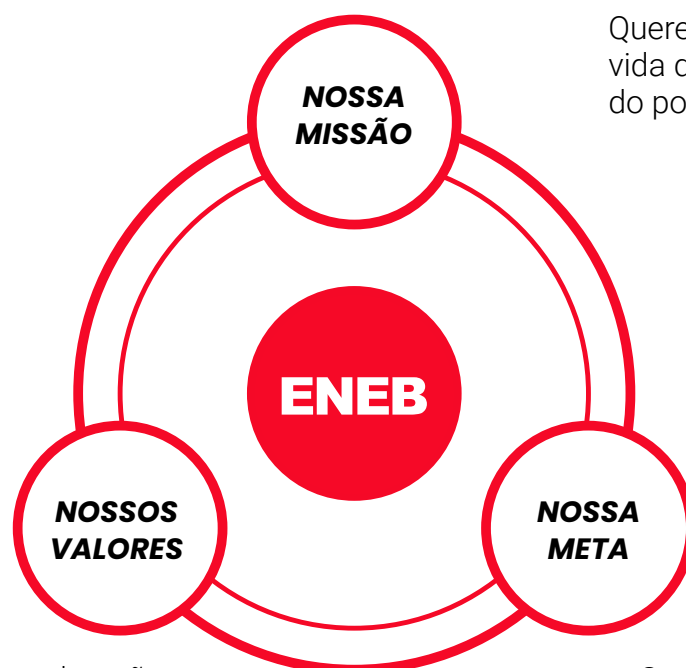




Você é nossa missão, nossos valores e nossas metas

Nossa missão na ENEB é transformar a sua vida. Queremos que você tenha a capacidade de escolher seu próprio caminho e dedicar seu tempo ao que mais te apaixona, sem limites para alcançar seus objetivos. Nos vemos como a porta de entrada para os seus sonhos, oferecendo educação acessível e de alta qualidade.

Estamos comprometidos em garantir que nenhum talento seja deixado para trás e em causar um impacto positivo na nossa sociedade. Com mais de 19.000 alunos por ano, sentimos uma profunda responsabilidade de marcar uma diferença real.



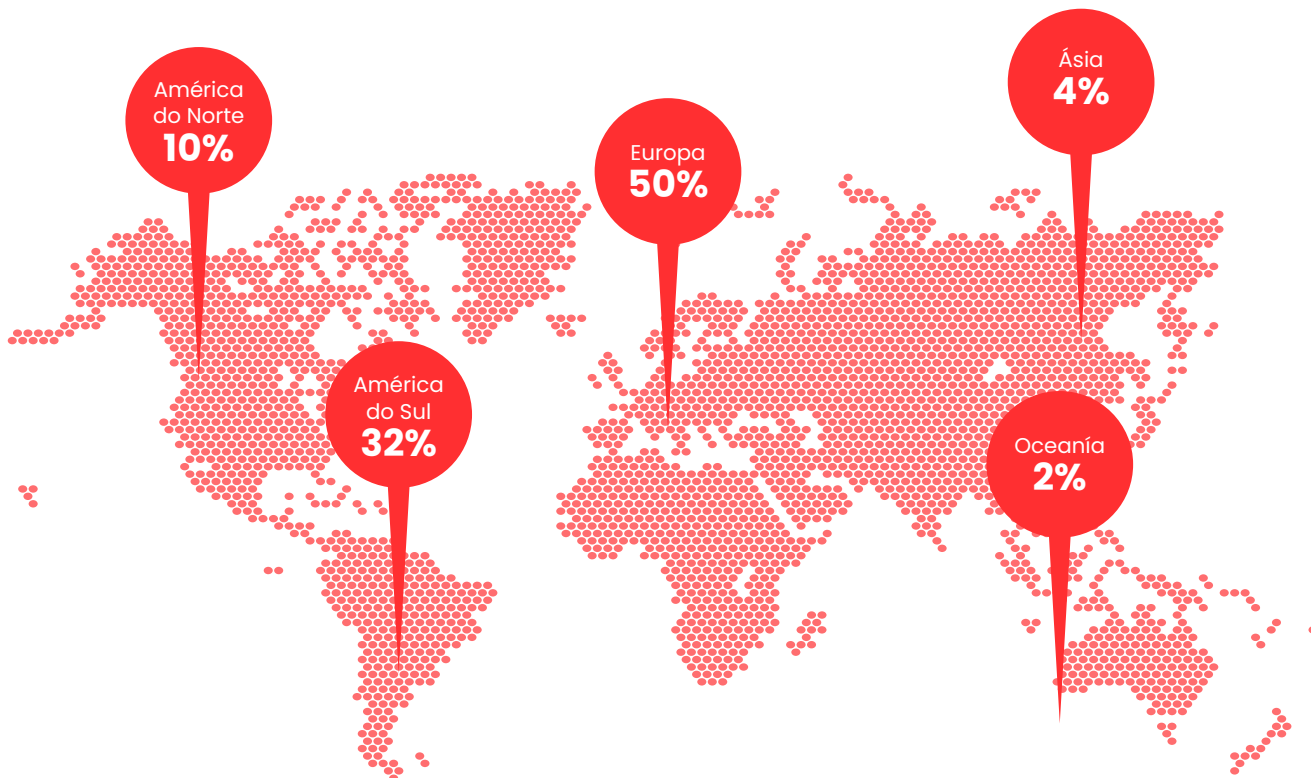
Queremos transformar a vida dos nossos alunos, do ponto A ao ponto E.

Nosso objetivo é oferecer educação a todos que realmente desejam. Nos esforçamos para quebrar barreiras porque acreditamos que a educação de alto nível deve ser acessível para todos, não apenas para poucos selecionados.

Com mais de 19.000 alunos por ano, sentimos uma profunda responsabilidade de causar um impacto significativo na sociedade.

ENEB no mundo

Na ENEB, cada país representa uma nova oportunidade de transformar o mundo. Mais de 150.000 alunos em 125 países escolheram sabiamente a ENEB para moldar seu futuro e causar um impacto global.



ENEB em números

Os números não são apenas números; eles são o resultado do nosso esforço e dedicação incansáveis. Na ENEB, nossos números impressionam. Refletem nosso compromisso com a excelência e mostram o impacto na educação e transformação global.



Credenciamentos

Todos os certificados dos nossos programas formativos são emitidos pela ENEB e certificados pela Universidad Isabel I, que pertence ao Espaço Europeu de Educação Superior, garantindo a homogeneidade e a qualidade da sua formação.

Tanto os Masters como os Programas de Desenvolvimento Diretivo da ENEB têm os mais altos reconhecimentos, aprovações e homologações, assegurando a excelência educacional de seu conteúdo. São programas profissionais altamente valorizados em diversas áreas de conhecimento.

As homologações, credenciamentos, afiliações, certificações, registros e reconhecimentos da ENEB são:



Universidad
Isabel I

Todos os nossos programas formativos são certificados pela Universidad Isabel I.



International
Education
Evaluations

Colaboração com o IEE, para validações nos EUA e no Canadá.



CECAP

Membro da Confederación Española de Empresas de Formación.



@nced

Membro da Asociación Nacional de Centros de e-Learning y Distancia.



TRINITY
COLLEGE LONDON

Centro de Colaboração do Trinity College London.



EFQM

Certificação de qualidade e excelência com a pontuação máxima emitida pela European Foundation for Quality Management.




ICEEX
EXCELENCIA EDUCATIVA
CENTRO CERTIFICADO N.º 202141

Certificado de excelência educativa.



Cambra Barcelona
"doing business"

Câmara de Comercio de Barcelona.



Prêmio Cum laude 2022 – Melhor Escola de Negócios (avaliada pelos seus alunos).



GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Marca registrada com o número 3.543.757 na classe 41 de Educação e Treinamento.



CLA

Associado ao Conselho Latino-Americano de Escolas de Administração.



a3en
asociación española de escuelas de negocios

Associado à Asociación Española de Escuelas de Negocios.

Aprendizagem remota

A ENEB, reconhecida pelas empresas mais prestigiadas de diversos setores, adapta seus programas formativos à realidade do mercado de trabalho, permitindo que os nossos alunos se integrem perfeitamente a qualquer organização e desenvolvam uma carreira promissora.



Promovemos a inserção dos nossos alunos no mercado de trabalho através de acordos com grandes empresas, oferecendo acesso a mais de 14.000 ofertas de emprego nacionais e internacionais.

Além disso, contamos com um departamento de pesquisa de vanguarda para adaptar novas tendências ao mercado atual e um espaço de networking para estudantes, profissionais e empresários trocarem experiências e opiniões.

Na próxima página, estão algumas das empresas onde nossos alunos podem aplicar para vagas de estágio e emprego:



Flexível



Personalizado



Acessível



Online



Nossa metodologia

Na ENEB, você aprende tomando decisões por meio de estudos de caso inspirados na metodologia de Harvard, elaborados por mais de 200 profissionais ativos no mercado de trabalho. Tudo dentro do nosso imersivo Metaverso! Em vez de focarmos na memorização de informações, enfatizamos a preparação de nossos alunos para a tomada de decisões de negócios no mundo real.



PROGRAMAS ESPECIAIS

“O Desafio do Food Truck”

Na ENEB, você aprende tomando decisões por meio de estudos de caso e simuladores de negócios.

Com conteúdos da Harvard Business Publishing Education e inspirados no Método de Caso de Harvard, instituição em que somos credenciados, visamos que os nossos alunos desenvolvam uma visão estratégica resolvendo problemas de negócios.



Com aulas práticas e por meio de um Campus Virtual imersivo, promovemos a experimentação e o aprendizado de maneira dinâmica, focando na preparação de gestores capazes de tomar decisões no mundo real.



Aulas ao vivo no Metaverso

Nossas aulas ao vivo, conduzidas por profissionais, especialistas em diversas áreas do conhecimento, são realizadas através do metaverso da ENEB (NUBI). A programação varia conforme a disponibilidade dos professores e o calendário de aulas está sempre atualizado para consulta. Você terá acesso a todas as aulas, mas a sua participação não é obrigatória. De todas as formas, você poderá acessar a gravação das aulas diretamente no Campus Virtual durante todo o seu processo formativo.

Participe dessa experiência interativa e prática, explorando tópicos relevantes do mundo dos negócios em todas as suas dimensões, com professores internacionais.

Se você não puder assistir uma aula ao vivo, não se preocupe. Todas são gravadas e disponibilizadas no campus virtual logo após a sua realização, para que você não perca nenhum conteúdo e possa acessá-las a qualquer momento.

Aprendizagem flexível

Acesso 24/365

Estude no seu próprio ritmo com nossa metodologia flexível 24/365. Se você é um profissional ocupado ou tem outros compromissos, nossos programas são projetados para se adaptarem à sua vida. É possível iniciar e concluir seus estudos conforme sua conveniência, garantindo uma experiência de aprendizado adaptável e sem estresse.

Autoavaliação e tarefas práticas

A avaliação é feita por meio da apresentação de trabalhos finais por matéria e após autoavaliações (opcionais) que ajudam a medir o seu progresso. Nossa abordagem flexível permite que você siga a ordem das matérias que melhor se adapte ao seu tempo e às suas necessidades.

Calendário

Todos os nossos programas formativos têm uma data de início flexível, ou seja, começam quando você desejar e nos informar. A duração de cada formação depende do número de créditos (ECTS), variando de 1 mês para os Cursos Profissionalizantes, 5 meses para os Programas de Desenvolvimento Diretivo, 9 meses para os Masters, 12 meses para a opção de MBA + Master e 14 meses para o Global MBA.

“

Graças ao nosso

**Método
24/7**

**responderemos a todas
as suas perguntas e
dúvidas durante todo o
seu processo formativo.**



O que oferecemos:

- Sessões de boas-vindas
- Aulas ao vivo em nosso metaverso NUBI com profissionais ativos e altamente qualificados
- Apoio da nossa equipe de secretaria através do metaverso
- Possibilidade de estágios em empresas
- Parcerias com outras escolas e empresas
- Registro em nosso banco de empregos
- Oportunidades de networking e acesso à comunidade ENEB
- Carteirinha de estudante



Presidente de classe

Na ENEB, como parte do compromisso e da excelência com os alunos de todo o mundo, todos os programas contam com presidentes de t que são os principais guias e apoiadores dentro da instituição, além de desempenharem um papel fundamental na promoção de uma rede de contatos robusta, projetada para expandir suas oportunidades profissionais e acadêmicas.

Todos alunos estão convidados a se conectarem com esses líderes e estarem atualizados sobre os últimos desenvolvimentos e oportunidades em nossa comunidade acadêmica. Eles oferecerão recursos valiosos e conselhos estratégicos para maximizar seu potencial de empregabilidade e sucesso acadêmico.

Conecte-se, colabore e cresça conosco!



Saqib Achakzai

MBA

Diretor sênior da Deloitte em Londres, é um revisor oficial de contas com mais de quinze anos de experiência em serviços financeiros. A sua experiência inclui transformação empresarial, conformidade e auditorias financeiras para clientes no Reino Unido, nos EUA e no Médio Oriente.



Patrick Linton

Master em BI & Business Analytics

Com mais de 33 anos de experiência em matéria de aplicação da lei, especializou-se em ciber-forense, ciber-segurança e gestão de riscos. Reconhecido pela sua liderança, capacidade de comunicação e capacidade analítica, apoiadas por uma vasta formação e certificação em várias disciplinas relacionadas com o ciberespaço.



Roner Chichirita

MBA & Master em Big Data e BI

Enfermeiro nas Filipinas, trabalha em um grande hospital alemão e atualmente estuda no MBA & Master em Big Data e Business Intelligence, na ENEB. O seu objetivo como Presidente de Classe é melhorar as suas capacidades de liderança e ajudar os estudantes. Além disso, trabalha como consultor fiscal para a comunidade filipina em Hamburgo e como hobby, gosta de construir móveis IKEA e criar páginas Web.



Steven Poole

MBA & Master em Supply Chain Management

Steven Poole é um líder reconhecido no setor ferroviário australiano, com mais de 20 anos de experiência. Atua como investigador principal no maior operador ferroviário da Austrália. Na área de Segurança do Trabalho, ele conseguiu reduções notáveis nos índices de incidentes e lesões, além de melhorias significativas no desempenho das equipes através da gestão de pessoas.



Samir Bouazzi

MBA & Master em Gestão de Equipes






Profissional experiente em TI, vendas e desenvolvimento de negócios, licenciado em Ciências da Computação na Tunísia. Geriu projetos em todos os continentes e atualmente atua como Supervisor de Seção na Darwish Holding, no Catar, onde impulsiona o crescimento das vendas e promove a excelência da equipe. Seu empenho na satisfação do cliente, nas estratégias inovadoras e no desenvolvimento da equipe fazem dele um trunfo valioso como Presidente de Classe.



O que esperamos dos alunos?

O sucesso é o resultado de um esforço constante. Não há atalhos para a excelência. Dedique-se totalmente a cada tarefa e projeto, e os seus resultados falarão por si.



-  Participação Ativa
-  Presença Visível
-  Maximizar Oportunidades
-  Perseverança
-  Criação De Comunidade
-  Networking Ativo
-  Liderança Exemplar
-  Esforço Constante

“Não poderia estar mais feliz com meus estudos na ENEB. A plataforma on-line inclui conteúdo atual, aplicável aos cenários da vida real e a qualidade do Master superou todas as minhas expectativas.”



“Estou impressionada com o profissionalismo e a dedicação de toda a equipe da escola. Dos membros do corpo docente à equipe administrativa, cada interação e aspecto da minha experiência tem sido excelente”.

Certificações

Aqui estão os exemplos dos certificados da ENEB e da Universidad Isabel I, que poderão ser emitidos dependendo do seu programa formativo.



Certificado de conclusão



Programa de estágio

A ENEB, reconhecida pelas empresas mais prestigiadas de diversos setores, adapta seus programas formativos à realidade do mercado de trabalho, permitindo que os nossos alunos se integrem perfeitamente a qualquer organização e desenvolvam uma carreira promissora.

Para promover a inserção laboral dos nossos alunos, mantemos acordos com grandes empresas, oferecendo acesso a mais de 14.000 ofertas de estágio e emprego, nacionais e internacionais.

Caráter Internacional

Todos os alunos com foco em negócios internacionais, ciências empresariais, administração de empresas e áreas afins podem se candidatar para um estágio internacional por meio de nosso parceiro Worldwide Internships, nos Estados Unidos, México, República Dominicana, Espanha, França, Tailândia, China, Malásia, Emirados Árabes Unidos, Nova Zelândia e outros países.

Contamos com um departamento de pesquisa de vanguarda para adaptar nossas formações as novas tendências e ao mercado atual, além de um espaço de networking para estudantes, profissionais e empresários trocarem experiências e perspectivas.

Abaixo estão algumas empresas onde os nossos estágios podem ser realizados:





Oportunidades de Trabalho

A ENEB é uma porta de entrada para oportunidades em empresas de alto prestígio em diversos setores. Nossos programas, alinhados às demandas do mercado atual, capacitam os alunos para prosperar e avançar profissionalmente.

Firmamos parcerias estratégicas que proporcionam acesso exclusivo a uma vasta rede com mais de 14.000 ofertas de emprego. O registro é opcional e mantemos a mais estrita confidencialidade de acordo com a legislação europeia para privacidade e proteção de dados pessoais, em conformidade com o Regulamento Europeu de Proteção de Dados RGPD 2016/679 e o RD 1720/2007.

Ao se inscreverem, nossos alunos recebem suporte personalizado para a elaboração de currículos e cartas de apresentação, aumentando suas chances de sucesso nas seleções.



Bolsas e ajudas

Conscientes de que a educação deve estar disponível para todos, a ENEB dispõe de um sistema de bolsas de estudos para alunos de Masters e PDDs. As vagas são limitadas e se concedem por ordem de inscrição. Oferecemos as seguintes bolsas de estudo:

Bolsa de estudos direta: aberta de forma limitada em cada período de inscrição. Obtenha sua bolsa de estudos direta sem a necessidade de trâmites administrativos.

Bolsa de estudos para excelência acadêmica: destinada aos alunos com um perfil de excelência em méritos acadêmicos e profissionais.

Bolsa para o talento empreendedor: destinada a todos os empresários que desejam aplicar seus estudos profissionalmente.

Bolsa para mulheres e promoção da igualdade: voltada para candidatas que buscam crescimento profissional e formação de alto nível. Na ENEB, promovemos a igualdade de gênero e apoiamos a inserção das mulheres no mercado de trabalho.

Subvenção executiva: destinada a profissionais em posições gerenciais que precisam de formação contínua no ambiente empresarial.

Bolsa empresa: destinada a todos os profissionais que desejam impulsionar suas carreiras e aspiram cargos de alta direção.

Bolsa de estudos para autônomos: voltada para profissionais autônomos que desejam estudar para aprofundar seus conhecimentos e adquirir habilidades para expandir seus negócios.

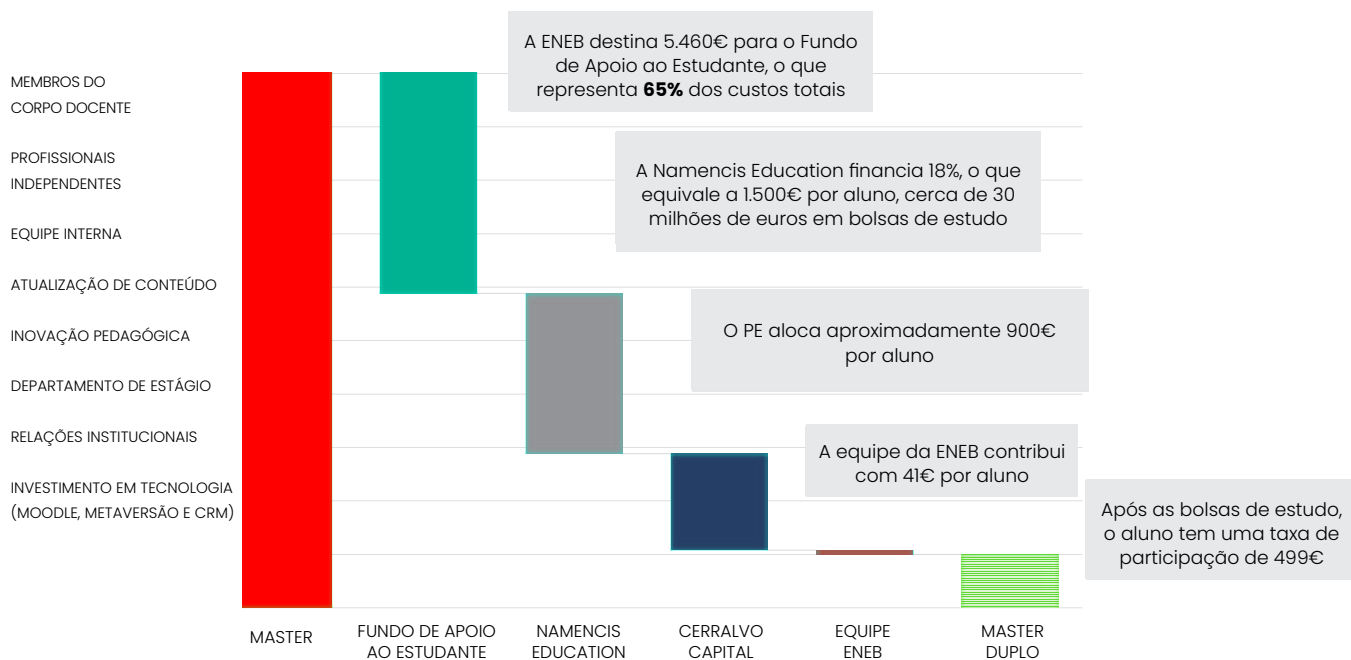
Bolsa PMEs: destinada a empresários que desejam adquirir conhecimentos para contribuir com o crescimento de suas empresas.

Bolsa de Integração ao emprego (para desempregados): para quem busca ensino de qualidade com o objetivo de voltar ao mercado de trabalho.

Bolsa de estudos para a mobilidade geográfica: destinada a alunos que desejam estudar em qualquer lugar do mundo e adquirir uma visão global do ambiente empresarial.

Temos o compromisso de tornar a educação acessível para todos

Na ENEB, nos dedicamos a democratizar a educação por meio da acessibilidade e qualidade excepcionais. Nosso compromisso nos leva a investir na criação de oportunidades para que cada aluno prospere e se destaque, independentemente de restrições financeiras.



“A ENEB não apenas me ofereceu a chance de concluir meu Master por um preço imbatível como também proporcionou a flexibilidade que eu precisava para atingir meus objetivos. Essa experiência realmente transformou minha vida, abrindo portas para novas oportunidades e direcionando meu futuro.”

“Encontrei tudo o que precisava na ENEB: conteúdo de qualidade em um formato que me permitiu equilibrar trabalho, vida pessoal e estudos, a um preço que eu podia pagar.”



The image shows two young women sitting on the steps of a modern building with large glass windows. The woman on the left is wearing a light pink shirt and blue jeans, holding a notebook. The woman on the right is wearing a light blue shirt and white pants, holding a tablet. The background is a modern building with a glass facade, reflecting the sky and other buildings. The overall color palette is warm, with a prominent red-orange overlay on the left side of the image.

**Master em Marketing Digital e
Analytics + Master em Gestão de
Vendas e Marketing**

INTRODUÇÃO

O Master em Marketing Digital e Analytics + Master em Gestão de Vendas e Marketing combinam duas disciplinas fundamentais para o sucesso empresarial na era digital. O programa oferece treinamento abrangente em marketing digital e nas técnicas e ferramentas necessárias para uma gestão empresarial eficaz. Os alunos irão adquirir competências na gestão e análise de dados, bem como no planejamento e execução de estratégias de marketing e vendas.

Escolha formar-se na ENEB, uma das escolas de negócios à distância mais relevantes da Europa que lhe permite formar ao mais alto nível, a partir de qualquer lugar e com o apoio diário de todos os professores e tutores.

DUAS TITULAÇÕES

Após a conclusão dos estudos, você poderá obter um diploma duplo emitido pela Escola de Negócios Europeia de Barcelona, aprovado e certificado pela Universidade Isabel I:

- Master em Marketing Digital e Analytics + Master em Gestão de Vendas e Marketing
- Certificado do Programa de Inglês para Negócios (opcional)

Além disso, você obterá um Diploma de Especialização em Inovação e Gestão de Projetos emitido pela Escola de Negócios Europeia de Barcelona. Este diploma certifica a aquisição de competências essenciais nestas áreas estratégicas, elevando significativamente o seu perfil profissional e melhorando as suas oportunidades de emprego no competitivo mercado de trabalho atual.

QUEM É O PÚBLICO-ALVO?

O Master em Marketing Digital e Analytics + Master em Gestão de Vendas e Marketing tem como objetivo:

- Licenciados em áreas de negócios, marketing, publicidade, comunicação e tecnologia, que pretendam especializar-se em gestão de marketing digital e ferramentas de análise de dados.
- Profissionais de marketing e publicidade que desejam ampliar seus conhecimentos na área de marketing digital e análise de dados para melhorar a tomada de decisões estratégicas.
- Empreendedores e proprietários de pequenas e médias empresas que desejam aprender como criar e gerenciar campanhas de marketing digital e melhorar sua presença online.
- Profissionais de qualquer setor que desejam aprimorar suas habilidades digitais e conhecer as últimas tendências e ferramentas de marketing online.
- Aqueles que têm interesse em iniciar uma carreira em marketing digital e desejam adquirir conhecimentos e habilidades para serem competitivos no mercado de trabalho atual.

OBJETIVOS

O plano de estudos do Master em Marketing Digital e Analytics + Master em Gestão de Vendas e Marketing visa dotar o aluno dos seguintes conhecimentos e competências:

- Fornecer uma compreensão profunda dos fundamentos do marketing digital, incluindo gerenciamento de mídia social, SEO, publicidade online e marketing de conteúdo.
- Desenvolver competências em análise de dados e ferramentas de análise para avaliar o desempenho de campanhas de marketing e vendas.
- Desenvolver competências em gestão de projetos de marketing e vendas, incluindo planejamento, execução e mensuração de resultados.
- Fornecer conhecimento de estratégias de negócios e técnicas de negociação para melhorar a gestão de vendas e o relacionamento com os clientes.
- Promover o pensamento crítico e a capacidade de resolução de problemas relacionados com o marketing e a gestão empresarial.
- Fornecer uma compreensão das tendências e desenvolvimentos atuais em marketing digital e gestão empresarial para estar na vanguarda da inovação empresarial.

OPORTUNIDADES DE CARREIRA

- Diretor de Marketing Digital: responsável por definir a estratégia de marketing digital da empresa, supervisionar sua implementação e avaliar os resultados.
- Especialista em Web Analytics: Responsável por analisar e avaliar o desempenho da presença online da empresa, e utilizar dados para otimizar o desempenho e melhorar a tomada de decisões.
- Consultor de Marketing Digital: especialista em marketing digital que assessora empresas e organizações na definição da sua estratégia digital, campanhas publicitárias e marketing online.

ADMISSÃO

Para se inscrever em qualquer um de nossos programas de master, os candidatos devem atender aos seguintes requisitos:

- Possuir um título de graduação, como Bacharelado, Arquitetura, Engenharia (Superior ou Técnica), Diploma ou outra qualificação equivalente.
- Ser estudante em busca de uma carreira universitária ou formação superior equivalente.
- Ser um profissional com experiência ou projeção na área de atuação correspondente ao programa.
- Caso você não atenda a nenhuma das condições mencionadas, entre em contato com a escola. O departamento de admissões analisará sua situação específica de forma personalizada.

PLANO DE ESTUDOS

BLOCO 1. MARKETING

- Módulo 1. Novo papel do consumidor
- Módulo 2. A marca
- Módulo 3. O cliente ideal
- Módulo 4. Jornada do cliente
- Módulo 5. Tipos de marketing

BLOCO 2. ESTRATÉGIA DE MARKETING

- Módulo 1. Estratégia de marketing
- Módulo 2. A chave do marketing
- Módulo 3. Análise de mercado
- Módulo 4. Estratégia de marketing avançado
- Módulo 5. Plano de ação
- Módulo 6. Canais de marketing
- Módulo 7. Preço-alvo

BLOCO 3. POSICIONAMENTO WEB

- Módulo 1. Como atrair clientes
- Módulo 2. SEO: Otimização orgânica
- Módulo 3. SEM: Otimização paga
- Módulo 4. Automação de vendas
- Módulo 5. Growth hacking
- Módulo 6. Automação de marketing
- Módulo 7. Psicologia no marketing

BLOCO 4. MARKETING ANALYTICS

- Módulo 1. Como otimizar seu site
- Módulo 2. Gestão de tráfego web
- Módulo 3. Marketing de afiliados e sua medição
- Módulo 4. Google Data Studio

BLOCO 5. E-COMMERCE

- Módulo 1. Venda online
- Módulo 2. Loja web
- Módulo 3. Aplicativos móveis
- Módulo 4. De interessado a comprador
- Módulo 5. *Web analytics*
- Módulo 6. Experiência do usuário
- Módulo 7. Campanhas digitais
- Módulo 8. Pagamento por celular
- Módulo 9. *Landing page*

BLOCO 6. ESTRATÉGIA EM REDES SOCIAIS

- Módulo 1. Redes sociais
- Módulo 2. Plano de ação para redes sociais
- Módulo 3. Estratégia nas redes sociais
- Módulo 4. Ferramentas
- Módulo 5. Ouça seu público
- Módulo 6. Gere vendas com suas redes

BLOCO 7. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

- Módulo 1. Representação de Dados
- Módulo 2. Métricas
- Módulo 3. Regressão e Correlação
- Módulo 4. Probabilidade
- Módulo 5. Distribuição
- Módulo 6. Intervalo de confiança
- Módulo 7. Introdução ao teste de hipóteses
- Módulo 8. Estatística com R

BLOCO 8. TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

- Módulo 1. A digitalização empresarial
- Módulo 2. Inteligência artificial (IA)
- Módulo 3. Internet das coisas (IoT)
- Módulo 4. Blockchain
- Módulo 5. Big Data e Business Intelligence (BI)
- Módulo 6. Computação em nuvem (cloud)
- Módulo 7. Automação e robótica industrial
- Módulo 8. Cibersegurança

BLOCO 9. PROJECT MANAGEMENT

- Módulo 1. O papel do Project Management
- Módulo 2. Gestão de equipe
- Módulo 3. Gestão e comunicação interna
- Módulo 4. Gestão de projetos

BLOCO 10. METODOLOGIAS ÁGEIS

- Módulo 1. Gestão de produtos
- Módulo 2. Lean startup
- Módulo 3. Agile management

BLOCO 11. DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL

- Módulo 1. Canais comerciais
- Módulo 2. Distribuição comercial e direito da concorrência
- Módulo 3. Política comercial e regulamentação
- Módulo 4. Comércio internacional
- Módulo 5. Comércio exterior
- Módulo 6. Gestão Incoterms
- Módulo 7. Internacionalização de empresas

BLOCO 12. BIG DATA

- Módulo 1. Introdução ao big data
- Módulo 2. Big data em Projetos
- Módulo 3. Metodologias Ágeis
- Módulo 4. Inteligência Artificial
- Módulo 5. Casos de uso na indústria

BLOCO 13. GERENCIAMENTO DE DADOS

- Módulo 1. Open data
- Módulo 2. Gestão do Dados
- Módulo 3. Privacidade de Dados
- Módulo 4. Armazenamento de Dados

EXPLORANDO O PLANO DE ESTUDOS

BLOCO 1. MARKETING

A seção de Marketing estabelece a base para a compreensão dos princípios e práticas do marketing moderno. Ela explora a evolução do papel do consumidor, a importância do gerenciamento da marca e as estratégias para atrair e envolver os clientes de forma eficaz. Esta seção foi criada para fornecer uma visão geral abrangente dos fundamentos do marketing e dos conceitos essenciais que impulsionam campanhas de marketing bem-sucedidas.

Módulo 1. Novo papel do consumidor

Esse tema aborda como o papel do consumidor mudou na era digital. Ele explora as mudanças no comportamento do consumidor, incluindo o aumento dos canais digitais e a crescente influência da mídia social e das avaliações on-line. Os alunos aprenderão sobre as expectativas do consumidor moderno e como as empresas podem adaptar suas estratégias para atender a essas novas demandas.

Módulo 2. A marca

Neste tópico, os alunos aprenderão sobre o conceito de identidade da marca e sua importância no marketing. Ele abrange os elementos que compõem uma marca, como os valores, o posicionamento e a diferenciação da marca. O tópico se concentra em como criar uma forte presença de marca e gerenciar o patrimônio da marca para atingir os objetivos comerciais.

Módulo 3. O cliente ideal

Este tópico explora o processo de definição e compreensão do cliente ideal para uma empresa. Os alunos aprenderão a criar perfis de clientes, identificar públicos-alvo e adaptar os esforços de marketing para atender às necessidades e preferências desses clientes ideais.

Módulo 4: Jornada do cliente

Aqui os alunos estudarão os estágios da jornada do cliente, desde a conscientização até a tomada de decisão. Este tópico aborda técnicas para mapear a jornada do cliente, compreender os pontos de contato e criar estratégias para melhorar a experiência do cliente em cada estágio.

Módulo 5: Tipos de marketing

Este tópico apresenta vários tipos de estratégias e técnicas de marketing. Os alunos explorarão diferentes abordagens de marketing, como marketing de entrada e de saída, marketing de conteúdo e marketing experimental. O foco está em entender quais tipos de marketing são mais eficazes para diferentes objetivos comerciais.

BLOCO 2. ESTRATÉGIA DE MARKETING

Esta seção aprofundará sua compreensão das estratégias de marketing que impulsionam o sucesso dos negócios. Você aprenderá a desenvolver planos de marketing abrangentes, analisar mercados e aplicar estratégias eficazes para atingir as metas de negócios. Esta seção o capacita com habilidades avançadas para criar e executar estratégias de marketing.

Módulo 1: Estratégias de marketing

Descubra os fundamentos da estratégia de marketing, inclusive como estabelecer objetivos, definir mercados-alvo e desenvolver planos para atingir metas de negócios. Saiba como criar estratégias que impulsionem o crescimento e o sucesso.

Módulo 2. A chave do marketing

Explore os princípios e práticas essenciais do marketing. Entenda como desenvolver uma proposta de valor exclusiva, criar mensagens de marketing eficazes e usar esses elementos para obter uma vantagem competitiva.

Módulo 3. Análise de mercado

Saiba como realizar uma análise abrangente do mercado. Explore técnicas para analisar tendências de mercado, entender as necessidades dos clientes e identificar oportunidades de crescimento.

Módulo 4. Estratégias de marketing avançado

Mergulhe em conceitos avançados de estratégias de marketing. Aprenda sobre estruturas estratégicas, posicionamento competitivo e abordagens inovadoras de marketing em um ambiente de negócios dinâmico.

Módulo 5. Plano de ação

Entenda como desenvolver e implementar um plano de ação de marketing detalhado. Aprender a traduzir estratégias de marketing em etapas acionáveis, definir prioridades e alocar recursos de forma eficaz.

Módulo 6. Canais de marketing

Explore os diferentes canais de marketing e sua função para atingir o público-alvo. Saiba como selecionar e gerenciar canais para obter o máximo impacto, incluindo métodos de marketing digital, tradicional e direto.

Módulo 7. Preço-alvo

Saiba como definir e gerenciar preços-alvo para produtos e serviços. Explore estratégias de preços, incluindo preços baseados em custos, preços baseados em valor e preços competitivos, e entenda seu impacto sobre as vendas e a lucratividade.

BLOCO 3. POSICIONAMENTO WEB

A otimização de mecanismos de busca (SEO) envolve estratégias para melhorar a visibilidade de um site nos mecanismos de busca. Esta seção aborda técnicas para melhorar a presença on-line e atrair clientes.

Módulo 1. Como atrair clientes

A atração de clientes on-line envolve estratégias para aumentar o tráfego do site e atrair clientes potenciais. Este tópico aborda técnicas como marketing de conteúdo, otimização de mecanismos de pesquisa e alcance de mídia social para atrair visitantes para um site.

Módulo 2. SEO: Otimização orgânica

A otimização orgânica se concentra em melhorar a classificação de um site nos resultados dos mecanismos de busca sem publicidade paga. Este tópico explora os métodos de otimização do conteúdo, da estrutura e das palavras-chave do site para obter classificações mais altas nos mecanismos de pesquisa e atrair mais visitantes.

Módulo 3. SEM: Otimização paga

O marketing de mecanismo de busca (SEM) envolve o uso de publicidade paga para melhorar a visibilidade de um site. Este tópico aborda estratégias para a criação de campanhas eficazes de SEM, incluindo a seleção de palavras-chave, a criação de anúncios e o gerenciamento de orçamento para atingir os objetivos de marketing.

Módulo 4. Automação de vendas

A automação de vendas envolve o uso de tecnologia para otimizar os processos de vendas. Este tópico explora ferramentas e técnicas para automatizar tarefas como geração de leads, acompanhamento e relatórios de vendas para aumentar a eficiência e a receita.

Módulo 5. Growth Hacking

O growth hacking é uma abordagem estratégica para alcançar um crescimento rápido nos negócios. Este tópico aborda técnicas inovadoras para expandir um negócio, incluindo estratégias criativas de marketing, experimentos orientados por dados e aproveitamento da tecnologia para o crescimento.

Módulo 6. Automação de Marketing

A automação de marketing envolve o uso de software para gerenciar tarefas e campanhas de marketing. Este tópico explora ferramentas para automatizar tarefas como marketing por e-mail, gerenciamento de mídia social e gerenciamento de leads para melhorar a eficiência e a eficácia.

Módulo 7. Psicologia no Marketing

A psicologia no marketing examina como o comportamento do consumidor e os processos de tomada de decisão influenciam as estratégias de marketing. Esse tópico abrange conceitos como motivação do consumidor, percepção e vieses de decisão para desenvolver campanhas de marketing eficazes.

BLOCO 4. MARKETING ANALYTICS

Esta seção apresenta as ferramentas e técnicas usadas na análise de marketing. Você aprenderá a otimizar sua presença on-line, gerenciar o tráfego da Web e medir a eficácia dos esforços de marketing. Essas habilidades o ajudarão a tomar decisões baseadas em dados e a melhorar o desempenho do marketing.

Módulo 1. Como otimizar seu site

Aprenda estratégias para otimizar seu website para melhorar a experiência do usuário e aumentar as conversões. Explore técnicas para melhorar a velocidade do site, a usabilidade e a classificação nos mecanismos de pesquisa.

Módulo 2. Gestão de tráfego web

Entenda como gerenciar e analisar o tráfego da Web para atingir os objetivos de marketing. Conheça as fontes de tráfego, as métricas e as ferramentas para monitorar e aumentar as visitas ao site.

Módulo 3. Marketing de afiliados e sua medição

Explore os princípios do marketing de afiliados e como medir sua eficácia. Aprenda sobre programas de afiliados, controle de desempenho e otimização de relacionamentos com afiliados.

Módulo 4: Google Data Studio

Aprenda a usar o Google Data Studio para visualização e apresentação de dados. Explore como criar painéis, analisar métricas de marketing e apresentar dados em um formato claro e prático

BLOCO 5. E-COMMERCE

A seção E-Commerce concentra-se nas estratégias e tecnologias envolvidas na realização de negócios on-line. Os alunos aprenderão sobre processos de vendas on-line, gerenciamento de lojas on-line e métodos de conversão de leads em clientes. A seção abrange aspectos operacionais e estratégicos do comércio eletrônico.

Módulo 1. Venda online

Este tópico aborda os conceitos básicos de vendas on-line, incluindo a configuração de uma loja on-line, o gerenciamento de listagens de produtos e estratégias para aumentar as vendas on-line. Os alunos aprenderão sobre plataformas de comércio eletrônico e técnicas para impulsionar o tráfego e as vendas.

Módulo 2. Loja web

Os alunos aprenderão a projetar e gerenciar uma loja virtual, concentrando-se nos aspectos técnicos e operacionais dos sites de comércio eletrônico. Essa disciplina inclui o desenvolvimento de sites, o design da interface do usuário e o gerenciamento de transações on-line.

Módulo 3. Aplicativos móveis

Este tópico explora a função dos aplicativos móveis no comércio eletrônico. Os alunos aprenderão sobre o desenvolvimento de aplicativos móveis, o design da experiência do usuário para plataformas móveis e estratégias para envolver os clientes por meio de aplicativos móveis.

Módulo 4. Do interessado a comprador

Os alunos aprenderão estratégias para converter leads em clientes. Esse tópico aborda técnicas de geração de leads, nutrição de leads e o uso de funis de vendas e sistemas de CRM para gerenciar e fechar vendas.

Módulo 5. Web Analytics

Este tópico apresenta ferramentas e técnicas de análise da Web para medir o desempenho do site. Os alunos aprenderão a coletar, analisar e interpretar dados da Web para informar as decisões de marketing e otimizar as estratégias de vendas on-line.

Módulo 6. Experiência do usuário

Os alunos explorarão as práticas recomendadas para projetar uma experiência positiva para o usuário em sites de comércio eletrônico. Esse tópico aborda os princípios de design da experiência do usuário, incluindo usabilidade, acessibilidade e criação de interfaces de usuário intuitivas.

Módulo 7. Campanhas digitais

Este tópico aborda a criação e o gerenciamento de campanhas de marketing digital. Os alunos aprenderão sobre planejamento, execução e avaliação de campanhas, incluindo estratégias para publicidade on-line, marketing por e-mail e promoções em mídias sociais.

Módulo 8. Pagamento por celular

Os alunos aprenderão sobre sistemas e tecnologias de pagamento móvel. Esse tópico abrange vários métodos de pagamento móvel, considerações de segurança e a integração de soluções de pagamento em plataformas de comércio eletrônico.

Módulo 9. Landing Page

Este tópico se concentra na criação de páginas de destino eficazes para campanhas de marketing e comércio eletrônico. Os alunos aprenderão sobre as práticas recomendadas para páginas de destino, incluindo design, conteúdo e estratégias de call-to-action para maximizar as conversões.

BLOCO 6. ESTRATÉGIA EM REDES SOCIAIS

A seção Estratégia de mídia social enfatiza o desenvolvimento e a execução de planos eficazes de marketing de mídia social. Abrange estratégias para criar uma forte presença on-line, interagir com o público e aproveitar as plataformas de mídia social para o crescimento dos negócios.

Módulo 1. Redes sociais

Este tópico explora várias plataformas de mídia social e seus usos para o marketing. Abrange as características de diferentes redes, estratégias para seleção de plataformas e abordagens para criar uma presença na mídia social.

Módulo 2. Plano de ação para redes sociais

O tópico Plano de Ação de Mídia Social concentra-se na criação de planos estruturados para os esforços de marketing de mídia social. Os alunos aprenderão a definir metas, desenvolver estratégias e implementar ações para campanhas bem-sucedidas de mídia social.

Módulo 3. Estratégia nas redes sociais

Este tópico aborda o desenvolvimento de estratégias abrangentes de mídia social. Ele inclui métodos para definir objetivos, identificar públicos-alvo e criar conteúdo que se alinhe aos objetivos comerciais.

Módulo 4. Ferramentas

Neste tópico, os alunos explorarão várias ferramentas e plataformas usadas para gerenciar e otimizar os esforços de mídia social. Isso inclui ferramentas para programar postagens, analisar métricas de interação e monitorar menções à marca. Os alunos aprenderão sobre diferentes ferramentas de gerenciamento de mídia social, como Hootsuite, Buffer e Sprout Social, e como aproveitar essas ferramentas para otimizar suas estratégias de mídia social e medir a eficácia das campanhas.

Módulo 5. Ouça seu público

Este tópico se concentra em técnicas para entender e responder às necessidades e opiniões do seu público de mídia social. Ele aborda métodos de coleta de feedback, monitoramento de conversas e análise de sentimentos para aprimorar as estratégias de mídia social e atender às preocupações dos clientes de forma eficaz.

Módulo 6. Gere vendas com suas redes

Aqui, os alunos aprenderão estratégias para converter as interações nas mídias sociais em oportunidades de vendas. Isso inclui técnicas para criar ofertas atraentes, direcionar o tráfego para as páginas de vendas e usar as plataformas de mídia social como canais de vendas para aumentar a receita e atingir as metas de marketing

BLOCO 7. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

Esta seção aborda os princípios e as técnicas de análise e interpretação de dados, com foco em representação de dados, medição, regressão e correlação, probabilidade, distribuições, intervalos de confiança, teste de hipóteses e estatística R.

Módulo 1. Representação de Dados

A Representação de Dados explora os vários métodos de representação de dados. Os alunos aprenderão sobre diferentes tipos de visualização de dados, técnicas para resumir dados e práticas recomendadas para a representação eficaz de dados.

Módulo 2. Métricas

As medidas abrangem os conceitos de medidas estatísticas. Os alunos aprenderão sobre medidas de tendência central (média, mediana, moda), medidas de dispersão (intervalo, variância, desvio padrão) e técnicas de interpretação de dados estatísticos.

Módulo 3: Regressão e correlação

A regressão e a correlação examinam as relações entre as variáveis. Os alunos aprenderão sobre regressão linear, coeficientes de correlação e técnicas de modelagem e análise de relações em dados.

Módulo 4: Probabilidade

A probabilidade abrange os conceitos fundamentais da teoria da probabilidade. Os alunos aprenderão sobre distribuições de probabilidade, probabilidade condicional e técnicas para calcular e interpretar probabilidades.

Módulo 5. Distribuição

Distribuições explora os diferentes tipos de distribuições de probabilidade. Os alunos aprenderão sobre a distribuição normal, a distribuição binomial e técnicas para analisar e interpretar distribuições em dados.

Módulo 6: Intervalo de confiança

Intervalos de confiança examina o conceito de intervalos de confiança em estatística. Os alunos aprenderão sobre o cálculo e a interpretação de intervalos de confiança e técnicas de estimativa de parâmetros populacionais.

Módulo 7. Introdução ao teste de hipóteses

A introdução ao teste de hipóteses abrange os princípios e as práticas do teste de hipóteses. Os alunos aprenderão sobre hipóteses nulas e alternativas, estatísticas de teste, valores p e técnicas para realizar testes de hipóteses.

Módulo 8: Estatística com R

O curso Statistics com R explora o uso do R para análise estatística. Os alunos aprenderão sobre programação em R, funções estatísticas em R e técnicas para realizar análises estatísticas usando o R

BLOCO 8. TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Esta seção examina o impacto das tecnologias digitais nas operações de hotelaria e no gerenciamento de receitas, destacando estratégias para aproveitar as inovações digitais para melhorar as experiências dos clientes e a eficiência operacional.

Módulo 1. A digitalização Empresarial

Este tema apresenta estratégias de transformação digital para integrar tecnologias digitais às operações de hotelaria e ao gerenciamento de receitas. As discussões incluem a digitalização de processos, o aprimoramento da prestação de serviços por meio de plataformas digitais e o aproveitamento da análise de dados para a tomada de decisões informadas.

Módulo 2. Inteligência Artificial (IA)

Aqui, você explorará as aplicações da inteligência artificial (IA) na hotelaria e no gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem melhorias no atendimento ao cliente orientadas por IA, análise preditiva para previsão de demanda e otimização da eficiência operacional por meio de soluções baseadas em IA.

Módulo 3. Internet das Coisas (IoT)

Esse tema examina a Internet das Coisas (IoT) e seus aplicativos para aprimorar os processos operacionais nos setores de hospitalidade e gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem dispositivos inteligentes habilitados para a IoT, conectividade de dados e aproveitamento de dados da IoT para obter insights e tomar decisões em tempo real.

Módulo 4: Blockchain

Neste curso, você estudará a tecnologia blockchain e suas possíveis aplicações para melhorar a transparência e a segurança nas operações de hospitalidade e no gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem sistemas de transações baseados em blockchain, gerenciamento da cadeia de suprimentos e melhoria da confiança e da rastreabilidade nos processos de negócios.

Módulo 5: Big Data e Business Intelligence (BI)

Aqui, você explorará as ferramentas de análise de big data e business intelligence (BI) para extrair insights acionáveis de grandes conjuntos de dados nos setores de hospitalidade e revenue

management. Os tópicos incluem a tomada de decisões orientada por dados, a análise preditiva e a otimização das experiências dos clientes por meio de estratégias orientadas por BI.

Módulo 6. Computação em Nuvem (Cloud)

Este tópico aborda soluções de computação em nuvem e seus benefícios para operações de hotelaria e gerenciamento de receitas. As discussões incluem infraestrutura baseada em nuvem, escalabilidade, armazenamento de dados e aproveitamento de plataformas de nuvem para soluções de TI flexíveis e econômicas.

Módulo 7. Automação e Robótica Industrial

Aqui, você estudará as aplicações da automação industrial e da robótica para otimizar os processos operacionais nos setores de hospitalidade e gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem automação de processos robóticos (RPA), automação na prestação de serviços e melhoria da eficiência por meio de tecnologias robóticas.

Módulo 8. Cibersegurança

Esse tema examina os princípios de segurança cibernética e as práticas recomendadas para proteger ativos digitais e dados de clientes em operações de hospitalidade e gerenciamento de receitas. As discussões incluem estruturas de segurança cibernética, regulamentos de privacidade de dados e estratégias para atenuar ameaças e vulnerabilidades cibernéticas

BLOCO 9. PROJECT MANAGEMENT

Esta seção abrange as habilidades e técnicas essenciais necessárias para o gerenciamento eficaz de projetos. Você aprenderá a iniciar, planejar, executar e encerrar projetos com sucesso, garantindo que os projetos atinjam seus objetivos dentro do prazo e do orçamento. Ao dominar esses conceitos, você estará preparado para liderar projetos e apresentar resultados em vários contextos comerciais.

Módulo 1. O papel do Project Management

Explorar a função do gerente de projetos e as principais responsabilidades associadas ao cargo. Conheça as habilidades necessárias para um gerenciamento de projetos bem-sucedido, incluindo liderança, comunicação e solução de problemas.

Módulo 2. Gestão de equipes

Entenda os princípios do gerenciamento eficaz de equipes. Saiba como criar e liderar equipes, promover a colaboração e resolver conflitos para garantir o sucesso do projeto e atingir os objetivos da equipe.

Módulo 3. Gestão e comunicação interna

Aprofunde-se em estratégias para gerenciar a dinâmica da equipe e a comunicação eficaz. Saiba como facilitar o diálogo aberto, fornecer feedback construtivo e manter a coesão da equipe durante todo o ciclo de vida do projeto.

Módulo 4. Gestão de projetos

Aprenda os principais processos e metodologias de gerenciamento de projetos. Explore a iniciação, o planejamento, a execução, o monitoramento e o encerramento de projetos, além de ferramentas e técnicas para gerenciar o escopo, o tempo, o custo e a qualidade

BLOCO 10. METODOLOGIAS ÁGEIS

As metodologias ágeis são essenciais para o gerenciamento de projetos em ambientes dinâmicos, permitindo flexibilidade e resposta rápida às mudanças. Esta seção aborda os princípios e as práticas do gerenciamento ágil, incluindo gerenciamento de produtos, startup enxuta e estruturas ágeis.

Módulo 1. Gestão de produtos

Aprenda sobre o gerenciamento ágil de produtos, incluindo técnicas para definir a visão do produto, gerenciar o backlog do produto e agregar valor aos clientes por meio do desenvolvimento iterativo.

Módulo 2. Lean startup

Entenda a metodologia de startup enxuta, que enfatiza a criação e o dimensionamento de empresas de forma eficiente, testando e repetindo rapidamente as ideias para atingir a adequação ao mercado.

Módulo 3. Agile Management

Explore as estruturas de gerenciamento ágil, como Scrum e Kanban, incluindo seus princípios, funções, eventos e artefatos, e como aplicá-las aos seus projetos para aumentar a eficiência e a flexibilidade.

BLOCO 11. DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL

Esta seção aborda os princípios e as práticas da distribuição comercial. Ela explora os canais de comércio, a lei de distribuição e concorrência, as políticas comerciais, o comércio internacional, o comércio exterior, o gerenciamento de Incoterms e a internacionalização de empresas.

Módulo 1. Canais comerciais

Aprenda sobre os diferentes tipos de canais de distribuição comercial, incluindo canais diretos e indiretos, e como selecioná-los e gerenciá-los.

Módulo 2. Distribuição comercial e direito da concorrência

Compreender os aspectos legais da distribuição comercial, incluindo a lei da concorrência, regulamentos antitruste e requisitos de conformidade.

Módulo 3. Política comercial e regulamentação

Estude as políticas e regulamentações comerciais que afetam a distribuição do comércio, incluindo tarifas, acordos comerciais e regulamentações de importação/exportação.

Módulo 4. Comércio internacional

Explora os princípios do comércio internacional, incluindo a dinâmica do mercado global, barreiras comerciais e estratégias de comércio internacional.

Módulo 5. Comércio exterior

Entenda os processos e desafios do comércio exterior, incluindo logística, procedimentos alfandegários e métodos de pagamento internacional.

Módulo 6. Gestão Incoterms

Saiba mais sobre os Incoterms (Termos Comerciais Internacionais), sua importância no comércio internacional e como usá-los para gerenciar as responsabilidades de remessa e entrega.

Módulo 7. Internacionalização de empresas

Estuda as estratégias e os desafios da expansão internacional das empresas, incluindo estratégias de entrada no mercado, gerenciamento intercultural e marketing global.

BLOCO 12. BIG DATA

Esta seção apresenta o conceito de Big Data e suas aplicações nos negócios. Você aprenderá sobre as tecnologias de Big Data, as metodologias ágeis e o papel da inteligência artificial na análise e no uso do Big Data para a tomada de decisões estratégicas.

Módulo 1: Introdução ao Big Data

Explore os fundamentos do Big Data, incluindo sua definição, características e importância. Aprenda sobre as tecnologias e ferramentas usadas para gerenciar e analisar grandes conjuntos de dados.

Módulo 2: Big Data em projetos

Entenda como aplicar os conceitos de Big Data no gerenciamento de projetos. Aprenda sobre ferramentas, técnicas e metodologias de Big Data para aproveitar os dados para o sucesso do projeto e atingir os objetivos.

Módulo 3: Metodologias Ágeis

Saiba mais sobre metodologias ágeis e sua função em projetos de Big Data. Explore as estruturas ágeis, como Scrum e Kanban, e como usar essas metodologias para gerenciar projetos de dados e promover a inovação.

Módulo 4: Inteligência Artificial

Explore a função da inteligência artificial (IA) na análise de Big Data. Saiba mais sobre técnicas de IA, como aprendizado de máquina e processamento de linguagem natural, e como aplicar essas técnicas para analisar e interpretar Big Data.

Módulo 5. Casos de uso na Indústria

Examine casos reais de uso de Big Data em vários setores. Aprenda sobre aplicações bem-sucedidas de tecnologias de Big Data e estratégias para aproveitar os dados para resolver desafios específicos do setor.

BLOCO 13. GERENCIAMENTO DE DADOS

O gerenciamento de dados engloba as práticas e tecnologias de coleta, armazenamento e proteção de dados para apoiar as operações comerciais e a tomada de decisões estratégicas. Esta seção aborda os principais conceitos de gerenciamento de dados, incluindo dados abertos, privacidade de dados e o desenvolvimento de estratégias eficazes de dados.

Módulo 1. Open Data

Os alunos explorarão o conceito de dados abertos e sua função na promoção da transparência, da inovação e da participação pública. Este tópico aborda os princípios das iniciativas de dados abertos, os benefícios de tornar os dados acessíveis ao público e os desafios associados ao gerenciamento de dados abertos.

Módulo 2. Gestão do Dados

O gerenciamento de dados engloba as práticas e tecnologias de coleta, armazenamento e proteção de dados para apoiar as operações comerciais e a tomada de decisões estratégicas. Esta seção aborda os principais conceitos de gerenciamento de dados, incluindo dados abertos, privacidade de dados e o desenvolvimento de estratégias eficazes de dados.

Módulo 3. Privacidade de Dados

A privacidade de dados é fundamental para a proteção de informações confidenciais. Os alunos estudarão as leis, os regulamentos e as práticas recomendadas de privacidade de dados para garantir a proteção de dados pessoais e confidenciais. A disciplina enfatiza a importância da conformidade com os padrões legais e as considerações éticas no gerenciamento de dados.

Módulo 4. Armazenamento de Dados

Este tópico aborda várias soluções de armazenamento de dados, incluindo opções tradicionais e baseadas na nuvem. Os alunos aprenderão sobre diferentes tecnologias de armazenamento, seus aplicativos e como escolher as melhores soluções de armazenamento para várias necessidades de gerenciamento de dados.

Módulo 5: Estratégia e os dados

Os alunos explorarão como desenvolver estratégias de dados que se alinhem aos objetivos comerciais. Este tópico aborda métodos para aproveitar os dados para apoiar o planejamento estratégico, impulsionar a tomada de decisões e atingir as metas organizacionais.