



COMUNICADO DE PROCESSO SELETIVO

Analista Técnico I - Divinópolis

Código da vaga: EX019/20

Documento atualizado em: 11/01/2021

É responsabilidade do candidato acompanhar as informações no site até o final deste processo seletivo.

Convocação para as Etapas de Avaliação Didática e Entrevista

Em continuidade ao Processo Seletivo EX019/20 - Analista Técnico I - Divinópolis, convocamos os candidatos aprovados na etapa de Avaliação Coletiva de Habilidades e Perfil para as próximas etapas: Avaliação Didática e Entrevista, que acontecerão de maneira remota (online).

Atenção: O link para acesso à sala virtual será enviado para o e-mail cadastrado no currículo dos candidatos. O link é pessoal, exclusivo para a participação e não deverá ser compartilhado com outras pessoas. A sala virtual estará disponível para acesso no horário agendado.

Programa-se! As Entrevistas acontecerão na sequência da Avaliação Didática.

Data: 13/01/2021 (quarta-feira)

CANDIDATOS		HORÁRIOS
1	ALICE FARIA QUADROS	13h30
2	CHARLES ALVES MAGALHÃES	14h30
3	GRAZIELE BIANCA LOPES DA SILVA	15h30
4	IAN ROCHA FERNANDES	16h30

Orientações para a Avaliação Didática

1. Elabore uma apresentação usando um aplicativo de sua preferência para a apresentação;
2. Você terá no máximo 20 minutos para ministrar a aula;
3. Considere o público alvo sendo os empresários de micro e pequenas empresas e futuros empresários.

Temas sugeridos:

Plano de marketing
Pesquisa de Marketing Segmentação de mercado
Cadeia de valor
Posicionamento estratégico

COMUNICADO DE PROCESSO SELETIVO



Analista Técnico I - Divinópolis

Código da vaga: EX019/20

Documento atualizado em: 11/01/2021

O trabalho de Michael Porter
Estratégias competitivas genéricas
Selecionando as vantagens competitivas certas

Estrutura e ciclo de vida

Administração de produtos
Boston Consulting Group (Matriz BCG)
Ciclo de Vida do Produto (CVP)
Desenvolvimento e Introdução do produto
Segmentação e posicionamento

Segmentação de mercado
Geomercado
Ferramental de apoio
Comportamentos de consumo e localização
Avaliação de produtos
Determinando a área de influência
Dimensionamento de mercado
Estrutura de gastos
Potencial de consumo
Concorrência
Avaliação do volume de negócios

Planejamento Estratégico e a Gestão de Marketing
A visão e a missão do negócio
Análise SWOT
Formulação de metas
Formulação de programas
Feedback e controle
O processo de Marketing
Benchmarking

Relacionamento
Modelos de relacionamento | Princípios da privacidade que motivam a confiança
O que é marketing de permissão?
Marketing um a um ou promoção one-to-one
Definição CRM
Oportunidades
Desafios para implantação do CRM

Marketing digital e o desafio das MPes