



Gestão Comercial e Vendas

programa do curso

Inteligência de Mercado e Previsão de Demanda

Apresenta o sistema de informação de mercado e sistema de inteligência de mercado; tomada de decisão tática e estratégica; valor estratégico da informação; conceitos, planejamento, estruturação e implementação de um sistema de inteligência de mercado para facilitar a tomada de decisão gerencial; inteligência empresarial e estratégica; inteligência competitiva; business intelligence (BI).

Custos e Formação de Preço

Aborda os principais conceitos sobre gestão total de custos, sua classificação, princípios, métodos e sistemas, tais como OP, ABC, produção em série, padrão, absorção parcial, total e custeio direto. Aborda também cálculo de preço de venda, definição da margem de contribuição e análise CVL, PE e PF.

Planejamento e Organização do Processo de Vendas e Pós-Vendas

Propicia ao aluno reconhecer e analisar criticamente estratégias promocionais e de comunicação de varejo, bem como elaborar e aplicar campanhas promocionais e de comunicação de vendas de varejo, alinhadas à estratégia mercadológica da empresa.

Trade Marketing e Técnicas de Vendas

Apresentar a área de Trade Marketing mostrando qual é o papel dentro das empresas, bem como a interface com as demais áreas de acordo com exemplos de mercado e distinguindo as principais atividades.

Desenvolvimento de Produtos, Serviços e Marcas (Branding)

Propicia ao aluno conhecer a gestão de desenvolvimento de produtos, envolvendo conceitos sobre planejamento, projeto e pré-produção de produtos, bem como uma visão geral de ferramentas como gestão do portfólio, QFD, Triz, análise do valor, Fmea e DFMA.

Comunicação Integrada de Marketing

Comunicar-se de maneira integrada é considerado por muitos o maior desafio de qualquer tipo de organização. As empresas precisam divulgar, interna e externamente, os seus produtos e serviços, de maneira integrada. O objetivo do módulo é desvendar os elementos da comunicação integrada de marketing, o mix de comunicação possível às empresas e o planejamento da comunicação. A condução do trabalho é realizada apelando-se para a reflexão sobre os casos de sucesso e de fracasso, bem como pela proposição de desafios de comunicação integrada.

Inteligência Artificial e Tendências de Mercado

Estudo e aplicação das tendências de mercado e de inteligência artificial na gestão empresarial. Empreendedorismo e processo de inovação. Planejamento a partir da identificação de oportunidades e ideias. Criação, moldagem, reconhecimento e captura por meio do desenvolvimento da criatividade.

Liderança no Relacionamento com o Cliente

Apresenta o modelo do super gerenciamento, um modelo gerencial inspirado no Jeito Disney de Encantar Clientes e no modelo para a excelência sustentável detalhado na cadeia serviço-lucro. O modelo é sustentado em seis pilares: experiência do cliente, liderança, linha de frente, lealdade à marca, inovação e cultura. O aluno também irá estudar aspectos da gestão da qualidade; diferencial competitivo.

Disciplina EAD

O aluno escolherá entre um leque de opções.

trabalho de conclusão de curso

Não aplicável.

estágio

Não aplicável.

metodologia

Aprenda com teoria + prática

Uma formação completa e de qualidade precisa criar um equilíbrio entre teoria e prática. Neste curso oferecido pela Universidade Positivo você encontrará esse equilíbrio. As disciplinas presenciais têm carga horária concentrada, com cerca de 30 horas. Já as disciplinas em EAD têm aproximadamente 40 horas. Também são realizadas simulação de ambientes competitivos orientados para objetivos específicos de cada disciplina. Palestras focadas no objetivo do curso e segundo os interesses dos participantes também são uma constante no curso de Gestão Comercial e Vendas.

Avaliações práticas

A parte prática continua até nas avaliações. Neste curso, são avaliados os trabalhos em grupo e exposições de resolução de problemas.

De olho no futuro

Os coordenadores de pós-graduação da Universidade Positivo estão sempre de olho no futuro. Por conta disso, foi incluindo uma disciplina de Inteligência Artificial e Tendências de Mercado à grade do curso de Gestão Comercial e Vendas. Essa é uma maneira de manter você sempre atualizado.