

EMENTA DO CURSO

Marketing Digital - Fundamentos e Prática **+ Conectando ideias, pessoas e oportunidades**

Formação em marketing digital, conteúdo e presença online

Instituto
Percorre



SOBRE O CURSO

Marketing Digital – Fundamentos e Prática (150h)

O marketing digital está presente em praticamente todas as áreas do mercado. Empresas, profissionais e empreendedores utilizam as plataformas digitais para divulgar produtos, serviços, ideias e oportunidades.

O curso de **Marketing Digital – Fundamentos e Prática** do Instituto **Percorre** foi desenvolvido para preparar jovens para atuar nesse cenário, desenvolvendo competências relacionadas à comunicação digital, produção de conteúdo, presença online, análise de resultados e estratégias de engajamento.

Ao longo da formação, os participantes terão contato com ferramentas amplamente utilizadas pelo mercado, aprendendo a criar conteúdos, planejar ações de comunicação, analisar métricas e desenvolver projetos práticos que fortalecem sua presença digital e ampliam suas possibilidades profissionais.

Além das competências técnicas, o curso promove o desenvolvimento de habilidades comportamentais essenciais para o mundo do trabalho, como comunicação, criatividade, colaboração, protagonismo e pensamento estratégico.

OBJETIVO GERAL

Capacitar os participantes para compreender os fundamentos do marketing digital e aplicar estratégias de comunicação e posicionamento online, utilizando ferramentas e recursos digitais para criação de conteúdo, engajamento de público e desenvolvimento de projetos práticos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Ao final do curso, o participante será capaz de:

- Compreender os conceitos fundamentais do marketing digital;
- Identificar diferentes canais e estratégias de comunicação online;
- Criar e otimizar perfis e páginas em plataformas digitais;
- Produzir conteúdos para diferentes formatos e públicos;
- Utilizar ferramentas digitais para planejamento e criação de materiais;
- Desenvolver noções de análise de métricas e desempenho;
- Compreender estratégias básicas de vendas e monetização digital;
- Construir um plano de posicionamento e marketing pessoal;
- Desenvolver competências comportamentais voltadas ao mercado de trabalho.

COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

Técnicas

- Marketing digital;
- Produção de conteúdo;
- Gestão de redes sociais;
- Planejamento de comunicação;
- Design digital básico;
- Análise de métricas;
- Ferramentas digitais de criação;
- Marketing pessoal e posicionamento online.

Comportamentais

- Comunicação assertiva;
- Criatividade;
- Trabalho em equipe;

- Gestão emocional;
- Resolução de problemas;
- Organização e planejamento;
- Protagonismo;
- Networking e relacionamento interpessoal.

METODOLOGIA

A metodologia do curso prioriza a aprendizagem prática e participativa, estimulando o protagonismo dos estudantes por meio de atividades que conectam teoria e aplicação real.

As aulas serão desenvolvidas por meio de exposições dialogadas, estudos de caso, dinâmicas em grupo, desafios práticos, oficinas de criação de conteúdo, utilização de ferramentas digitais e desenvolvimento de projetos.

Os participantes serão incentivados a construir sua presença digital, criar conteúdos, analisar resultados e aplicar estratégias de comunicação em situações próximas à realidade do mercado, fortalecendo tanto as competências técnicas quanto as habilidades socioemocionais.

Ao final da formação, os estudantes desenvolverão um projeto prático integrador, permitindo consolidar os conhecimentos adquiridos ao longo do curso.

ESTRUTURA DO CURSO

A formação está organizada em módulos que combinam conhecimentos técnicos, desenvolvimento comportamental e aplicação prática dos conteúdos.

Módulo 1 – Fundamentos do Marketing Digital

- Conceitos e evolução do marketing digital;
- Presença digital e posicionamento online;
- Público-alvo e persona;
- Canais digitais e redes sociais;
- Jornada do consumidor.

Módulo 2 – Produção de Conteúdo e Comunicação Digital

- Produção de conteúdo para redes sociais;
- Comunicação digital e storytelling;
- Planejamento de postagens;
- Calendário editorial;
- Estratégias de engajamento.

Módulo 3 – Ferramentas e Recursos Digitais

- Introdução ao Canva;
- Ferramentas gratuitas para criação de conteúdo;
- Organização de materiais digitais;
- Recursos de produtividade para marketing digital.

Módulo 4 – Métricas e Análise de Resultados

- Indicadores de desempenho;
- Alcance, engajamento e interação;
- Interpretação de métricas;
- Avaliação e otimização de estratégias.

Módulo 5 – Marketing Pessoal e Oportunidades Digitais

- Construção da marca pessoal;
- Posicionamento profissional online;
- Networking digital;
- Introdução a vendas online e monetização;
- Empreendedorismo e geração de renda.

Módulo 6 – Formação Comportamental e Mercado de Trabalho

- Autoconhecimento e protagonismo;
- Comunicação assertiva;
- Trabalho em equipe;
- Gestão emocional;
- Currículo e entrevista;
- Educação financeira básica;
- Empreendedorismo social;
- Resiliência e desenvolvimento profissional.

Projeto Integrador

- Planejamento de uma ação ou campanha digital;
- Produção de conteúdos;
- Aplicação dos conhecimentos adquiridos;
- Apresentação dos projetos e feedback.

RESULTADOS ESPERADOS

Ao concluir a formação, espera-se que os participantes sejam capazes de compreender os fundamentos do marketing digital e aplicar estratégias básicas de comunicação e posicionamento online de forma criativa e estratégica.

Os estudantes estarão aptos a produzir conteúdos para diferentes plataformas, utilizar ferramentas digitais amplamente utilizadas pelo mercado, interpretar métricas básicas de desempenho e desenvolver ações de comunicação voltadas para diferentes públicos e objetivos.

Além dos conhecimentos técnicos, espera-se que os participantes fortaleçam competências como comunicação, protagonismo, criatividade, colaboração e pensamento estratégico, ampliando suas possibilidades de inserção no mercado de trabalho, desenvolvimento profissional, empreendedorismo e geração de novas oportunidades por meio do ambiente digital.

