

PLANO DE ENSINO
2016.1

Fundamentos de Comunicação e Marketing	
Módulo A	Carga Horária: 50 h
Ementa	Estudos conceituais através de reflexões sobre os Fundamentos de Marketing. Aplicações práticas fundamentadas nos conceitos de marketing na dinâmica organizacional voltada ao ambiente de negócios. Aprofundamento dos elementos envolvidos no processo de administração de marketing inter-relacionando os departamentos institucionais. Explicitação das etapas do Planejamento de Marketing com suas respectivas fases. Ética em Marketing.
Conteúdo	Definição de Marketing Conceitos Aplicados em Marketing Ambiente de Negócio Administração de Marketing Planejamento de Marketing Ética em Marketing
Bibliografia Básica:	DIAS, Sergio Ribeiro. Gestão de marketing. São Paulo: Saraiva, 2010. 539p. KOTLER, PHILIP. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 12ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Marketing: conceitos exercícios e casos. São Paulo: Saraiva 2009. NARVER, John C.; SLATER, Stanley F.. Efeito da orientação para o mercado sobre a lucratividade da empresa. Rev. adm. empres., São Paulo, v. 46, n. 2, jun. 2006 . Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75902006000200014&lng=pt&nrm=iso .acessos em 07 mar. 2013.
Bibliografia Complementar:	REINALDO, Dias. Marketing Ambiental. São Paulo: Editora Atlas, 2013. SÁ, Patricia R. Galante; HAIM, Maria; CASTRO, Ricardo de. [et al].. Comunicação integrada de marketing. Rio de Janeiro: FGV, 2011. 171p. MADRUGA, Roberto Pessoa; THIN CHI, Ben; SIMÕES, Marcos L. da Costa. [et al]. Administração de marketing no mundo contemporâneo. Rio de Janeiro: FGV, 2011. 146p. CRUZ, Breno de Paula Andrade; ZOUAIN, Deborah Moraes. Atuação de consórcios de exportação brasileiros no segmento de moda praia. RAM, Rev. Adm. Mackenzie, São Paulo, v. 9, n. 2, abr. 2008 . Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1678-69712008000200002&lng=pt&nrm=iso .acessos em 07 mar. 2013. http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712008000200002 . QUEIROZ, Tatiana Silva de; SOUZA, Tereza de; GOUVINHAS, Reidson Pereira. Estratégias de marketing como um diferencial na escolha do supermercado de bairro. RAM, Rev. Adm. Mackenzie, São Paulo, v. 9, n. 3, jun. 2008 . Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1678-69712008000300004&lng=pt&nrm=iso .acessos em 07 mar. 2013. http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712008000300004 .

Critério de Avaliação	<p>Primeiro Bimestre: avaliação individual valendo 6 pontos, prova qualis valendo 2 pontos e avaliações (exercício, trabalho, saída técnico pedagógica) valendo 2 pontos</p> <p>Segundo Bimestre: avaliação individual valendo 6 pontos e avaliações (exercício, trabalho, saída técnico pedagógica) valendo 4 pontos</p> <p>Substitutiva: na hipótese de ausência na avaliação individual e Recuperação nas vistas das provas e no último encontro.</p> <p>Caso os 6 pontos não sejam obtidos na média do primeiro com o segundo bimestre, o aluno tem a possibilidade de fazer a recuperação e obter a nota necessária através de avaliação formativa (prova). A nota necessária para recuperação é composta pelo resultado da diferença de 12 pontos (soma do primeiro e segundo bimestre) e a média realizada no semestre.</p> <p>Eventualmente, no caso de perda de realização da prova o aluno conta com prova substitutiva.</p>
------------------------------	--

AULA 1 – Primeira semana

Conteúdos	<p>Apresentação Docente, Plano de Ensino, Planejamento da aula a aula, explicação dos critérios de avaliação, cronograma com as datas importantes, combinados (orientações gerais) para o semestre.</p> <p>Introdução: Conceito de Marketing</p>
Metodologia	<p>Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.</p>

Aula 2 – Segunda semana

Conteúdos	<p>Conceitos aplicados ao marketing:</p> <p>Composto de marketing;</p> <p>Mercado,</p> <p>Segmento e segmentação de mercado,</p> <p>Demanda e potencial de mercado,</p> <p>Produtos, serviços,</p>
------------------	---

	<p>Cliente, consumidor, necessidade, Satisfação de necessidade e outros.</p>
Metodologia	<p>Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.</p>

AULA 3 - Terceira semana

Conteúdos	<p>A função de marketing nas organizações;</p> <p>A gestão de marketing nas organizações, As áreas de responsabilidade do marketing, decisões e ações estratégicas e operacionais de marketing, as atividades (os papéis) de marketing, As relações de marketing com as demais áreas funcionais da organização.</p>
Metodologia	<p>Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.</p>

AULA 4 – Quarta semana

Conteúdos	<p>Aplicações de marketing:</p> <p>Marketing direto, Marketing de relacionamento, Marketing one-to-one, Marketing pessoal, Marketing institucional, Marketing digital e outros.</p>
Metodologia	<p>Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.</p>

AULA 5 - Quinta semana

Conteúdos	<p>Segmentação de mercado</p> <p>Conceito de segmentação de mercado; Vantagens da segmentação de mercado;</p>
------------------	--

	Critérios de segmentação de mercado.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 6 - Sexta semana

Conteúdos	<p>Segmentação de mercado</p> <p>Estratégias de segmentação de mercado;</p> <p>Formas ou critérios para segmentação (demográfica, socioeconômica, geográfica, por benefícios, por grau de utilização, psicográfica);</p> <p>Quantificação de mercado (potencial de mercado e de vendas, previsão de vendas e determinação de cotas).</p>
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 7 – Sétima semana

Conteúdos	<p>Comportamento do consumidor</p> <p>Compreendendo o cliente. Transformar o consumidor em cliente. Tipologia de cliente. Papéis do cliente. Características que influem no comportamento do consumidor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - fatores de mercado; - fatores culturais; - fatores sociais; - fatores pessoais; - fatores psicológicos.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 8 – Oitava semana

Conteúdos	Revisão dos principais conteúdos para a avaliação bimestral individual.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

Aula 9 – Nona semana

Instrumento	Avaliação Bimestral Individual. Prova dissertativa e/ou múltipla escolha contemplando as competências e habilidades exploradas no ENADE.
Conteúdos	Conteúdo ministrado no 1º bimestre.
Crítérios	

Aula 10 - Décima semana

Conteúdos	Vistas das Provas, esclarecimento das dúvidas e informe da composição da nota. Revisão do conteúdo.
Metodologia	Atendimento individualizado para o esclarecimento de dúvidas. Revisão da Teoria com exercícios práticos.

AULA 11 – Décima primeira semana

Conteúdos	Comportamento do consumidor Tipos de comportamento de compra: comportamento complexo de compra, comportamento rotineiro de compra; comportamento de compra buscando a variedade. - O processo de decisão do comprador: reconhecimento da necessidade; busca de informações; avaliação de alternativas; decisão de compra; comportamento pós-compra.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 12 – Décima segunda semana

Conteúdos	Inteligência de marketing Conceito de Sistema de informações de marketing (SIM); Identificação das necessidades de informações; Componentes do Sistema de Informações de Marketing (SIM); Sistema de Registros Internos; Sistema de Inteligência de marketing; Sistema de Pesquisa de Marketing.
------------------	--

Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.
--------------------	--

AULA 13 – Décima terceira semana

Conteúdos	Processo de Pesquisa de Marketing: Definição do problema e objetivos da pesquisa.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 14 – Décima quarta semana

Conteúdos	Processo de Pesquisa de Marketing: Desenvolvimento do plano de pesquisa; Identificação das informações específicas necessárias.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 15 – Décima quinta semana

Conteúdos	Processo de Pesquisa de Marketing: - Planos de amostragem implementação do plano de pesquisa; - Interpretação e apresentação dos resultados.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 16 – Décima sexta semana

Conteúdos	Processo de Pesquisa de Marketing: Planos de amostragem implementação do plano de pesquisa; Interpretação e apresentação dos resultados.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 17 - Décima sétima semana

Conteúdos	Revisão dos conteúdos das aulas 10 em diante
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 18 – Décima oitava semana

Conteúdos	Avaliação Bimestral Individual. Prova dissertativa e/ou múltipla escolha contemplando as competências e habilidades exploradas no ENADE.
Metodologia	Conteúdo ministrado no 2º bimestre.

AULA 19 – Décima nona semana

Instrumento	Vistas e revisão de conteúdo
Conteúdos	Conteúdo ministrado no 2º bimestre.
Critérios	

AULA 20 – Vigésima Semana

Instrumento	Recuperação
Conteúdos	Conteúdo ministrado no 2º bimestre.
Critérios	