



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ARTES
DEPARTAMENTO DE COMUNICAÇÃO SOCIAL

| PLANO DE ENSINO | | |
|---|---------------------------------------|--|
| Universidade Federal do Espírito Santo | Campus Goiabeiras | |
| Curso: Jornalismo | | |
| Departamento Responsável: Comunicação Social | | |
| Data de Aprovação (Art. nº91): 19/02/2024 | | |
| Docente Responsável: Flávia Magalhães Barroso | | |
| Qualificação / link para o Currículo Lattes: http://lattes.cnpq.br/4521991250104821 | | |
| Disciplina: Marketing e Comunicação | | Código: COS04841 |
| Pré-requisito: | Nenhum | Carga Horária Semestral: 60h |
| Créditos: | Distribuição de carga horária: | |
| | Teórica | Prática |
| | 40h | 20h |

EMENTA

Conceituação de Marketing. A importância do marketing, da comunicação e do planejamento estratégico para as organizações. As organizações e seus produtos: bens, serviços e ideias. Marketing institucional e imagem de marca. Comportamento do consumidor. Globalização e segmentação de mercados.

OBJETIVOS

Avaliar estratégias e processos da linguagem visual como atividade social. Refletir sobre a emergência de um "alfabetismo visual". Compreender a linguagem visual inserida no contexto das transformações dos modos de ser e ver no contemporâneo. Trabalhar a leitura das imagens e distinguir as funções éticas e estéticas da imagem. Introduzir, na lógica das imagens técnicas e de sua reproduzibilidade, o imperativo da informação. Identificar as

demandas de mercado e as tendências de consumo. Avaliar diferentes composições visuais para diferentes plataformas comunicacionais.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Marketing

- 1.1 Conceito e histórico do marketing
- 1.2 Composto ou mix de marketing
- 1.3 Planejamento de marketing: ambientes, matrizes e avaliação

2. Marketing Pessoal e Gestão de Carreira

- 2.1 Carreira e plano de carreira
- 2.2 Currículo, apresentação e networking
- 2.3 Gestão do tempo e inteligência emocional
- 2.4 Ferramentas para gestão de carreira: roda da vida, análise SWOT, 5W2H, perguntas poderosas e roda da inteligência emocional

3. Comportamento do Consumidor, Globalização e Segmentação de Mercados

- 3.1 Consumo, consumismo e consumerismo
- 3.2 Modelos de comportamento do consumidor e etapas do processo de compra
- 3.3 Segmentação de mercados

4. Gestão de Marca: Criação de Valor e Posicionamento

5. Gestão da Comunicação Integrada de Marketing

BIBLI

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CONSOLO, Cecilia. Marcas: design estratégico: do símbolo à gestão da
comunicação. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

GIGLIO, Ernesto Michelangelo. O comportamento do consumidor. 4. ed. São
Paulo: Editora Atlas, 2014.

BARBOSA, Lúvia; PORTILHO, Fátima; VELOSO, Letícia. Consumo: cosmologias
e práticas. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 14. ed. São Paulo,
SP: Editora Atlas, 2016.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. Marketing 4.0: do tradicional ao digital Rio de Janeiro: Sextante, 2017

BIBL

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

DIAS, Sérgio Roberto (Coord.). Gestão de marketing. 2ed São Paulo: Saraiva

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de marketing. São Paulo: Pearson

LAS CASAS, Alexandre L. Marketing: conceitos, exercícios e casos. 8. ed. São Paulo: Atlas. 2009.

Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano

CHURCHILL, Gilbert A.; PETER J. Paul. Marketing: criando valor para o cliente. São

COBPA, Marcos. Marketing básico. São Paulo: Atlas

COLEMAN, Daniel. Marketing. São Paulo: Elsevier

METODOLOGIA

Aulas expositivas e dialogadas. Análises de cases, leitura de capítulos de livros e artigos, estudos dirigidos e seminários.

CRITÉRIOS/ PROCESSO DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Atividade 01: Apresentação de seminário em grupo (Pesquisa de Mercado). (5 pontos) Atividade 02: Apresentação de seminário em grupo (Plano de Marketing)

CRONOGRAMA

Aula 1: Apresentação do curso: ementa, objetivos, programa e critérios de avaliação.

Aula 2: Conceito e histórico do marketing e orientações sobre trabalho de planejamento de marketing.

Aula 3: Composto ou mix de marketing e Evolução e novas tendências.

Aula 4: Planejamento de marketing: ambientes, matrizes e avaliação.

Aula 5: Consumo, consumismo e consumerismo; Modelos de comportamento do consumidor e etapas do processo de compra.

Aula 6: Segmentação de mercados e Consumidor na era digital.

Aula 7: Pesquisa de mercado e opinião pública.

Aula 8: Orientação intermediária das pesquisas de mercado.

Aula 9: Apresentação das pesquisas de mercado.

Aula 10: Posicionamento e objetivos de marketing.

Aula 11: Estratégias baseadas no humano; Introdução ao plano de marketing.

Aula 12: Branding e Associações e atributos da marca.

Aula 13: Marketing de relacionamento.

Aula 14: Orientações dos planos de marketing.

Aula 15: Apresentação e entrega dos planos de marketing.