

Guia de Estudos



Escola de Negócijs 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.



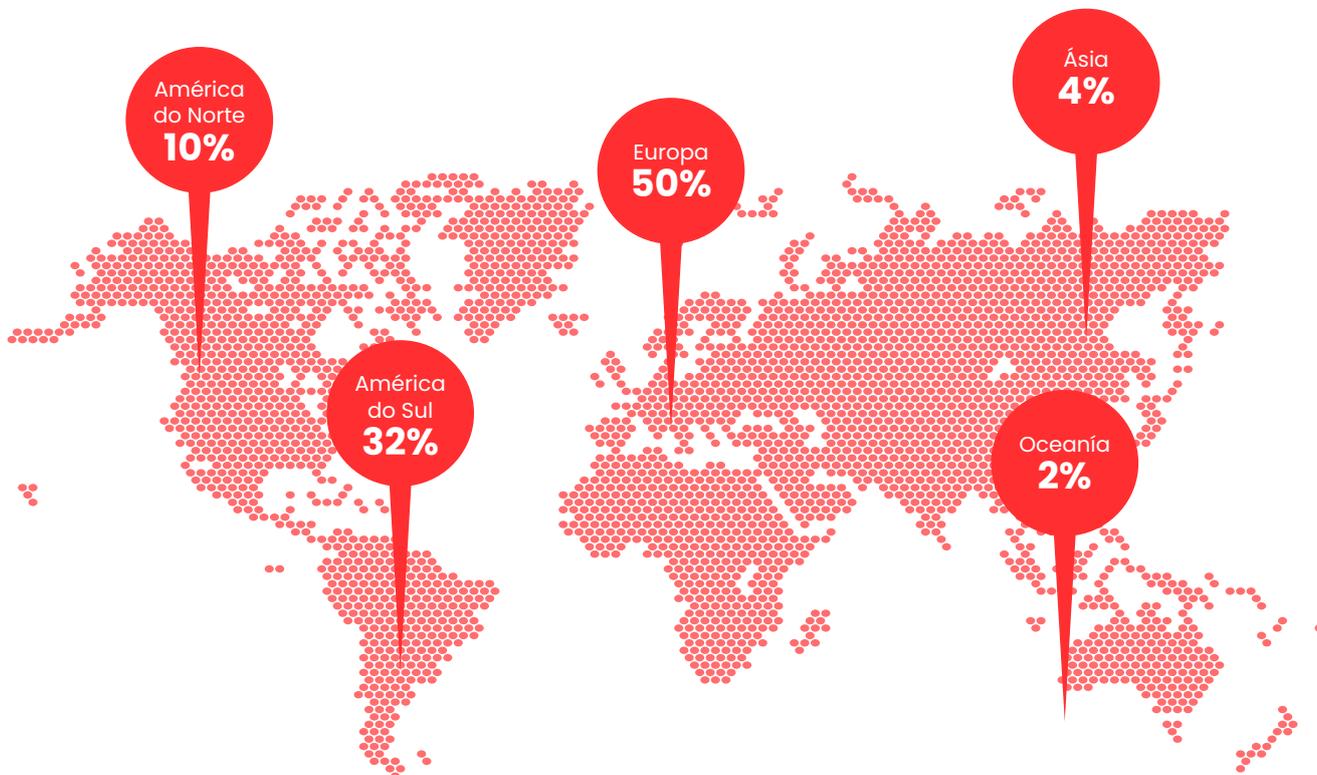
Queremos transformar a vida dos nossos alunos, do ponto A ao ponto E.

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



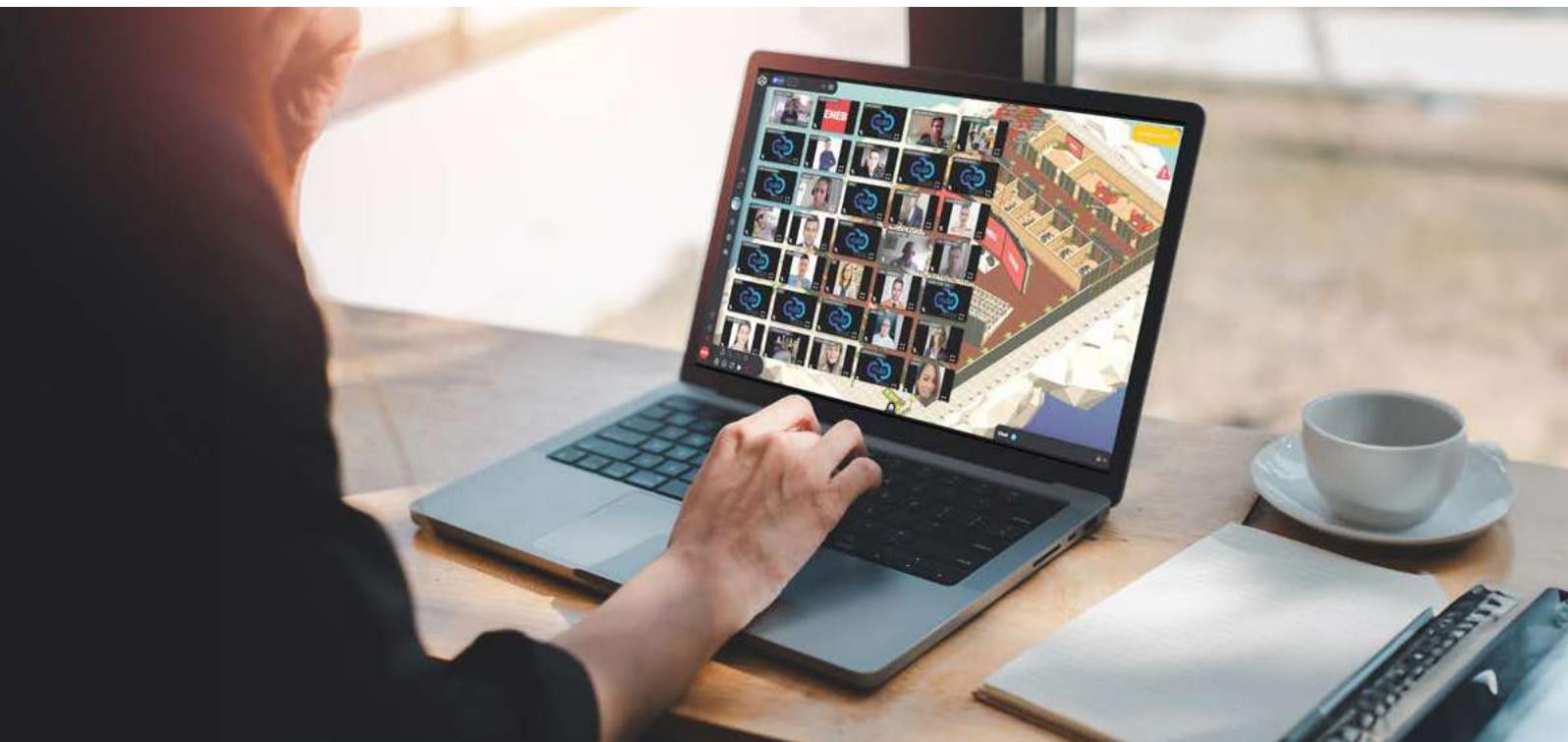
Personalizado



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.

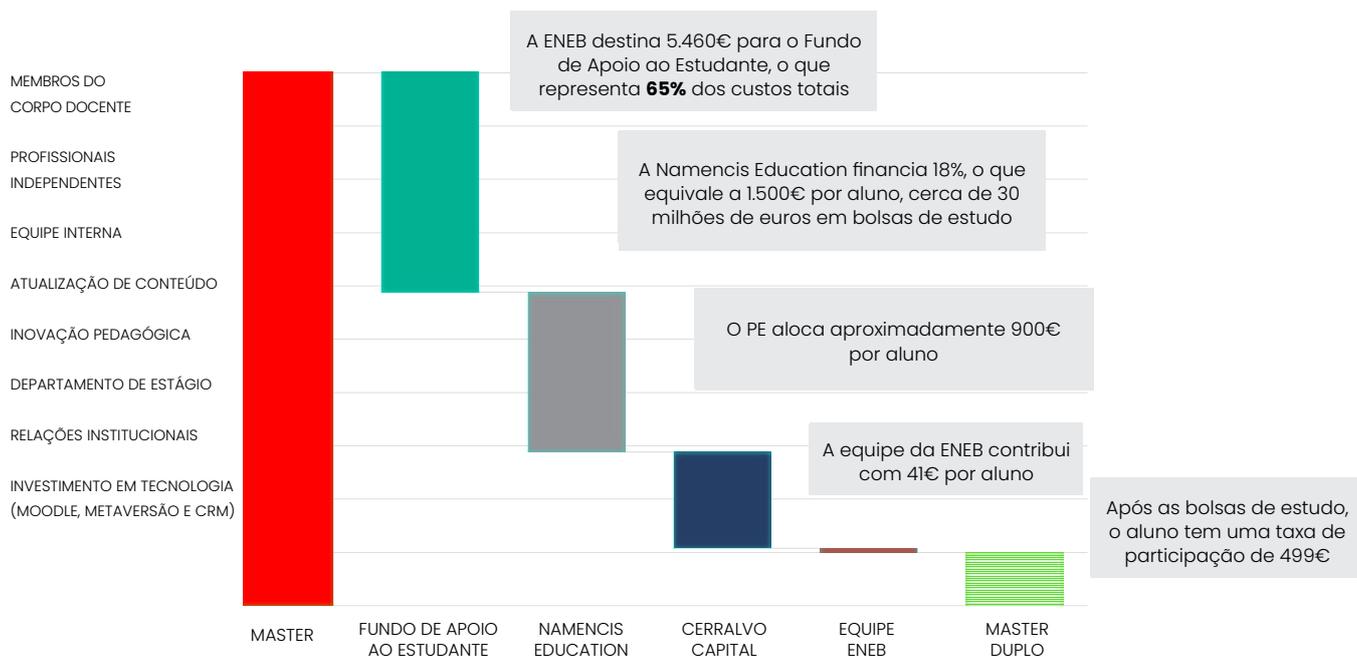
Bolsa PMEs: destinada a empresários que desejam adquirir conhecimentos para contribuir com o crescimento de suas empresas.

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.”





PDD em Marketing Social

INTRODUÇÃO

O PDD em Marketing Social é um programa de formação especializado em estratégias e técnicas de marketing digital aplicadas às redes sociais. O programa cobre uma ampla variedade de tópicos, desde o desenvolvimento de estratégias de conteúdo até a medição e análise de resultados, criação e gerenciamento de comunidades online e segmentação de públicos-alvo. Além disso, também se concentra nas tendências emergentes nas mídias sociais e em como aproveitá-las para melhorar o desempenho das campanhas de marketing.

Escolha formar-se na ENEB, uma das escolas de negócios à distância mais relevantes da Europa e treine 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:

- PDD em Marketing Social
- Certificado do Programa de Inglês para Negócios

Vale lembrar que o curso de inglês para obtenção do Certificado do Programa de Inglês para Negócios é opcional e em nenhum caso condiciona a qualificação do PDD.

QUEM É O PÚBLICO-ALVO?

O PDD em Marketing Social tem como objetivo:

- Profissionais de marketing e comunicação que buscam se especializar na área de mídias sociais e marketing digital.
- Responsável por redes sociais, community managers e demais perfis relacionados à gestão de conteúdo em redes sociais e plataformas digitais.
- Empreendedores e empresários que desejam melhorar a presença online da sua marca e aumentar a sua visibilidade nas redes sociais.
- Profissionais de qualquer setor interessados em conhecer as últimas tendências em mídias sociais e marketing digital.
- Licenciados em marketing, comunicação ou áreas afins que pretendam desenvolver uma carreira profissional na área das redes sociais.

OBJETIVOS

O PDD em Marketing Social tem os seguintes objetivos:

- Compreender os fundamentos do marketing de mídia social e aprenda como desenvolver uma estratégia eficaz.

- Dominar as ferramentas e técnicas de criação de conteúdo online, bem como de gestão de comunidades.
- Aprender a segmentar seu público-alvo e usar técnicas avançadas de segmentação para maximizar o impacto das campanhas publicitárias.
- Aprender sobre as tendências emergentes nas redes sociais e como aproveitá-las para melhorar a presença online da sua marca.
- Desenvolver habilidades de análise de dados para medir e melhorar o desempenho das campanhas de marketing.
- Aprender a trabalhar com orçamentos limitados e otimize o retorno do investimento em marketing de mídia social.

OPORTUNIDADES DE CARREIRA

- Gerente de Mídias Sociais: responsável por gerenciar e desenvolver a estratégia de mídias sociais de uma empresa ou marca.
- Especialista em Marketing de Influenciadores: responsável pelo planejamento e execução de campanhas publicitárias com influenciadores nas redes sociais.
- Consultor de Marketing Digital: especialista em marketing e publicidade online que assessora empresas e marcas no planejamento e execução de suas estratégias de mídias sociais e marketing digital.

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. 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

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. 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.