



## **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**

## **Marketing Analytics: Estratégias e Táticas para o Crescimento (30 horas)**

As tecnologias recentes reconstruíram a forma por meio da qual as organizações estruturam e praticam as ações de marketing e causaram uma mudança drástica na qualidade e na quantidade de informações que podemos armazenar, acessar e analisar. O curso **Marketing Analytics: Estratégias e Táticas para o Crescimento** proporciona o conhecimento necessário sobre as estruturas analíticas para aumentar o ROI e melhorar o seu processo de tomada de decisão com base em percepções sobre os seus clientes, concorrentes, colaboradores e do mercado em geral.

**Autores:** André Miceli e Kenneth Corrêa.

### **Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:**

- empregar ferramentas e processos adequados à coleta e à análise de dados, de modo a definir métricas e avaliar resultados de forma estratégica;
- projetar cenários atuais e futuros para os negócios a partir de análises preditivas, identificação de probabilidades e interpretação de dados;
- avaliar a performance de ações de comunicação e de canais digitais e off-line;
- adotar estratégias de marketing e tomar decisões de negócio ancorando-se na análise de dados;
- personalizar e construir projetos de segmentação e recomendação por meio do uso de dados e de sistemas;
- utilizar recursos tecnológicos adequados à realização de ações de marketing.

**Importante:** Este curso, realizado na modalidade EAD, é ideal para quem deseja flexibilidade de tempo e local de estudo. O curso possui apostila ou *e-book*, 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 – Novo marketing e dados

- Novas habilidades de profissionais de marketing
- Principais ferramentas de marketing *analytics*
- Processo de marketing *analytics*
- Métricas determinantes de *market share*

### Módulo 2 – Modelos preditivos

- Análise preditiva
- Sistemas de negócios
- Modelos fundamentais de *cloud computing*
- Geração de *insights*, *business analytics* e *big data*
- Passos para fazer uma análise preditiva

### Módulo 3 – Tomada de decisão

- Uso de experiências para tomar decisões, priorizar desafios de negócio e identificar relações de causalidade
- Avaliação de performance de comunicação e de canais digitais e *off-line*
- Testes em marketing

### Módulo 4 – Sistemas de segmentação e recomendação

- Personalização por meio de dados
- Sistema de segmentação: como construir um
- Funcionamento de um sistema de recomendação
- *Customer lifetime value* (CLV)

### Módulo 5 – Próxima fronteira do marketing

- Inteligência artificial
- Processamento de linguagem natural, mineração de texto e análise de dados não estruturados
- *User generated content*
- Próximas práticas de marketing



# CURTA E MÉDIA *ONLINE*

## PÚBLICO-ALVO

O curso **Marketing Analytics: Estratégias e Táticas para o Crescimento** é indicado para profissionais que tenham experiência em funções de nível estratégico ou tático relacionadas ao marketing; negócios digitais; comunicação empresarial, assim como funções de vendas ou gestão de negócios.

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



CURTA E MÉDIA  
*ONLINE*