

Modelos Mentais para Elaboração de Estratégias de Marketing

Sobre o curso: Compreender a dinâmica dos mercados e da criação de valor para o cliente é um dos principais fatores determinantes do crescimento e sustentabilidade das organizações atuais. Os constantes movimentos da concorrência, dos consumidores e da tecnologia tornam o ambiente de negócios mais complexo e desafiador para as empresas, sendo imprescindível estabelecer novos modelos mentais que proporcionem adaptações constantes as formas de entrega de experiências para os clientes e o modo de se relacionar com eles. O curso fornece uma visão abrangente dos principais componentes da estratégia de marketing e sua integração, bem como os fatores fundamentais para a adoção de estratégias vencedoras e conquista de resultados.

Objetivos:

- Compreender os principais conceitos de Modelos Mentais;
- Conhecer o papel do marketing integrado ao plano estratégico;
- Como elaborar uma estratégia;
- Desenvolver e implementar métricas de acompanhamento e gestão de marketing.

Público Alvo:

Executivos das diversas áreas de negócios, empresários, estrategistas, consultores, profissionais de marketing e comunicação, gestores de projetos e todos os que gostariam de entender como o marketing contribui para o sucesso da empresa.

Metodologia:

- **Aula expositiva dialogada** – Exposição do conteúdo, e debate com os participantes, cujo conhecimento deve ser considerado e pode ser tomado como ponto de partida, interpretação e discursão serve como objeto de estudo, a partir do reconhecimento e do confronto com a realidade. Deve favorecer a análise crítica, resultando na produção de novos conhecimentos.
- **Estudo dirigido** – Estudar sob a orientação e diretividade do professor. Prevê atividades individuais e grupais: (i) Leitura individual a partir de um roteiro elaborado; (ii) resolução de questões e situações-problema, a partir do material estudado; (iii) no caso de grupos de entendimento, debate sobre o tema estudado, permitindo à socialização dos conhecimentos, a discussão de soluções, a reflexão e o posicionamento crítico dos participantes ante a realidade do mercado.
- **Estudo de caso** – Análise minuciosa e objetiva de uma situação real que necessita ser investigada e é desafiadora para os envolvidos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

➤ Modelos Mentais

- Definição e principais conceitos
- Importância para a elaboração de estratégias

➤ Estratégias de Marketing

- Direto / Indireto
- Digital
- Relacionamento
- Social
- Por Dados
- De Permissão
- De Conteúdo
- Inbound / Outbound
- Promocional
- De Ativação
- De Guerrilha
- Viral
- De Nicho
- De Resposta
- Endomarketing
- De Exclusividade
- De Relações Públicas
- De Fidelização
- Cross-selling (venda cruzada)
- Sazonal
- Multinível
- De comunidade

➤ Elaboração de estratégia e implementação de métricas de acompanhamento e gestão

Datas: 22,25,29/11 e 02/12

Horário: 19h às 22h

Carga horária: 12 horas

Local: On-line (aulas ao vivo pelo Zoom)

Investimento: R\$ 640,00 ou em 4x de R\$ 160,00 no boleto/cartão de crédito

Incluso: Apostila digital e certificado para participantes com mínimo de 80% de frequência.

Currículo Professor: Alexandre Mello é doutorando pela Universidade Nova de Lisboa, mestre pela Universidade da Flórida (EUA), pós-graduado em Administração de Negócios pela USP, em Administração em Marketing pela ESPM e graduado em Engenharia de Materiais pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar). É professor da Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc), Faculdade de Extrema (MG), USP e Business School São Paulo (BSP). Ministra aulas nas áreas de Gestão de Vendas, Logística, Empreendedorismo e Marketing. Já atuou em empresas como Bridgestone Firestone do Brasil, Unilever, Raymond e Lamil Lage Minérios.

Nossos clientes:

CLIENTES



Obs. É necessário o preenchimento do número mínimo de participantes para a realização do curso. Caso não seja preenchido, a coordenação reserva-se o direito de não abrir a turma.

Para mais informações entre em contato
47 3057.8001 ou [cursos@fundacaofritzmuller.com.br](mailto: cursos@fundacaofritzmuller.com.br)