

GRADUAÇÃO

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM MARKETING

CARACTERIZAÇÃO DO CURSO

DENOMINAÇÃO: CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM MARKETING /
ÁREA PROFISSIONAL: GESTÃO E NEGÓCIOS.

DIPLOMA CONFERIDO: TECNÓLOGO DE NÍVEL SUPERIOR

NÚMERO DE VAGAS: 200 VAGAS ANUAIS.

NÚMERO DE ALUNOS POR TURMA: 50 ALUNOS

TURNO DE OFERTA: NOTURNO

REGIME LETIVO: SEMESTRAL

PRAZO PARA INTEGRALIZAÇÃO DO CURSO 1.6-DURAÇÃO DO CURSO

MÍNIMO: 4 SEMESTRES OU 2 ANOS

MAXIMO: 6 SEMESTRES OU 3 ANOS

CARGA HORÁRIA MÍNIMA: 1700 HORAS- RELÓGIO

ANO DE IMPLEMENTAÇÃO: 2009

ENDEREÇO DE FUNCIONAMENTO:

Rua Joaquim José do Vale, 670- Bairro: Alto Branco-Campina Grande/PB. CEP
58.103-243

CAMPO DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL - MARKETING

O mercado de trabalho para o egresso do Curso Superior de Tecnologia em Marketing é bastante amplo.

Os futuros tecnólogos poderão estudar os mercados de oferta e de demanda de bens, de serviços e informações e os reflexos desses mercados no ambiente organizacional como oportunidades negociais para as empresas. A tradução dos estudos de mercado para transformação em práticas gerenciais e operacionais é outra grande oportunidade para os profissionais desta área na região.

Planejar e implementar práticas gerenciais em Marketing e de operacionalização de seus instrumentos, como pesquisa de Marketing, desenvolvimento e ajustamento de produtos, precificação, distribuição e logística, comunicação integrada e vendas constitui importante possibilidade para os tecnólogos desta área..

Os egressos poderão exercer no mercado de trabalho local os seguintes postos/ocupações/funções: **consultor de Marketing, gerente nas diversas áreas de Marketing, assessor, assistente, diretor de Marketing em instituições públicas e privadas, gerente de produto de instituições públicas e privadas, supervisor de Marketing de instituições públicas e privadas. Poderão, ainda, atuar em negócio próprio (consultoria de Marketing).**

OBJETIVOS - MARKETING

OBJETIVO GERAL

Formar profissionais qualificados, que compreendam a realidade competitiva dos negócios e utilizem o instrumental mercadológico de modo a inserir com competência os produtos e serviços oferecidos pelas empresas em seus respectivos mercados de atuação, atraindo e mantendo clientes.

Almeja-se um profissional com capacidade de pensar de forma reflexiva, com autonomia intelectual e sensibilidade ao relacionamento interdisciplinar, que lhe permita prosseguir os seus estudos após a conclusão da graduação.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

O Curso Superior de Tecnologia em Marketing da FAC-CG tem como objetivos específicos:

- Capacitar profissionais para a área Marketing, em níveis de maiores eficiência e eficácia;
- Propiciar embasamento teórico e prático necessário para a elaboração de estratégias de vendas que atraiam e mantenham clientes;
- Desenvolver os conhecimentos mercadológicos a partir de novos enfoques e modernas técnicas em Marketing;
- Disseminar técnicas e conhecimentos que permitam o planejamento, o desenvolvimento e a operacionalização comercial quanto à divulgação e à promoção de produtos e serviços;
- Disseminar conhecimentos que possibilitem ao aluno resolução de situações com flexibilidade e adaptabilidade diante de problemas detectados;

- Desenvolver habilidades para atuar em equipe e de forma interativa, em prol dos objetivos comuns e compreensão da complementaridade das ações coletivas;
- Aprimorar habilidades profissionais para o enfrentamento cotidiano e estratégico das contingências da área de Marketing;
- Desenvolver visão estratégica, postura de inovação e espírito empreendedor;
- Ajudar no desenvolvimento de atitudes necessárias ao desempenho da função profissional.

PERFIL DO EGRESSO - MARKETING

O egresso do Curso Superior de Tecnologia em Marketing da FAC-CG será um profissional capaz de elaborar estratégias de vendas que atraiam e mantenham clientes. Por meio do estudo de mercado e seu ambiente sócio-econômico, o egresso será capaz de criar e inovar produtos ou serviços, promovendo-os, solidificando sua marca no mercado e definindo estratégias, público-alvo e preços a serem praticados.

Atento às constantes mudanças, esse profissional comunicará e criará relacionamentos com consumidores, antecipará tendências, aproveitará oportunidades de mercado e analisará riscos. Aspectos da legislação que regulam as atividades de comercialização, consumo, contratos comerciais, normas de higiene e segurança, questões tributárias e fiscais, estão diretamente ligados às atribuições desse profissional.

Para que o egresso alcance o perfil esperado, o Curso Superior de Tecnologia em Marketing proporcionará meios para o desenvolvimento das seguintes competências e habilidades:

- Detectar novos mercados, aproveitando as oportunidades disponíveis, acompanhando a concorrência;
- Desenvolver novos produtos e linhas de produtos, a partir de estudos de mercado e de viabilidade econômico-financeira;
- Identificar riscos e oportunidades para desenvolvimento de novos produtos e serviços;
- Executar e analisar pesquisa de mercado, interpretando o comportamento do consumidor e suas tendências, considerando o ambiente sócio-econômico;
- Identificar e formular estratégias e planos de marketing para os vários tipos de empresas;

- Utilizar a cadeia logística como diferencial competitivo;
- Planejar as formas de comercialização e comunicação;
- Trabalhar de forma integrada com a área de vendas e demais setores institucionais, atuando em equipes multidisciplinares, visando objetivos, prazos e metas;
- Estruturar equipes de trabalho e implementar planos de vendas, pós-vendas e de relacionamento, tendo como foco resultados organizacionais;
- Elaborar estratégias de prospecção e manutenção de clientes internos e externos.

Os alunos deverão ao final do curso apresentar competência técnica, humana e visão sistêmica para atuar na área de Marketing.

A **competência técnica** compreende o domínio das modernas técnicas de Marketing, decorrentes dos conhecimentos disponibilizados em diversos componentes curriculares do curso.

Já a **competência humana** consiste na capacidade de interagir e trabalhar com pessoas, visando conseguir esforços cooperativos no sentido de alcançar os resultados pretendidos. Exige capacidade para criar um ambiente de segurança, para comunicar e encorajar a comunicação entre os membros do grupo e compreender as necessidades e motivações dos liderados.

A **visão sistêmica** permite visualizar a organização em que atua, como um conjunto integrado, isto é, perceber como as várias funções são interdependentes e como a alteração em uma área afeta todas as demais.