

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Cursos pensados para quem necessita de flexibilidade na hora de estudar, sabe gerenciar o tempo, gosta de interagir com uso de tecnologias e desenvolver networking pela internet.

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Você terá acesso a um amplo acervo de recursos didáticos que compõem toda a referência conceitual do curso: exemplos e cases; situações para aplicação prática dos conteúdos; atividades e exercícios, além de muitos outros materiais.

Todos esses recursos podem ser acessados via computador, tablets ou mobile.



AULAS ASSÍNCRONAS

O curso é realizado totalmente a distância, utilizando um ambiente virtual de aprendizagem, o ECLASS, onde o aluno tem acesso ao material didático do curso, aos vídeos gravados pelos autores e a uma grande quantidade de livros, disponíveis nas bibliotecas virtuais.



INTERAÇÃO COM TUTOR

Durante o curso haverá momentos síncronos por meio da ROL (reunião on-line) onde o aluno é estimulado a participar, engajar-se e compartilhar as suas experiências e os seus entendimentos sobre o assunto.



CERTIFICADO E BADGE FGV

O Certificado e o Badge FGV que representam um importante diferencial na disputa por vagas no mercado de trabalho e no desenvolvimento da sua carreira. O aluno poderá compartilhar a conclusão do curso com a chancela da FGV em suas redes, currículo e e-mail.



CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Consumo e Processo Decisório de Compra (30 horas)

Entender o consumidor é crucial para o marketing, sendo a sua centralidade fundamental para o sucesso dos negócios. Por décadas, o enfoque no produto foi hegemônico, mas, com a acirrada competição e as transformações globais, destacou-se a importância de compreender os clientes e os processos decisórios de compra. O curso **Consumo e Processo Decisório da Compra** busca aprofundar os processos de compra e consumo, abordando marcos teóricos, fatores de influência e os principais tipos de compra. Discute também o impacto das plataformas digitais no comportamento e nos processos de compra do consumidor, objetivando estabelecer estratégias que melhorem e otimizem a experiência destes ao longo da sua jornada de motivação, compra, consumo e avaliação de produtos, serviços, ideias e experiências.

Autor: José Mauro Gonçalves Nunes.

Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- criar valor junto aos clientes por meio da gestão de relacionamento ao longo do processo decisório B2B e B2C;
- desenvolver estratégias competitivas voltadas para o processo decisório de compras;
- desenhar um processo de compra organizacional compatível com a moderna economia do mercado global;
- tomar decisões de negócio comerciais considerando os processos de influência que atuam no comportamento de compra.

Importante: Este curso, realizado na modalidade EAD, é ideal para quem deseja flexibilidade de tempo e local de estudo. O curso possui videoaulas, exercícios comentados, *podcasts*, indicações de *sites*, textos e vídeos complementares. Você terá o acompanhamento pedagógico da tutoria a distância, que o(a) orientará de modo a esclarecer dúvidas e as atividades propostas. Durante o curso, haverá três encontros ao vivo com o tutor (com, aproximadamente, 60 minutos cada).



CURTA E MÉDIA ONLINE

PROGRAMA

Módulo 1 – Teorias sobre o comportamento do consumidor

- Interdisciplinaridade no estudo do comportamento do consumidor
- Teorias que analisam o comportamento do consumidor
- Evolução do estudo do comportamento do consumidor

Módulo 2 – Fatores de influência no comportamento de compra

- Quatro grupos de fatores que influenciam o consumidor

Módulo 3 – Tipos de compra, processo decisório de consumo e comportamento do consumidor organizacional

- Tipos de compra
- Processo decisório de consumo e papéis de compra
- Compra organizacional: diferenças e similaridades

Módulo 4 – Consumidor brasileiro e consumidores na internet

- Perfil do comportamento do consumidor brasileiro
- Padrões culturais brasileiros e processo de consumo
- Consumo na internet
- Percepção e sistemas sensoriais nos ambientes virtual e *off-line*

PÚBLICO-ALVO

O curso **Consumo e Processo Decisório da Compra** é recomendado para:

- profissionais e estudantes que buscam aprimorar as suas habilidades em Comportamento do Consumidor, *Customer Experience* e *Consumer Journey* em todos os tipos de empresas, seja nos ambientes *on-line*, seja nos *off-line*;



CURTA E MÉDIA ONLINE

- pessoas que desejam compartilhar conhecimentos, trocar experiências e expandir o seu *networking*, bem como para quem almeja uma aplicação mais rápida e prática do conteúdo adquirido.

CERTIFICADO

Badge FGV. Seu certificado deixa a gaveta para ganhar o mundo

Para ser aprovado no curso de Curta Duração Online, você deverá realizar uma atividade individual final e nela obter, no mínimo, média igual ou superior a 7,0 (sete). Depois de aprovado, você receberá, em até 30 dias após o encerramento do curso, um CERTIFICADO digital, que comprova a sua aprovação, e um *BADGE* (medalha) também digital para compartilhar a sua conquista nas redes sociais, de forma ágil e fácil. Tanto o Certificado quanto o Badge FGV são gerados com tecnologia *blockchain*, o que assegura a sua autenticidade.

INVESTIMENTO

- 1ª Opção: R\$ 997,60, à vista no boleto bancário.
- 2ª Opção: R\$ 997,60, à vista ou em 6x iguais no cartão de crédito.
- 3ª Opção: R\$ 1.007,55, sendo (1 de R\$ 335,85) no boleto bancário e parcelado (2 de R\$ 335,85) no boleto bancário.

CONTATO

- E-mail: empresaparceraonl@fgv.br
- WhatsApp: (21) 3799- 6676
- De segunda a sexta-feira, das 9h às 18h.



CURTA E MÉDIA
ONLINE