
**REGULAMENTO DA AÇÃO CURSO GRATUITO
UNIVERSO EAD DA UNICESUMAR A DISTÂNCIA**

O presente regulamento versa sobre as condições gerais, regras de concessão e restrições da AÇÃO CURSO GRATUITO UNIVERSO EAD da Unicesumar a distância.

CESUMAR–CENTRO DE ENSINO SUPERIOR DE MARINGÁ, pessoa jurídica de direito privado, com sede na Avenida Guedner, n. 1610, Jardim Aclimação, Maringá/PR, inscrita no CNPJ sob o nº 79.265.617/0001-99, mantenedora da UNICESUMAR-CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MARINGÁ, concede aos alunos participantes deste **REGULAMENTO** o benefício descrito a seguir, salvo exceções ou quando disposto expressamente em contrário.

1. OBJETO

1.1. O objeto do presente regulamento é incentivar o conhecimento através da oferta de um curso livre gratuito na plataforma Universo EAD.

2. VIGÊNCIA

A campanha tem vigência a partir de 24/03/2020 até 20/04/2020.

3. DOS DESCONTOS

3.1. Participarão dessa ação 71 cursos livres selecionados pela Unicesumar para serem ofertados com desconto. A listagem de cursos encontra-se no anexo 1 deste documento.

3.1.1. Cursos de 10 horas de duração, terão período máximo de conclusão de 30 dias;

3.1.2. Cursos de 20 horas de duração, terão período máximo de conclusão de 40 dias;

3.1.3. Cursos de 30 horas de duração, terão período máximo de conclusão de 60 dias.

3.2. Será ofertado 100% de desconto, em um dos cursos livres participantes da ação, por CPF.

3.3. Uma vez que concluída a compra de um dos cursos disponíveis nesta ação, o aluno NÃO conseguirá realizar a compra de outro curso, usufruindo do desconto ofertado nessa ação para o mesmo CPF.

-
- 3.4. Têm direito a utilização do desconto quaisquer interessados que acessarem o site Universo EAD e realizarem a matrícula em um dos cursos participantes da ação, respeitando o período de vigência da mesma.
 - 3.4.1. O desconto ofertado nesta ação NÃO será acumulativo com demais descontos ofertados pela Unicesumar.
 - 3.5. O DESCONTO proveniente dessa ação NÃO será aplicado em parcelas de acordo financeiro, mensalidades atrasadas, dependências ou outras taxas.
 - 3.6. Os DESCONTOS de estudo são individuais e intransferíveis, não podendo ser convertidos em bens ou dinheiro, nem poderão ser trocados, cedidos ou transferidos, em nenhuma hipótese e sob nenhum argumento ou fundamento.
 - 3.7. Não é exigida escolaridade mínima para poder realizar o curso.
 - 3.8. Colaboradores da Unicesumar também participam da campanha.
 - 3.9. No final do curso, ao aluno sendo aprovado, será disponibilizado o certificado de conclusão do curso realizado. O certificado será liberado no tempo máximo de conclusão do curso.

4. DISPOSIÇÕES GERAIS

- 4.1. A inscrição do BENEFICIADO no curso pretendido será interpretada como aceitação total e irrestrita pelo mesmo de todos os itens deste regulamento.
- 4.2. Fica reservado à Diretoria da Unicesumar o direito de averiguar, a qualquer momento, o cumprimento dos requisitos dispostos neste regulamento.
- 4.3. Os casos omissos e as situações não previstas neste regulamento serão resolvidos pela Diretoria da Unicesumar, que utilizará, além da legislação em vigor, o bom senso e a equidade na solução dos impasses.
- 4.4. Se por qualquer motivo alheio à vontade e controle da Unicesumar, não for possível conduzir esta oferta conforme o planejado, ela poderá ser

modificada, suspensa e/ou finalizada antecipadamente, mediante aviso aos participantes.

- 4.5.** Caso a oferta tenha o seu término antecipado, a Unicesumar deverá avisar o público em geral e os participantes através dos mesmos meios utilizados para sua divulgação, explicando as razões que a levaram a tal decisão.
- 4.6.** Caso seja constatada qualquer informação falsa, que não reflita a realidade ou qualquer tentativa de fraude aos termos deste regulamento, os autores poderão ser responsabilizados juridicamente, sem prejuízo da perda dos descontos.
- 4.7.** Para maiores esclarecimentos, o interessado poderá procurar a unidade da Unicesumar mais próxima.

5. ANEXO

5.1. Cursos participantes

Nome do curso
Abordagens sobre os Conflitos Organizacionais
Ambiente e Composto de Marketing
Análise de Mercado para Lançamento de Novos Produtos
Análise de Mercado voltada para o Marketing
Análise de Viabilidade e Gerenciamento de Projetos
Análise do Composto de Marketing
Análise Mercadológica
Aprendendo sobre Formação de Preços e Técnicas de Rateio
Arbitragem e Administração de Conflito
Aspectos Gerais dos Fundos de Investimento
Aspectos Introdutórios da Gestão Estratégica de Custos
Bases para a Segmentação e Posicionamento de Mercado
Big Data Overview
Canais de Distribuição e Movimentação de Materiais
Canais de Marketing e Inovações
Competências para Administração de Conflitos
Compreendendo o Ambiente de Marketing
Compreendendo o Marketing e seus Elementos
Compreendendo os Fundamentos da Previdência Complementar
Conceitos do Planejamento da Produção
Conceitos e Ferramentas de Controladoria
Conceitos e Métodos de Alternativos de Solução de Conflitos
Concepção e Desenvolvimento de Produtos
Conhecendo o Composto de Marketing

Crescimento e Desenvolvimento Econômico Brasileiro

Conhecimento e Inovação nas Organizações

Desenvolvimento de Capital Humano

Desenvolvimento de Novos Produtos no Mercado

Desenvolvimento e Construção da Marca

Distribuição Física de Cargas

Elaboração de Demonstrações Contábeis

Estratégias em Prestação de Serviços

Estratégias Organizacionais: entre Marketing e Logística

Estudo sobre Produto

Ferramentas Operacionais e Estratégicas na Gestão de Pessoas em Organizações

Formação do Perfil de um Gestor de Pessoas

Fundamentos da Microeconomia

Fundamentos da Política Econômica

Fundamentos para o Estudo do Comportamento do Consumidor

Fundamentos sobre Canais de Distribuição

Fundamentos sobre Marca e Produto

Gestão de Pessoas por Competências

Gestão dos Fundos de Investimento e das Carteiras de Previdência Complementar

Gestão Estratégica da Informação

Governança Corporativa e suas implicações

Inglês Regular

Instrumentos de Controle Organizacional e as Estruturas Formais e Informais

Introdução a HPE FlexNetwork

Introdução a SAN

Métodos de Resolução de Conflitos

Noções sobre Sistema de Transporte

Novos Produtos no Mercado e Precificação

Pensamento Contemporâneo sobre Gestão de Pessoas

Planejamento e Programação da Produção

Planejamento Estratégico do Sistema de Informação

Planejamento Estratégico e Ferramentas da Gestão da Produção

Planejamento Estratégico e Planejamento da Produção

Práticas de Coleta de Informações Gerenciais

Práticas de Desenvolvimento de Produto

Práticas de Qualidade e Avaliação do Serviço

Práticas Eficientes para a Programação da Produção

Princípios da Auditoria

Princípios da Gestão de Recursos Humanos

Princípios dos Fundos de Investimento e da Previdência Complementar

Princípios e Práticas da Administração de Carreiras

Processos de Movimentação e Armazenagem de Materiais

Qualidade na Prestação de Serviços

Redes Interorganizacionais

Sistema de Informação Gerencial e o Planejamento Estratégico

Maringá, 24 de março de 2020.

UniCesumar

