UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS

GR95009 - CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM MARKETING -MODALIDADE A DISTÂNCIA (currículo 2 em implantação)

O Curso possui oferta em todos os polos de educação a distância da Unisinos

Reconhecido pela Portaria SERES/ MEC 0122/2020 – 22/04/20 - DOU 23/04/2020, p. 45; Renovação do reconhecimento: Portaria SERES/MEC 389/2024 - DOU 14/08/2024

Coordenação de Curso: Cassia Rebelo Hofstatter - E-mail:cassiah@unisinos.br. Telefone: 51 3591 1122 - Ramais: 1521

Duração na UNISINOS: 120 créditos - 1.500 horas (1.800 horas-aula) de atividades acadêmicas + 100 horas de atividades complementares. Tempo mínimo: 2,5 anos.

Trajetória do ingressante no primeiro semestre do período letivo

BI.	Cod.	ATIVIDADES ACADÊMICAS	CRED.	HORAS-AULA
		1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):		
10A	50952	Formação para a Prática de Marketing	4	60
10A	60463	Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo	4	60
10A	50258	Teorias e Funções Organizacionais	4	60
10B	10547	Cultura, Ética e Diferença	4	60
10B	50852	Introdução à Microeconomia	4	60
10B	50869	Comportamento do Consumidor	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)		
10A	50862	Fundamentos de Contabilidade	4	60
10A	50620	Direito do Consumidor	4	60
10A	50939	Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes	4	60
10B	10548	Tecnocultura	4	60
10B	50953	Estratégias de Produtos e Desenvolvimento de Novos produtos	4	60
10B	50940	Planejamento Digital de Marketing	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):		
20S	50858	Empreendedorismo e Solução de Problemas (Observação 7)	4	60
10A	50883	Administração de Vendas	4	60
10A	50954	Estratégias de Comunicação Integrada	4	60
10B	50924	Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão	4	60
10B	50872	Negociação Empresarial	4	60
10B	31240	Gestão de Marcas e Branding	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):		
10A	50942	Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital	4	60
10A	50887	Marketing Estratégico	4	60
10A	50943	Marketing de Serviços e Varejo	4	60
10B	98581	Gestão de Marketing Internacional	4	60
10B	50945	Gestão de Canais de distribuição	4	60
10B	50879	Pesquisa Mercadológica	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):		
20S	50868	Inovação Social (Observação 7)	4	60
10A	50955	Tópicos Especiais em Marketing	4	60
10A	----	Atividade Acadêmica Optativa	4	60
10B	50956	Pesquisa e Intervenção em Marketing (Obeservação 10)	4	60
10B	50948	E-commerce	4	60
10B	----	Optativa	4	60
	---	Atividades Complementares*		

Trajetória do ingressante no segundo semestre do período letivo

BI.	Cod.	ATIVIDADES ACADÊMICAS	CRED.	HORAS-AULA
		1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):		
10A	50862	Fundamentos de Contabilidade	4	60
10A	50620	Direito do Consumidor	4	60
10A	50939	Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes	4	60
10B	10548	Tecnocultura	4	60
10B	50953	Estratégias de Produtos e Desenvolvimento de Novos produtos	4	60
10B	50940	Planejamento Digital de Marketing	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)		
10A	50952	Formação para a Prática de Marketing	4	60
10A	60463	Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo	4	60
10A	50258	Teorias e Funções Organizacionais	4	60
10B	10547	Cultura, Ética e Diferença	4	60
10B	50852	Introdução à Microeconomia	4	60
10B	50869	Comportamento do Consumidor	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):		
10A	50942	Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital	4	60
10A	50887	Marketing Estratégico	4	60
10A	50943	Marketing de Serviços e Varejo	4	60
10B	98581	Gestão de Marketing Internacional	4	60
10B	50945	Gestão de Canais de distribuição	4	60
10B	50879	Pesquisa Mercadológica	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):		
20S	50858	Empreendedorismo e Solução de Problemas (Observação 7)	4	60
10A	50883	Administração de Vendas	4	60
10A	50954	Estratégias de Comunicação Integrada	4	60
10B	50924	Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão	4	60
10B	50872	Negociação Empresarial	4	60
10B	31240	Gestão de Marcas e Branding	4	60
	---	Atividades Complementares*		
		5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):		
20S	50868	Inovação Social (Observação 7)	4	60
10A	50955	Tópicos Especiais em Marketing	4	60
10A	-----	Atividade Acadêmica Optativa	4	60
10B	50956	Pesquisa e Intervenção em Marketing (Obeservação 10)	4	60
10B	50948	E-commerce	4	60
10B	----	Optativa	4	60
	---	Atividades Complementares*		

* Sugere-se que você cumpra 20h de Atividades Complementares por semestre até atingir um total de 100h. As atividades complementares fazem parte da carga horária mínima de formação do curso e estão indicadas na grade curricular. Busque mais informações sobre o aproveitamento de Atividades Complementares no Guia do Aluno.

OPTATIVAS

Cod.	Atividades Acadêmicas Optativas	Cred.	HORAS-AULA
90152	Cultura Surda e LIBRAS	4	60
10531	Inclusão e Acessibilidade em Contextos Profissionais	4	60
50327	Funções e Infraestrutura Logística	4	60
50932	Empresa Familiar e Sucessão	4	60
50368	Gestão de Sistemas de Informação	4	60
10544	Educação das Relações Étnico-raciais	4	60
50853	Rotinas de Pessoal e Legislação Trabalhista	4	60
50866	Análise das Demonstrações Contábeis	4	60

OPTATIVAS

Cod.	Atividades Acadêmicas Optativas	Cred.	HORAS-AULA
50870	Finanças de Curto Prazo	4	60
50941	Promoção de Vendas e Merchandising	4	60
50944	Previsão de Vendas e Metas	4	60
50859	Políticas e Processos de Gestão de Pessoas	4	60
50873	Desenvolvimento de Liderança, Grupos e Equipes	4	60
31247	Comunicação Interna e Endomarketing	4	60
50856	Gestão de Projetos	4	60

OBSERVAÇÕES:

1. Para obter mais informações sobre o Curso, entre em contato com a Coordenação do Curso: Cassia Rebelo Hofstatter - E-mail:cassiah@unisinos.br. Telefone: 51 3591 1122 - Ramais: 1521 e 4024.
2. Representação estudantil: (Informações: movestudantil@unisinos.br ou telefone 51 3591 1122 ramal 4101).
3. O modelo de curso na modalidade EaD na Unisinos é composto por atividades virtuais e avaliações presenciais. As interações podem ser síncronas e assíncronas e ocorrem por meio do ambiente de aprendizagem LXP.
4. As atividades de avaliação que compõem o Grau A são virtuais e ocorrem até a 7ª semana do semestre letivo.
5. A atividade de avaliação correspondente tanto ao Grau B quanto ao Grau C é presencial e o aluno deverá fazer o agendamento de acordo com o calendário acadêmico.
6. O comparecimento às atividades de avaliação presenciais é obrigatório.
7. As Atividades Acadêmicas de Empreendedorismo e Solução de Problemas, e Inovação Social terão matrícula semestral.
8. O estágio não obrigatório do Curso de Marketing é uma atividade facultativa, em consonância com a Lei N° 11.788/2008 e o Projeto Político-Pedagógico do curso. Essa atividade tem como objetivo aproximar o estudante das áreas de atuação profissional do seu curso, com vistas a qualificar o seu processo de aprendizagem e formação acadêmica. O estágio não obrigatório está sob a responsabilidade da Coordenação de Curso, que designará professor para a sua supervisão e acompanhamento.
9. Este curso possui Certificação Progressiva. À medida que as atividades do curso são realizadas e as competências profissionais são adquiridas, você pode solicitar certificações específicas dos assuntos estudados junto ao Atendimento Unisinos. Informe-se junto à Coordenação de seu Curso.
10. Para cursar Pesquisa e Intervenção em Marketing o aluno deve ter concluído os módulos 1, 2 e 3.

Currículo novo			Currículo antigo		
Código	**Nome**	**Carga Horária**	**Código**	**Nome**	**Carga Horária**
1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):		**Carga Horária**	**1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):**		**Carga Horária**
50952	Formação para a Prática de Marketing	60	50618	Formação para a Prática de Marketing	60
60463	Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo	60	60463	Oficina de Raciocínio Lógico-Quantitativo	60
50258	Teorias e Funções Organizacionais	60	50404	Fundamentos do Processo Administrativo	60
10547	Cultura, Ética e Diferença	60	97597	Introdução à Educação a Distância ou	30
			10298	Antropologia, Ética e Gestão ou	60
			10309	América Latina e Sustentabilidade	30
50852	Introdução à Microeconomia	60	50267	Análise de Cenários Econômicos e Mundo dos Negócios	60
50869	Comportamento do Consumidor	60	50573	Comportamento do Consumidor e do Comprador Organizacional	60
2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)			**2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)**		
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50565	Fundamentos de Logística e Gestão da Cadeia de Suprimentos	60
50862	Fundamentos de Contabilidade	60		Sem equivalência	
50620	Direito do Consumidor	60	50620	Direito do Consumidor	60
50939	Segmentação e Gestão de Carteira de Clientes	60	50619	Segmentação e Posicionamento de Mercado	60
			50621	Marketing de Relacionamento	60
10548	Tecnocultura	60		Sem equivalência	
50953	Estatégias de Produtos e Desenvolvimento de Novos produtos	60	50622	Estratégias de Produtos e Desenvolvimento de Novos Produtos	60
50940	Planejamento Digital de Marketing	60	50624	Fundamentos do Marketing Digital	60
			50626	Estratégias de Marketing Digital	60
3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):				**3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):**	
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50262	Gestão por Processos	60
50858	Empreendedorismo e Solução de Problemas	60	50279	Empreendedorismo e Plano de Negócios	60
50883	Administração de Vendas	60	50381	Estratégias de Vendas	60
50954	Estratégias de Comunicação Integrada	60	50625	Estratégias de Comunicação Integrada	60
50924	Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão	60	50564	Gestão de Custos e Formação de Preço de Vendas	60
50872	Negociação Empresarial	60	50458	Negociação	60
31240	Gestão de Marcas e Branding	60		Sem equivalência	
4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):				**4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):**	
50942	Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital	60	50628	Marketing nas Mídias Sociais	60
50887	Marketing Estratégico	60	50324	Marketing Estratégico	60
50943	Marketing de Serviços e Varejo	60	50566	Marketing de Serviços e Varejo	60
98581	Gestão de Marketing Internacional	60	98581	Gestão de Marketing Internacional	60
50945	Gestão de Canais de distribuição	60	50623	Desenvolvimento de Canais de Distribuição	60
50879	Pesquisa Mercadológica	60	50372	Pesquisa Mercadológica	60
5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):				**5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):**	
	Atividade Optativa ou AA Complementar		10354	Ética e Comunicação	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50627	Comunicação Interna	60
50868	Inovação Social	60		Sem equivalência	
50955	Tópicos Especiais em Marketing	60		Sem equivalência	
50956	Pesquisa e Intervenção em Marketing	60	50629	Pesquisa e Intervenção em Marketing	60
50948	E-commerce	60		Sem equivalência	
50885	Laboratório de Gestão	60		Sem equivalência	

QUADRO DE ATIVIDADES COMPLEMENTARES
INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 014/2020 - Aprova o Quadro de Atividades Complementares do Curso Superior de Tecnologia em Marketing

As atividades complementares têm como objetivo estimular a sua participação em experiências diversificadas que contribuam para a sua formação profissional e pessoal. Você deve realizar **100** horas dessas atividades, que serão contabilizadas de acordo com o estabelecido.

cod.	Grupo	Paridade	Limite máximo de aproveitamento
44	Participação em curso (oficina, minicurso, extensão, capacitação, treinamento) e	1h = 1h	80h
21	Ministrante de curso de extensão, de palestra; debatedor em mesa-redonda e similar	1h = 1h	60h
3	Atividade de monitoria em Atividade(s) Acadêmica(s) ou Disciplinas de Graduação de, no mínimo, 30 horas-semestre	1h = 1h	60h
85	Atividade acadêmica ou disciplina não aproveitada como créditos no Curso (inclusive disciplinas cursadas em outras universidades)	60h-a = 50h	60h
5	Atividade de iniciação científica ou equivalente de, no mínimo, 150 horas	1h = 1h	80h
39	Publicação de artigo científico ou resumo em anais de evento científico como autor ou coautor	40h por publicação	80h
41	Publicação de produção autoral (foto, artigo, reportagem ou similar), em periódico ou site	40h por publicação	80h
9	Estágio não obrigatório de, no mínimo, 60 horas. Regulamentado pela Lei 11788/2008, o estágio realizado com aprovação poderá ser aproveitado como atividade complementar se conduzido com autorização prévia da Universidade e do Atendimento Unisinos Carreiras.	1h = 1h	70h
38	Autor ou coautor de capítulo de livro	30h por publicação	60h
146	Participação em concurso acadêmico	10h por inscrição 30h por prêmio recebido	30h
12	Participação em evento (congresso, seminário, simpósio, workshop, palestra, conferência, feira) e similar, de natureza acadêmica, profissional	1h = 1h	40h
28	Serviço voluntário de caráter sociocomunitário, devidamente comprovado, realizado conforme a lei 9.608 de 18/02/1998 junto a entidades públicas de qualquer natureza, a instituições privadas sem fins lucrativos, a organizações não governamentais, à Unisinos ou projetos sociais em empresas privadas	1h = 1h	60h
14	Apresentação de trabalho científico (inclusive pôster) em evento de âmbito regional, nacional ou internacional, como autor ou coautor	10 h por apresentação	50h
20	Viagem de estudo e visita técnica	1 dia = 6h	60h
16	Realização de curso de idioma	1h = 1h	60h
100	Participação como ouvinte, em banca de trabalho de conclusão de curso de graduação, dissertação de mestrado e tese de doutorado de qualquer curso da Unisinos	1h por banca	30h
22	Participação em comissão organizadora de evento e similar	10h por evento	40h
34	Exercício de cargo eletivo na diretoria do DCE ou do DA do Curso	20h por exercício	40h
109	Participação em equipe esportiva da Unisinos	20h por semestre	40h
130	Prestação de serviços à Justiça Eleitoral em eleições (para o trabalho realizado, em cada turno eleitoral, nas funções de Presidente, Primeiro Mesário, Segundo Mesário e Secretário)	6h por turno eleitoral	36h
131	Participação, na condição de representante discente, em reuniões de Colegiado de Curso, órgãos do CONSUN, Comissão Própria de Avaliação (CPA) e outros Comitês formalmente constituídos na Universidade.	2h por reunião	40h
182	Participação em Projetos Governamentais de âmbito municipal, estadual ou federal	1h = 1h	50h
183	Monitor em Projetos vinculados ao curso	1h = 1h	50h
198	Participação em grupos de estudos promovidos na Unisinos	1h = 1h	50h
199	Avaliador e/ou Orientador em trabalho acadêmico	10h por evento	50h
208	Fundador de Startup	50h por startup	50h
Atividades Específicas do Curso			
112	Participação em torneio e simulador empresarial (exemplo SEBRAE)	40h por projeto	40h
113	Implantação de projeto vinculado à atividade profissional (com apresentação de relatório e declaração da empresa)	40h por projeto	40h

Observações

1.O aproveitamento de atividades complementares se dará de acordo com os critérios, limites e prescrições estabelecidas e publicadas na grade curricular do respectivo curso, devendo ser requerido pelo aluno no Atendimento Unisinos, mediante entrega da documentação comprobatória (original e cópia, que será autenticada). No caso de atividades de extensão e monitoria realizadas na Unisinos a partir de 6 de novembro de 2008, haverá aproveitamento automático das horas de atividades complementares, conforme o quadro de cada curso, sem necessidade de solicitação por parte do aluno.
2.A critério da Comissão de Coordenação, as atividades não previstas poderão ser, mediante solicitação no Atendimento Unisinos, aproveitadas como Atividades Complementares.
3.O aproveitamento de atividades realizadas antes do ingresso do aluno no Curso só será concedido nas seguintes condições:
•as atividades devem ter sido realizadas durante o período de vínculo regular do aluno com outro curso de graduação;
•se o aluno estiver sem vínculo regular com um curso de graduação por um período maior do que um ano, ele não poderá aproveitar as atividades realizadas antes ou durante o período de afastamento do curso anterior;
•o aproveitamento de cada atividade deverá obedecer aos limites estabelecidos para cada grupo, e o total de aproveitamento das atividades antes da entrada do aluno no curso atual não poderá ultrapassar 50% do total de horas previstas para as Atividades Complementares nesse curso.