

# Gestão em Vendas

COORDENAÇÃO

Prof. Dr. Paulo Sergio Miranda Mendonça



A administração de vendas é altamente complexa e requer um nível técnico elevado, em qualquer setor de atuação. Muitas empresas a colocam em segundo plano, contradizendo análises e estudos comprobatórios do sucesso obtido pelas organizações que tratam a administração de vendas com extrema atenção e aperfeiçoamento contínuo.

## SOBRE

O **MBA Gestão em Vendas** nasceu da demanda do mercado para lidar com variáveis cada vez mais complexas no objetivo de efetivar vendas num ambiente de alta competição, tendo clientes com processos decisórios também cada vez mais complexos, fornecedores locais e globais e margens de lucratividade cada vez menores.

## ✓ PROCESSO SELETIVO

- A inscrição pode ser feita pela internet ([cursos.fundace.org.br](https://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

O curso é voltado para gerentes de vendas, vendedores, consultores de vendas, consultores de negócios, representantes de vendas e gerentes de trade marketing de organizações produtivas.

## OBJETIVOS

- Ampliar a capacidade de gerenciamento de equipes de vendas;
- Tornar a atuação de gerente de vendas de operacional em estratégica;
- Proporcionar conhecimentos para controle da força de vendas com base em métricas de vendas;
- Dotar os gerentes de vendas de conhecimento de demanda e gestão de marketing;
- Troca de experiências e desenvolvimento de novas propostas para organizações aperfeiçoarem a gestão de relacionamentos e atendimento de seus clientes.

## 💰 INVESTIMENTO

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

## 📖 TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Monografia individual, com orientação, a ser desenvolvido durante o curso na forma de laboratório de apoio e a partir de situações e/ou necessidades vivenciadas na atividade executiva.

## 📍 LOCAL

As aulas são ministradas nas dependências da FEA-RP Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, *campus* USP Ribeirão Preto.

## 📄 CERTIFICADO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Para o recebimento do Certificado de Conclusão é necessário média maior ou igual a 7,0 na avaliação de cada módulo. Frequência global igual ou superior a 75% em cada módulo. Monografia individual, à qual deverá ser aplicada nota igual ou superior a 7,0, avaliada por banca.

## | CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### MÓDULO I - GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

Coaching e Dinâmica Integração  
 Administração de Vendas  
 Cenários Econômicos em Vendas  
 Inteligência Comercial e Pesquisa em Vendas  
 Workshop Temas Emergentes em Vendas  
 Potencial de Mercado e Previsão de Vendas  
 Plano de Vendas

### MÓDULO II - ESTRUTURA DA FORÇA DE VENDAS

Gestão de Canais de Vendas  
 Workshop Temas Emergentes em Vendas  
 Gestão de Territórios  
 Gestão de Produtos e Marcas  
 Publicidade e Promoção em Vendas  
 Sistemas Integrados de Vendas

### MÓDULO III - PROCESSOS DE VENDAS

Comportamento Consumidor e Segmentação de Mercados de Vendas  
 Workshop Temas Emergentes em Vendas

Gestão de Custos e Precificação  
 Gestão de Tributos em Vendas  
 Gestão de Processos de Vendas  
 Key Account Management  
 Métricas para Avaliação de Vendas  
 Ferramentas de Vendas (Avaliação de processos)

### MÓDULO IV - GERENCIAMENTO DA FORÇA DE VENDAS

Gestão de Equipe de Vendas  
 Coaching e Desenvolvimento Carreira Força Vendas  
 Negociação  
 Comunicação Pessoal da Força de Vendas  
 Workshop Temas Emergentes em Vendas  
 Ferramentas de Vendas (Avaliação de equipes)  
 Ética e Responsabilidade Social

### MÓDULO V - TEMAS COMPLEMENTARES EM VENDAS

Direito do Consumidor e Força de Vendas  
 Jogos de Vendas  
 Workshop Temas Emergentes em Vendas  
 Metodologia Pesquisa - TCC



### CARGA HORÁRIA OBRIGATÓRIA

<b>SEMESTRE</b> 4	<b>TOTAL DE HORAS</b> 552
----------------------	------------------------------

HORÁRIOS<sup>1</sup>

**SEXTA-FEIRA**  
 (EM DATAS PRÉ-DEFINIDAS)  
 PROVAS DAS 19H ÀS 22H E  
 PALESTRAS DAS 19H30 ÀS 23H

**SÁBADO**  
 AULAS QUINZENAIS  
 AULAS DAS 8H ÀS 17H30

DISTRIBUIÇÃO DE HORAS<sup>2</sup>

<b>HORAS DE AULAS</b> 432	<b>HORAS DE TRABALHO DE CONCLUSÃO</b> 120
<b>VISITAS A EMPRESAS (OPCIONAL)</b> 20	<b>MÓDULO INTERNACIONAL (OPCIONAL)</b> 96

<sup>1</sup> A periodicidade das aulas poderá sofrer alteração decorrente da disponibilidade dos docentes.

<sup>2</sup> 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.