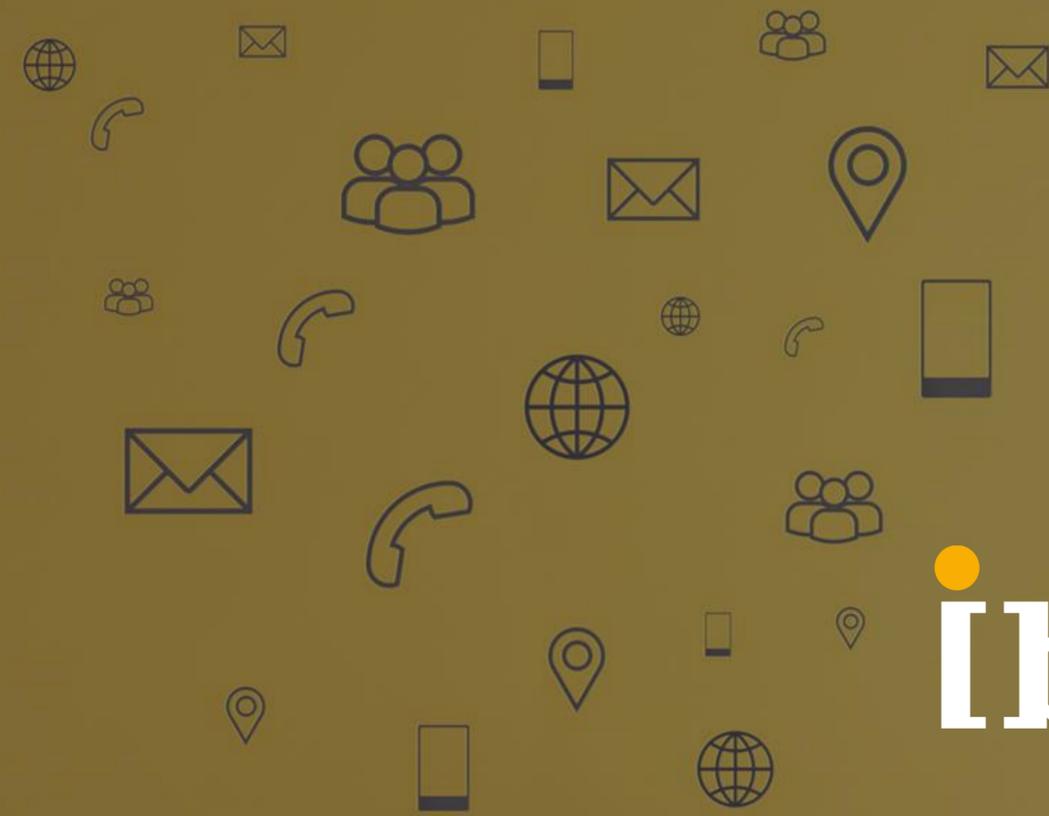


MBA EM  
MARKETING,  
BRANDING  
E CONSUMO  
DIGITAL



**ibmec**





# PRIMEIRO CONHEÇA O IBMEC

## **FORMAMOS SOLUCIONADORES DE MERCADO.**

Há mais de 50 anos, oferecemos uma experiência de ensino única, atualizada de acordo com as mais recentes tendências globais, e que forma profissionais aptos para inovar e ultrapassar fronteiras.

Fomos a primeira instituição do país a criar um MBA em Finanças, no Rio de Janeiro. Em 1991, nossos cursos chegaram a Belo Horizonte; em 2008, a Brasília; e, em 2017, inauguramos um campus em São Paulo. E, para além dessas quatro praças, estamos também em todo o mundo com a Pós-Graduação Digital nas modalidades Online e Live.

## **OFERECEMOS UM PORTFÓLIO ROBUSTO.**

Composto por programas de graduação, pós-graduação, mestrado, extensão e cursos para empresas, com avaliações máximas no MEC e chancelas concedidas por importantes instituições do Brasil e do exterior.

O QUE  
NOS TORNA  
**ESPECIALISTAS**  
EM FAZER  
**HISTÓRIA?**

**LLM GUIDE**

Nossos cursos LL.M. são reconhecidos pelo LLM Guide, associação internacional que divulga o ranking dos programas de LL.M. em todo o mundo.

**MBA - 30 ANOS**

O Ibmecc celebra mais de trinta anos de tradição dos seus programas executivos, formando profissionais que demonstram liderança e competência em seus desafios no mercado.

**AVALIAÇÕES MEC**

Somos a única instituição de ensino privada do Rio de Janeiro e Belo Horizonte com mais de um curso com conceito máximo nas avaliações do MEC (CPC e Enade).

O QUE  
NOS TORNA  
**ESPECIALISTAS**  
EM FAZER  
**HISTÓRIA?**

**VOCÊ S/A**

Com qualidade reconhecida pelo mercado, nossos cursos de pós-graduação estão classificados há mais de 10 anos entre os melhores do país no ranking publicado pela revista *Você S/A*.

**CAPES**

Nossos cursos de mestrado são recomendados e reconhecidos pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), que avalia os cursos de pós-graduação *stricto sensu* do país.

**O AB**

Estamos entre as três instituições privadas do Rio de Janeiro com o melhor desempenho no Exame da Ordem dos Advogados do Brasil.

## Por que é tão importante se profissionalizar na área?

O guia Robert Half aponta que, a partir deste ano, **a demanda por profissionais da área de marketing e vendas deve apresentar um aumento significativo.**

**E não é só isso: de acordo com dados do site Jooble, o Marketing Digital se destaca como uma das áreas mais demandadas no mercado atual.**

Dessa forma, é imprescindível investir em qualificação e se antecipar as tendências que podem guiar os rumos da sua carreira.



# Aumento

NA DEMANDA  
POR PROFISSIONAIS



Novos mercados estão em expansão e necessitam de **profissionais altamente preparados com soft skills**, como:



**Comunicação eficaz**



**Resolução de problemas**



Habilidade de **tomada de decisão**



**Adaptabilidade**



**Liderança**

Um mercado extremamente diverso e com **oportunidades** surgindo diariamente:

Segundo a NTT Data e o MIT Technology Review, **somente na América Latina, 70% das empresas elevaram seu investimento em marketing digital em 2021.**

A pesquisa também revela que **o marketing digital já corresponde a 60% do investimento total em marketing.** A expectativa é que, até 2026, essa fatia aumente significativamente, atingindo a impressionante marca de 85%.

Além disso, de acordo com a Pesquisa Maturidade do Marketing Digital e Vendas no Brasil, **mais de 94% das empresas participantes afirmam apostar no marketing digital para impulsionar seus resultados.**

Portanto, profissionais de marketing preparados para atuarem nesse cenário em expansão estão sendo altamente cotados.



94%

DAS EMPRESAS  
APOSTAM  
NO MARKETING  
DIGITAL



# Os maiores desafios dos profissionais da área de marketing na atualidade:



**MUDANÇAS NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR** A constante evolução das preferências e comportamentos dos consumidores exige rápida atualização para atender às novas demandas.

**CONCORRÊNCIA INTENSA** O mercado continua a ser altamente competitivo e os profissionais de marketing necessitam desenvolver estratégias inovadoras para se destacar.

**TRANSFORMAÇÃO DIGITAL** A transformação digital continua a ser uma prioridade, e os profissionais precisam acompanhar as últimas tecnologias e tendências digitais para permanecerem relevantes.

**PERSONALIZAÇÃO** Os consumidores esperam experiências personalizadas, e os profissionais de marketing precisam encontrar maneiras eficazes de personalizar suas campanhas sem invadir a privacidade.

**ANÁLISE DE DADOS** A capacidade de coletar e interpretar dados é crucial. Os profissionais precisam saber como usar as análises para tomar decisões informadas.

**TENDÊNCIAS EMERGENTES** Novas tecnologias e tendências continuam a surgir, e os profissionais de marketing devem acompanhar essas inovações.

## O que esperar do curso?

Aqui, formaremos líderes em marketing digital, pessoas altamente preparadas para tomar decisões estratégicas. Nossos alunos são referências em suas empresas, pois são capacitados para direcionar os rumos da organização.

Mostraremos o caminho para alcançar o sucesso por meio de uma liderança atualizada, capaz de influenciar, engajar e inovar.



Quais são  
os **diferenciais**  
do nosso curso?



### **ANÁLISE PRÁTICA EM ENCONTROS SÍNCRONOS**

Proporcionamos aulas ao vivo\* com professores atuantes no mercado e que desenvolvem análises práticas sobre estudos de casos, reportagens e temas em alta na atualidade. Não são aulas expositivas, são encontros com duração de 2h15min nos quais os alunos terão acesso a conteúdos práticos que conversam com o conteúdo teórico.



### **BUSINESS GAME**

Nossa metodologia permite que, por meio de um game de decisões mercadológicas, os alunos possam aplicar todo o conteúdo do curso e ainda fomentar seu networking, pois conectamos alunos de outros MBAs. Dessa forma, os estudantes vivenciarão a teoria na prática ao tomar decisões desde o desenvolvimento até a distribuição de um produto, passando pela análise de mercado e do macroambiente.

\*Frequência não obrigatória.

## Para quem é o curso?

Atualização profissional, recolocação e transição de carreira

### **DIRETOR DE MARKETING**

Lidera estratégias de marketing, definindo metas, identificando públicos-alvo, coordenando campanhas publicitárias e promovendo produtos e serviços para aumentar a visibilidade e o desempenho da marca no mercado.

### **GERENTE DE MARKETING**

Planeja e executa estratégias de marketing, coordena equipes, analisa resultados de campanhas e trabalha para aumentar a visibilidade e as vendas de produtos ou serviços de uma empresa.

### **ESPECIALISTA EM MARKETING**

Se concentra em áreas específicas, como mídia social, SEO ou análise de dados. E implementa táticas especializadas para melhorar a presença online e o desempenho de marketing de uma empresa.

### **EMPREENDEDOR**

Para quem já tem seu próprio negócio, ou está querendo começar a empreender, e precisa desenvolver competências para divulgação, gestão e engajamento de sua marca.



**ENTENDA MAIS SOBRE NOSSA FORMA DE ENSINO**

# Online



Direcionada a profissionais que buscam uma formação avançada e flexível, que permite conciliar os estudos com as atividades cotidianas, a modalidade online mantém o ensino de alta qualidade e agrega todas as vantagens da aprendizagem digital.

## **80% do conteúdo assíncrono**

- 86h de videoaulas gravadas.
- Material de apoio desenvolvido por quem entende do assunto.
- Questões para fixar o entendimento.

## **20% do conteúdo síncrono**

- 72h de aulas ao vivo com professores referências no mercado.
- Discussões sobre cases reais nas aulas semanais ao vivo.
- Networking com colegas e professores em tempo real.

## **Professores atuantes no mercado**

- Corpo docente de ponta, com executivos altamente qualificados pela experiência em empresas de renome.

## **Masterclasses com profissionais de mercado**

- 1 Masterclass a cada 2 meses.
- Encontros sobre temas em sintonia com as atualizações do seu curso.

## **Metodologia inovadora**

- Combina uma variedade de recursos para potencializar o aprendizado, incluindo materiais de estudo prévios, videoaulas gravadas, aulas ao vivo e conteúdos exclusivos em plataformas de ensino desenvolvidas para uma experiência completa.

## **Networking nacional/internacional**

- Esteja em contato com alunos e professores que são referências em suas organizações em todo o mundo.

# Online



Direcionada a profissionais que buscam uma formação avançada e flexível, que permite conciliar os estudos com as atividades cotidianas, a modalidade online mantém o ensino de alta qualidade e agrega todas as vantagens da aprendizagem digital.

## **Jornada Internacional**

- Possibilidade de jornada internacional em instituições reconhecidas no exterior.

## **Business Game**

- Atividade de conclusão de curso prática que promove a aplicação dos conhecimentos adquiridos e fomenta o networking.

## **Ibmec carreiras**

- Ibmec Vagas, Programa de Aceleração de Carreiras e Evento de conexão com o mercado e autodesenvolvimento.

## **Ibmec HUBS**

- Um espaço colaborativo de inovação, presente nas unidades Ibmec.

## **Acesso à infraestrutura Ibmec**

- Incluindo auditório, biblioteca, laboratório e muito mais para o seu total desenvolvimento.

## **Acesso aos benefícios Alumni**

- Desconto exclusivo em uma nova formação;
- Acesso à biblioteca;
- Carteirinha alumni;
- Acesso ao Ibmec Carreiras.

# Modelo de Ensino

## DURAÇÃO

12 MESES

Preparamos um curso focado no desenvolvimento de um **networking poderoso** com professores e colegas que já se destacam no mercado.

O programa é dividido em **5 módulos estratégicos**:

- Tomada de Decisão e Novas Tecnologias
- Estratégia
- Experiência do Usuário
- Design e Comunicação
- Estudos Aplicados

Cada módulo é como um minicurso em si, ministrado por professores de renome no mercado. Os **encontros ao vivo** estabelecem uma conexão constante entre a academia e o mundo empresarial.

E não é só isso! Oferecemos também **Masterclasses com convidados de destaque em suas organizações**, enriquecendo ainda mais sua experiência.

O módulo **Estudos Aplicados reúne conteúdo adicional**, criado exclusivamente para ampliar seus horizontes intelectuais, sem a pressão da avaliação formal.

E para finalizar sua jornada, temos o **Business Game** como atividade final, um projeto que promove a aplicação prática de todo o conhecimento adquirido e promove networking.



# Professores

MODALIDADE **ONLINE**



## Marta Fleming

### COORDENADORA TÉCNICA DO CURSO

Sócia-diretora da Fleming Consultoria de Negócios, doutora e mestre em Administração. Gestora de ensino, mentora, avaliadora institucional do INEP e professora em cursos de MBA, pós-graduação e graduação nas áreas de Marketing e Administração. Com experiência profissional de mais de 20 anos em multinacionais do mercado financeiro.



## Bruno Garcia

Mestre em Administração, foi coordenador de cursos e coordenador geral de pós-graduação. Profissional de Administração e Marketing com 20 anos de carreira. Atuou em grandes empresas como Folha, DOC Content, Mundo do Marketing e Multifoco, Hop N´Burger. Fundou a própria empresa, a Com2B, uma editora focada em publicar obras nas áreas de comunicação, marketing e negócios. Também está à frente do projeto de conteúdo, Talk2Biz, no formato podcast e em vídeo.



## Carla Montenegro

Mestre em Administração de Empresas pelo COPPEAD, UFRJ, com extensão no IE Business School, Espanha. Pós-graduada em Negócios Eletrônicos. Responsável por Treinamento e Desenvolvimento in Company. Palestrante na Conferência Metodologias e Práticas em Precificação, organizada por IBC - International Business Communications.



## Igdal Parnes

Empresário, mentor e consultor. É sócio da Parnes Planejamento e Treinamento e também produtor de conteúdo e apresentador de cursos desenvolvidos pela empresa. Atua como professor das principais escolas de negócios do Brasil, ministrando aulas e palestras em todo o país. Participou e participa de Conselhos de Administração e Editoriais. É advisor da EBDIFLIX e é colunista da BIZNEWS. Foi diretor-geral da Editora Campus/Elsevier e fez parte do board internacional do grupo. Foi sócio-fundador da Digitaliza Brasil. Recebeu diversos prêmios. Fez parte da diretoria de entidades ligadas ao mundo corporativo (ABMN, CONAR, ABDR).



## Marcelo Maestrini

Mestre em Economia, especialista em Marketing pelo Ibmecc. Professor e pesquisador. Atuou em grandes empresas no mercado corporativo e na área de Negócios.



## Mauricio Luz

Graduado e Mestre em Administração de Empresas, com pesquisa em Gestão do Conhecimento. Coach de Talentos. Vencedor de dois prêmios Belmiro Siqueira de Administração. Com experiência em empresas como SmithKline Beecham (atual Glaxo SmithKline) e Lojas Americanas, trabalha na Petrobras Distribuidora. Atualmente é coordenador de SAC da Petrobras Distribuidora, integrante licenciado da Comissão de Desenvolvimento Sustentável do CRA-RJ e Sócio-Diretor da Tremn.

\*Corpo docente sujeito a alteração.

# Professores

MODALIDADE **ONLINE**



## Rafael Guimarães

Graduado, Mestre e Doutor em Administração, com MBA em Marketing. Acumula experiências em diversas áreas, nas esferas empresarial e educacional, sempre multinacionais e nacionais de grande porte, nos setores de Educação, Telecom e Energia. Sobre a experiência no setor educacional, há cerca de uma década se dedica ao avanço e aprimoramento das Áreas de Negócios, seja como Professor, Pesquisador, Palestrante, Parecerista, Coordenador de Cursos de Graduação e Pós-Graduação, Líder de Escolas ou Gestor.



## Yuri Lott

Mestre em Ciência da Informação, especialista em Gestão de Negócios com ênfase em Marketing e em Gestão de Projetos. Gestor de Marketing Digital, Mídia de Performance e Analytics. Possui experiência em docência no Ensino Superior e nas áreas de Marketing, Publicidade e Propaganda, Analytics e User Experience (UX).

\*Corpo docente sujeito a alteração.

## MÓDULOS DO CURSO

# ESTUDOS APLICADOS

### NEGOCIAÇÃO E GERENCIAMENTO DE CONFLITOS – 30H

- Negociações sobre custos, escopo, fornecedores, prazos e pessoas.
- Administração de conflitos como habilidade complementar ao negociador eficaz.

### MARKETING DE RELACIONAMENTO – CRM – 30H

- Aborda os conceitos fundamentais relacionados ao Gerenciamento do Relacionamento com o Cliente.
- Apresenta variáveis que devem ser consideradas no desenvolvimento de um programa de relacionamento.

## MÓDULOS DO CURSO

# TOMADA DE DECISÃO E NOVAS TECNOLOGIAS

### ESTRATÉGIA E MODELOS DE NEGÓCIOS – 30H

- Aborda o papel da estratégia empresarial e dos modelos de negócios na criação e sustentação de negócios inovadores e de alto desempenho.
- Avaliação e formulação de estratégias.
- Desenvolvimento de modelos de negócios que criam, entregam e capturam valor.
- Aplicação de ferramentas e técnicas capazes de auxiliar na tomada de decisões empresariais.

### MODELAGEM E BIG DATA – 30H

- Entendimento do que são os dados a serem coletados, tratados, analisados e comunicados.
- Abordagem de como utilizar os dados para obtenção de informação útil, por meio de técnicas, tecnologias e métodos.

### TECNOLOGIA DA INOVAÇÃO – 30H

- Contato com as principais tecnologias portadoras de futuro.
- Relacionamento com as estratégias de crescimento via inovação e com os parâmetros modernos de competitividade.
- Compreender cada uma das tecnologias selecionadas, suas potencialidades e especialmente seus usos típicos.

# ESTRATÉGIA

## MÓDULOS DO CURSO

### MARKETING ESTRATÉGICO – 30H

- Aborda os cenários de marketing.
- Entendimento do mercado e das necessidades do cliente.
- Estuda valor e satisfação.
- Discute o processo de planejamento de marketing e suas interações com outras áreas estratégicas das organizações.
- Trata os ambientes de marketing, sistema de informações, comportamento do consumidor, segmentação de mercado, definição de público-alvo e posicionamento de mercado.

### MÉTRICAS, ANÁLISE E GESTÃO DE DADOS (SEO/GROWTH) – 30H

- Se aprofunda sobre data driven e real time marketing.
- Aborda as ferramentas de analytics e ferramentas de monitoramento de redes sociais.
- Estuda os testes A/B e multivariados.
- Trata KPIs do marketing digital, assim como as integrações com CRM e BI.
- Estuda os frameworks de crescimento como AARRR (aquisição, ativação, retenção, referência e receita).
- Compreende a otimização de mecanismos de busca e o posicionamento do SEO e índice de qualidade.

### PRICING – 30H

- Trata precificação estratégica e precificação tática.
- Aborda a criação de valor, estrutura de preço, comunicação de preço e valor, política de preço, nível de preço e custo.
- Compreende a análise econômica de precificação e o impacto na formação dos preços em ambiente competitivo.
- Estuda a precificação em função do ciclo de vida e o orçamento de marketing.

## MÓDULOS DO CURSO

# EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO

### MARKETING DE CONTEÚDO, CONSUMO DIGITAL E MOBILE MARKETING – 30H

- Visão geral de estratégia de conteúdo.
- Engajamento do público-alvo.
- Plano de estratégia de conteúdo: investimento, execução e mensuração.
- Ferramentas de marketing de conteúdo.
- Impacto e visibilidade do produto ou serviço através do desenvolvimento de conteúdos.
- Perfil do consumidor digital (score digital): low digital, medium digital e heavy digital.
- O fenômeno da mobilidade.
- Estratégias, ferramentas e ações que conectam empresa e consumidor pelo celular.

### SERVIÇOS, PRODUTOS E MARKETING DE COMUNIDADE – 30H

- Conectar produtos e pessoas.
- Construção do ciclo de desenvolvimento de produtos e serviços.
- Diferenciais e posicionamento da marca para produtos e serviços.
- Experiência do cliente.
- Marketing de comunidade e produção de conteúdo.
- O valor da marca.

### UX E CUSTOMER EXPERIENCE – 30H

- Experiência do usuário com o produto ou serviço.
- Touchpoints, jornadas e user experience.
- Interações imediatas e personalizadas / personalização do cliente e do serviço.
- Integração e ferramentas de acompanhamento das experiências.
- Interfaces das interações: serviços, conteúdos, pontos de contato, colaboradores e produto.

## MÓDULOS DO CURSO

# DESIGN E COMUNICAÇÃO

### BRANDING – 30H

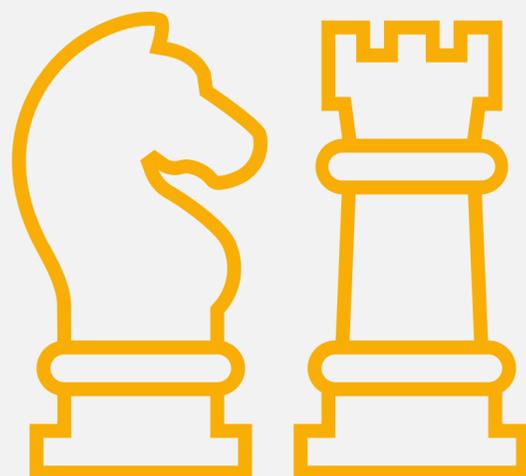
- Branding e Brand Equity: construir uma forte identidade de marca contribui para o valor percebido da marca.
- Sistema de identidade da marca: o conhecimento da marca e qualidade percebida são essenciais para a imagem da marca.
- Posicionamento da marca: a forma como a marca se posiciona influencia sua percepção pelos consumidores.
- Brand experience e lealdade à marca: uma experiência de marca positiva fortalece a lealdade dos clientes.
- Estratégias de branding: a arquitetura de marca ajuda a definir a relação entre marcas em um portfólio.
- Gestão e portfólio de marcas: gerenciar várias marcas requer estratégia para alcançar objetivos específicos.
- E-branding: construir e gerenciar a imagem e reputação online é crucial para o sucesso da marca na internet.

### DESIGN, INTERFACE E USABILIDADE – 30H

- Planejamento, desenvolvimento e aplicação de solução com o objetivo de facilitar a experiência do usuário.
- Agilidade, inovação e indicadores de desempenho.
- Soluções amigáveis e adaptáveis para mobile.
- O papel do design e da interface na jornada de consumo.

### OMNICHANNEL E INTEGRAÇÃO O2O – 30H

- Estratégias para implementar, gerir e evoluir omnichannel.
- Integração e convergência dos canais de relacionamento com o cliente.
- Evolução dos modelos de gestão.
- Trata as tecnologias omnichannel.
- Transformação digital e os modelos de integração o2o (online to offline).
- Estrutura e plataforma para operação de produtos comprados online para serem entregues offline.
- Logística eficiente e perfeita integração entre os canais.



## BUSINESS GAME

**A atividade de conclusão de curso é o Business Game, que substitui o TCC, no qual todos os conhecimentos adquiridos ao longo do curso são utilizados.**

Nessa simulação de negócios, os grupos de alunos são **empresas que concorrem em um mesmo mercado**. Os alunos, em grupo, tomam decisões de negócios em cada um dos encontros com o/a professor/a, tendo suas decisões vistas em resultados baseados no Balanced Scorecard (BSC).

Assim, você terá contato com uma equipe **multidisciplinar** composta por alunos de diferentes MBAs, em encontros conduzidos por docente com experiência de mercado que irá orientar o time, analisar as decisões e, o mais importante, avaliar os resultados que você e sua equipe alcançarem.

O Business Game acontece de forma **online**, por meio de um software especialmente projetado para simular essa experiência.

Dessa forma, **facilitaremos networking de alta qualidade e te apoiaremos para aplicar os conhecimentos que foram adquiridos até o fim da jornada.**

## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

### JORNADA INTERNACIONAL



**Global Skills for Leaders** | Jornada de 4 dias | 2024 - Coventry University – Inglaterra

**Entrepreneurship** | Jornada de 5 dias | 2024 - Babson College - Estados Unidos da América

**Get the Deal Done** | Jornada de 4 dias | 2024 - Columbia University – França

**Direito / Relações Internacionais** | Jornada de 4 a 5 dias | 2024 - UNITAR, United Nations Institute for Training and Research – Holanda ou Suíça

\*É necessário ressaltar que o Ibmec detém a prerrogativa de alterar seu parceiro internacional a qualquer momento, buscando incessantemente estabelecer parcerias com renomadas instituições acadêmicas situadas em todo o mundo.

\*Opcional e paga à parte.



## Tiago Curty

### MBA EM MARKETING

“Didática do curso e corpo docente são excelentes. Trocar experiências com alunos e professores tem sido um diferencial, principalmente nas aulas ao vivo. O curso contribuiu muito no desenvolvimento de hard skills diretamente relacionadas com minha área de atuação, além de novos conhecimentos e atualizações muito necessárias para o mercado de trabalho. Escolher o Ibmec e o curso de MBA em Marketing, Branding e Consumo Digital foi definitivamente um grande acerto para o desenvolvimento e avanço da minha vida profissional.”

## Caio Santos

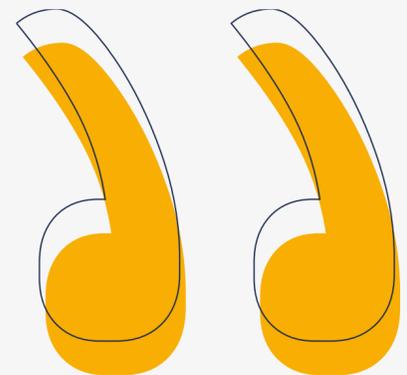
### MBA EM MARKETING

"O curso no Ibmec me deu uma perspectiva positiva sobre o mercado, principalmente no âmbito estratégico no que diz respeito ao entendimento e evolução da digitalização dos negócios. O material didático é realmente muito autoexplicativo, de fácil leitura; os professores prezam por trazer cases para as aulas e nos encorajam a discutir os cases e até mesmo questionar seus resultados. Um curso muito propositivo e que libera insights de evolução o tempo todo. Estou muito feliz em ter o Ibmec como uma marca forte presente em meu currículo."

## Isabella de Lucca

### MBA EM MARKETING

"Ter a chancela Ibmec na minha carreira foi, sem dúvidas, um grande diferencial. O curso de MBA em Marketing, Branding e Consumo Digital me preparou para atuar com muito mais confiança, aprimorando meu lado analítico e me conectando com grandes profissionais de mercado e com professores renomados."



A **transformação**  
faz parte da  
essência **ibmec**.

