

MBA
EAD

FUNDACE
USP

Gestão Estratégica em Vendas

COORDENAÇÃO

Prof. Dr. **Paulo** Sergio Miranda Mendonça
Prof. Dr. **Alexandre** Pereira Salgado Junior



Se você é um executivo de vendas que percebe as mudanças que a área comercial esta passando, e quer buscar resultados mais rápidos e eficientes que os da concorrência, então o MBA EAD Gestão Estratégica em Vendas foi planejado para você.

SOBRE Prepare-se para estudar, discutir e construir conceitos e ferramentas para conhecer melhor o mercado, criar oferta de valor, gerenciar equipes vencedoras, performar em produtos, canais e territórios, posicionar o preço para criar valor a empresa e proteger a sua margem e marca.

✓ 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.

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.

💰 INVESTIMENTO

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

📍 POLOS

As atividades presenciais do curso serão realizadas em polos distribuídos em TODAS* as capitais do país.

* O MBA EAD FUNDACE | USP reserva-se o direito de alteração dos polos baseado na demanda de cada turma. A viabilização de cada polo está condicionada à quantidade mínima de 10 alunos por cidade.

📄 TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Atividade individual, a ser desenvolvida durante o curso que deverá ser apresentada presencialmente 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 85% nas atividades. As provas presenciais respondem por 55% da nota dos alunos e acontecerão a cada seis meses.

| CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

MÓDULO I - FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO

Gestão Estratégica de Empresas
 Administração e Planejamento
 Análise de Cenários Econômicos
 Estatística Aplicada a Vendas
 Economia Empresarial/ Marketing e Venda
 Marketing e Vendas
 Finanças aplicadas a Vendas
 Gestão Operações e Vendas

MÓDULO II - RECURSO INFORMACIONAL NO PROCESSO DE VENDAS

Gestão de Custos e Precificação em Vendas
 E-business e Tecnologia em Vendas
 Sistema Informações e Pesquisa mercado

MÓDULO III - CRIAÇÃO E ENTREGA DE VALOR NO PROCESSO DE VENDAS

Gestão de Custos e Precificação em Vendas
 Gestão de Equipe em Vendas
 Ética e Responsabilidade Social em Vendas
 Jogo de Vendas
 Plano de Vendas
 Vendas Industriais
 Negociação em Vendas

MÓDULO IV - SERVIÇOS E SUPORTE AO PROCESSO DE VENDAS

Gestão de Projetos em Vendas
 Direito do Consumidor
 Gestão Tributária e Vendas
 Gestão de Processos e Qualidade
 Serviço a Clientes
 Comunicação em Vendas

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.

Haverá interação presencial nas provas e na apresentação do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC). Elas terão suas datas previamente divulgadas no cronograma e serão realizadas nos respectivos polos de cada aluno.



HORÁRIOS¹

SEGUNDA-FEIRA
 AULAS SEMANAIS
 AULAS DAS 20H ÀS 22H

DISTRIBUIÇÃO DE HORAS²

HORAS DE AULAS
 432

HORAS DE TRABALHO DE CONCLUSÃO
 72



CARGA HORÁRIA OBRIGATÓRIA

SEMESTRE
 4

TOTAL DE HORAS
 504

¹ A periodicidade das aulas poderá sofrer alteração decorrente da disponibilidade dos docentes.

² As horas mencionadas são equivalentes à horas/aula com duração de 50 minutos cada.

* 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.