

**Marketing
Industrial**



Objetivos

Ampliar a capacidade técnica e gerencial dos profissionais que trabalham direta ou indiretamente na área, oferecendo-lhes a oportunidade de aprofundar conhecimentos e/ou adquirir novas competências no campo de Gerenciamento de Marketing Industrial.



Marketing Industrial	Carga Horária
1. Canais de Distribuição e Trade Marketing	30 h/a
2. Comportamento de Compra e Venda empresarial	30 h/a
3. Comunicação Institucional e Relações com a mídia	30 h/a
4. Desenvolvimento de Produtos e Processos	30 h/a
5. Estratégia Empresarial	30 h/a
6. Fundamentos do Marketing Industrial	30 h/a
7. Gestão da Tecnologia e da Inovação	30 h/a
8. Gestão de Serviços Industriais	30 h/a
9. Gestão de Vendas Industrial e E-Commerce	30 h/a
10. Gestão dos Relacionamentos na Cadeia Produtiva	30 h/a

Marketing Industrial	Carga Horária
11. Comércio Eletrônico	30 h/a
12. Gestão Econômico Financeira	30 h/a
13. Marketing Internacional	30 h/a
14. Negociação e Processo Decisório	30 h/a
15. Políticas de Preços	30 h/a
16. Sistema de Informação e Pesquisa de Marketing Industrial	30 h/a
17. Comunicação Empresarial e Endomarketing	30 h/a
18. Gestão do Conhecimento	10 h/a
19. Jogos de Negócios	10 h/a
20. Marca como Vantagem Competitiva	10 h/a
21. Gestão Organizacional	30 h/a
22. Responsabilidade Social e Ambiental e o Terceiro Setor	30 h/a
CARGA HORÁRIA TOTAL	600 h/a