

MBA USP

GESTÃO ESTRATÉGICA EM VENDAS

Ao Vivo

COORDENAÇÃO



Prof. Dr. Paulo Sergio Miranda
Mendonça



Prof Dr. Alexandre Pereira
Salgado Junior

SOBRE



Gestão em Vendas é o que as empresas mais precisam na atualidade. O cliente mudou, a concorrência ganhou musculatura, a tecnologia atropelou o vendedor e outras exigências de conhecimento na função comercial modificaram tudo que os executivos de vendas conheciam. O propósito do **MBA USP em Gestão Estratégica em Vendas** é que os executivos de vendas possam alcançar resultados e rentabilizar as vendas cada vez mais.

OBJETIVOS

- 🕒 **Discussão de conceitos sobre vendas e atendimento;**
- 🕒 **Aprofundamento de conhecimentos sobre gestão, estrutura e comportamentos na área de vendas;**
- 🕒 **Troca de experiências e desenvolvimento de novas propostas para organizações aperfeiçoarem a gestão de relacionamentos.**

✓ PROCESSO SELETIVO

- A inscrição pode ser feita pela internet (cursos.fundace.org.br);
- A seleção é feita através de análise curricular, entrevista e prova;
- A aprovação consiste no resultado conjunto de todas as etapas do processo.
- Os candidatos devem portar diploma de graduação de instituição reconhecida pelo MEC.

🎯 PÚBLICO-ALVO



Executivos, empresários e profissionais liberais graduados (administradores, engenheiros, médicos etc.) de empresas públicas ou privadas, que queiram aprimorar conhecimentos que ampliem a capacidade analítica, provendo-os com tecnologias atuais.



INVESTIMENTO

Informações sobre investimento disponíveis no telefone:
0800 77 300 70 ou e-mail: atendimento@fundace.org.br

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Atividade individual, a ser desenvolvida durante o curso que deverá ser apresentada on-line e avaliada por banca examinadora. Para aprovação final a nota do trabalho de conclusão deverá ser igual ou superior a 7, numa escala de 0 a 10.



CERTIFICADO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Para o recebimento do Certificado de Conclusão é necessário média maior ou igual a 7,0 nas avaliações de cada módulo, em uma escala de 0 a 10, e frequência mínima de 75% nas atividades. As provas respondem por 55% da nota dos alunos e acontecerão a cada seis meses.

MÓDULO I - GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

Administração de Vendas

Cenários Econômicos de Vendas

Inteligência Comercial

Métodos Quantitativos aplicados a Vendas

Previsão de Demanda e Orçamentos de Vendas

Plano de Vendas

Métricas de Vendas

Pesquisa em Vendas e TCC I

MÓDULO II - CRIAÇÃO DE VALOR E GERENCIAMENTO VENDAS

Marketing e Vendas

Gestão de Portfólio de produtos e Marcas em Vendas

Gestão de Canais e Territórios de Vendas

Comportamento Consumidor B2B

Key Account Management e Segmentação industrial

Comportamento Consumidor B2C e C2C e Segmentação

Sistemas Integrados, Redes Sociais e Tecnologias Digitais em Vendas

Pesquisa em Vendas e TCC II

Gestão de Equipe de Vendas

Negociação em Vendas

MÓDULO III - SUPORTE A VENDAS

Gestão de custos e precificação em vendas

Gestão de Tributos em Vendas

Direito Consumidor Final e Organizacional em Vendas

Comunicação pessoal e gerencial em Vendas

Análise de processos de vendas

Pesquisa em Vendas e TCC III

METODOLOGIA

Nas aulas online os alunos interagem diretamente com professores especialistas em sua área de conhecimento. Neste curso, os módulos serão compostos por um conjunto de aulas. Cada uma das aulas será concluída em um ciclo de 14 dias.

A primeira semana de cada ciclo de aula compreenderá atividades como aula ao vivo, que permite a interação aluno/professor por meio de perguntas e dúvidas, leitura de materiais e fórum de discussões.

Neste último, a turma deverá interagir entre si, pois este será o fator determinante para a construção do conhecimento compartilhado e do relacionamento entre a turma, porém, sempre com a mediação de um Professor Tutor.

A segunda semana do ciclo será marcada pela transmissão da segunda parte da aula ao vivo, desta vez envolvendo estudos de caso e exercícios práticos.

Ao final do ciclo, o aluno terá um feedback do desempenho da turma e também do resultado compreendido a cada atividade desenvolvida, o que consolidará o aprendizado da aula.

As provas e a apresentação do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) serão on-line e terão suas datas previamente divulgadas no cronograma.



CARGA HORÁRIA :



Duração:
15 meses de aula + **TCC**



Total de horas:
420h



Horário:
SEGUNDA-FEIRA
20h às 22h (AULAS SEMANAIS)



Certificado:
USP

*A Fundace reserva-se o direito de não oferecer o curso caso 60% das vagas ofertadas não sejam preenchidas.

** O programa do curso está sujeito a aprovação do COCEX e eventuais alterações



www.fundace.org.br | Ribeirão Preto | 0800 77 300 70