

# Gestão Comercial e Vendas

## OBJETIVOS DO CURSO

- **Conhecimentos:** Dotar os participantes dos conhecimentos de fundamentos da gestão estratégica, gestão de pessoas, operações e logística, finanças corporativas e marketing, construindo um mapa conceitual consistente que apoie o participante a planejar, coordenar, implementar, avaliar e monitorar com visão estratégica os resultados de negócios.
- **Habilidades:** Desenvolver competências para fazer a gestão das pessoas por meio de processos de negociação. Desenvolver a habilidade para utilizar ferramentas de gestão que apoiem o processo de decisão.
- **Atitudes:** Apresentar, demonstrar e desenvolver por meio de vivências mecanismos que permitam aos participantes experimentarem pequenas mudanças de atitudes na perspectiva de internalizar mudanças de comportamento que permeiem o ambiente organizacional.

## Descrição do curso

Em tempos cada vez mais dinâmicos e complexos, apresentar resultados profissionais, aumentar a produtividade organizacional, melhorar a qualidade e a visibilidade das marcas, produtos e serviços, além de proporcionar maior competitividade às empresas de qualquer porte e segmento são premissas fundamentais, exigindo do gestor comercial e de vendas uma atuação altamente qualificada e integrada com as outras equipes. Portanto, a profissionalização da gestão da gestão comercial está em plena evidência.

## Diferenciais

- Investimento acessível e localização privilegiada no centro da cidade. O curso ainda pode ser concluído em apenas nove meses.
- Corpo docente formado por professores profissionais especialistas com grande experiência na área.
- Práticas do mercado aliadas à base conceitual consistente que sustenta a evolução profissional.

## Mercado de trabalho

Os formados nessa Pós-Graduação encontram um amplo leque de atuação profissional, seja em micro e pequenas empresas, seja como empreendedores, consultores e assessores. Nas grandes empresas e multinacionais, seus departamentos de marketing necessitam de profissionais para promoção e vendas, inteligência de mercado e pesquisa de demanda, desenvolvimento de produtos, serviços e marcas (branding), inovação e mídias digitais e organização de eventos, entre outros. ONGs e o setor público também buscam profissionais com essa formação.



## Matriz curricular

- Inteligência de mercado e previsão de demanda
- Custos e formação de preço
- Planejamento e organização do processo de vendas e pós-vendas
- Trade marketing e técnicas de vendas
- Desenvolvimento de produtos, serviços e marcas (branding)
- Comunicação integrada de marketing
- Empreendedorismo e inovação
- Liderança no relacionamento com o cliente
- 3 disciplinas EAD optativas

**Carga horária total: 360 Horas**