



CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Cursos pensados para quem necessita de flexibilidade na hora de estudar, sabe gerenciar o tempo, gosta de interagir com uso de tecnologias e desenvolver networking pela internet.

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Você terá acesso a um amplo acervo de recursos didáticos que compõem toda a referência conceitual do curso: exemplos e cases; situações para aplicação prática dos conteúdos; atividades e exercícios, além de muitos outros materiais.

Todos esses recursos podem ser acessados via computador, tablets ou mobile.



AULAS ASSÍNCRONAS

O curso é realizado totalmente a distância, utilizando um ambiente virtual de aprendizagem, o ECLASS, onde o aluno tem acesso ao material didático do curso, aos vídeos gravados pelos autores e a uma grande quantidade de livros, disponíveis nas bibliotecas virtuais.



INTERAÇÃO COM TUTOR

Durante o curso haverá momentos síncronos por meio da ROL (reunião on-line) onde o aluno é estimulado a participar, engajar-se e compartilhar as suas experiências e os seus entendimentos sobre o assunto.



CERTIFICADO E BADGE FGV

O Certificado e o Badge FGV que representam um importante diferencial na disputa por vagas no mercado de trabalho e no desenvolvimento da sua carreira. O aluno poderá compartilhar a conclusão do curso com a chancela da FGV em suas redes, currículo e e-mail.



CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Formulação da Política Comercial (30 horas)

O curso **Formulação da política comercial** debate os fundamentos da política comercial bem como os da sua elaboração. O curso vai abordar temas essenciais da política comercial, como a relação marketing e vendas, os serviços complementares, o relacionamento com clientes, os programas de endomarketing, as políticas de recrutamento e seleção, o treinamento e a administração de vendas.

Autora: Vanessa Janni.

Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- apresentar e elaborar uma proposta de política comercial com a aplicabilidade em empresas de diversos segmentos;
- discutir a aplicabilidade e a importância dos elementos centrais de uma política comercial para a força de vendas;
- compor uma proposta de política comercial aplicável a um determinado contexto organizacional;
- aplicar os conceitos de monitoramento de vendas nas rotinas de acompanhamento de vendas;
- formular as suposições fundamentais e as atividades-chave de uma política comercial;
- descrever as políticas comerciais, administração das vendas, controle, análise e avaliação e
- identificar sistemas analíticos de previsão de vendas como base de avaliação de uma política comercial.

Importante: Este curso, realizado na modalidade EAD, é ideal para quem deseja flexibilidade de tempo e local de estudo. O curso possui apostila ou *e-book*, videoaulas, exercícios comentados, *podcasts*, indicações de *sites*, textos e vídeos complementares. Você terá o acompanhamento pedagógico da tutoria a distância, que o(a) orientará de modo a esclarecer dúvidas e as atividades propostas. Durante o curso, haverá três encontros ao vivo com o tutor (com, aproximadamente, 60 minutos cada).



CURTA E MÉDIA ONLINE

PROGRAMA

Módulo 1 - Elementos essenciais da política comercial Origem

- Principais elementos da política comercial
- Relação entre marketing e vendas
- Segmentação, posicionamento e ciclo de vida dos produtos
- Visão contemporânea dos/as gestores/as no contexto atual

Módulo 2 - Bases para a formulação da política comercial

- Inserção do plano de vendas no planejamento de marketing
- Elementos do business plan
- Elementos do plano de marketing
- Fatores fundamentais para a definição da política comercial

Módulo 3 - Elaboração da política comercial

- Suposições, metas e atividades de vendas
- Canais de comercialização, tamanho e estrutura da força de vendas
- Serviços complementares, relacionamento com clientes e programas de endomarketing
- Políticas de recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento e administração de vendas
- Remuneração, avaliação do desempenho e motivação
- Política de preços, orçamento e controle, análise e avaliação de vendas
- Importância da política comercial

PÚBLICO-ALVO

O curso **Formulação política comercial** é indicado para profissionais que buscam capacitação na área de gestão comercial e para gestoras ou gestores que desejam aperfeiçoar competências relacionadas à liderança de equipes, à visão estratégica e às decisões relativas ao processo comercial. Além disso, é voltado para quem deseja compartilhar conhecimentos, trocar experiências e expandir o seu *networking*, bem como para quem almeja uma aplicação mais rápida e prática dos conhecimentos adquiridos.

CERTIFICADO

Badge FGV. Seu certificado deixa a gaveta para ganhar o mundo

Para ser aprovado no curso de Curta Duração Online, você deverá realizar uma atividade individual final e nela obter, no mínimo, média igual ou superior a 7,0 (sete). Depois de aprovado, você receberá, em até 30 dias após o encerramento do curso, um CERTIFICADO digital, que comprova a sua aprovação, e um *BADGE* (medalha) também digital para compartilhar a sua conquista nas redes sociais, de forma ágil e



CURTA E MÉDIA **ONLINE**

fácil. Tanto o Certificado quanto o Badge FGV são gerados com tecnologia *blockchain*, o que assegura a sua autenticidade.

INVESTIMENTO

- 1ª Opção: R\$ 997,60, à vista no boleto bancário.
- 2ª Opção: R\$ 997,60, à vista ou em 6x iguais no cartão de crédito.
- 3ª Opção: R\$ 1.007,55, sendo (1 de R\$ 335,85) no boleto bancário e parcelado (2 de R\$ 335,85) no boleto bancário.

CONTATO

- E-mail: empresaparceraonl@fgv.br
- WhatsApp: (21) 3799-6676
- De segunda a sexta-feira, das 9h às 18h.