

## **ENDOMARKETING**

### **INFORMAÇÕES GERAIS**

#### **APRESENTAÇÃO**

A crescente competição do mercado induz o gestor de negócios a buscar cada vez mais estratégias para redução de custos e melhoria da qualidade de seus produtos e serviços, por isto, este curso busca apresentar mecanismos que contribuam para o crescimento profissional fornecendo subsídios para a atuação na área de negócios por meio do uso e aplicação eficaz dos fundamentos advindos do Endomarketing.

#### **OBJETIVO**

Fornecer aos acadêmicos e profissionais o conhecimento sobre a estratégia do Endomarketing na gestão das organizações, como fortalecedor do trabalho em equipe.

#### **METODOLOGIA**

Concebe o curso **ENDOMARKETING - O DOMÍNIO DO TRABALHO EM EQUIPE**, numa perspectiva de Educação a Distância – EAD, visando contribuir para a qualificação de profissionais de educação que atuam ou pretendem atuar na área.

<b>Código</b>	<b>Disciplina</b>	<b>Carga Horária</b>
<b>3477</b>	<b>MKT - Conhecendo o Endomarketing</b>	<b>45</b>

#### **APRESENTAÇÃO**

1.1 – Conceitos 1.2 – Objetivos Importância Aplicação Conexões com o Marketing Endomarketing e comunicação interna Instrumentos utilizados no Endomarketing Fatores que determinam a eficácia do Endomarketing

#### **OBJETIVO GERAL**

#### **OBJETIVO ESPECÍFICO**

#### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

#### **REFERÊNCIA BÁSICA**

#### **REFERÊNCIA COMPLEMENTAR**

## PERIÓDICOS

3479	MKT - Endomarketing Como Estratégia para Obter Vantagem Competitiva	45
------	---	----

### APRESENTAÇÃO

Mercado competitivo Aspectos administrativos A liderança no processo do endomarketing Investimento no colaborador Crescimento organizacional

### OBJETIVO GERAL

### OBJETIVO ESPECÍFICO

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### REFERÊNCIA BÁSICA

### REFERÊNCIA COMPLEMENTAR

## PERIÓDICOS

3478	MKT - o Endomarketing Motivando Recursos Humanos para a Evolução das Organizações	45
------	---	----

### APRESENTAÇÃO

Organização Valorização/motivação do público interno O trabalho em equipe O clima organizacional A Produtividade A Qualidade no atendimento A lucratividade

### OBJETIVO GERAL

### OBJETIVO ESPECÍFICO

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### REFERÊNCIA BÁSICA

### REFERÊNCIA COMPLEMENTAR

## PERIÓDICOS

Avaliação será processual, onde o aluno obterá aprovação, através de exercícios propostos e, atividades programadas, para posterior. O aproveitamento das atividades realizadas deverá ser igual ou superior a 6,0 (seis) pontos, ou seja, 60% de aproveitamento.

## **SUA PROFISSÃO NO MERCADO DE TRABALHO**

Fornecer aos acadêmicos e profissionais o conhecimento sobre a estratégia do Endomarketing na gestão das organizações, como fortalecedor do trabalho em equipe.