



## **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

## Planejamento de Vendas e Novos Negócios (30 horas)

O curso **Planejamento de vendas e novos negócios** aborda e analisa todos os recursos e as ações necessárias para que a organização maximize os seus retornos comerciais e financeiros. Além disso, apresenta os elementos para estruturar um plano estratégico e tático bem como as métricas de sales analytics.

**Autor:** Leonardo Araújo Marques.

### Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- conceber um planejamento de vendas e novos negócios;
- desenvolver visão sistêmica sobre o planejamento estratégico de vendas;
- pensar estrategicamente sobre os fatores exógenos que impactam o planejamento estratégico de vendas;
- lidar com os diferentes ambientes organizacionais que impactam o trabalho de um/a profissional de vendas;
- desenvolver a visão estratégica de vendas e *sales analytics* e
- pensar estrategicamente sobre os desafios de se implementar o planejamento estratégico de vendas.

**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).

---

## PROGRAMA

### Módulo 1 - Planejamento de vendas e planejamento estratégico da empresa

- Princípios da elaboração de um plano de vendas e
- Análise do ambiente externo.

### Módulo 2 - Análise do ambiente interno

- Modelo das 5 forças de Porter;
- Análise do ambiente organizacional e
- Análise *Swot*.



# CURTA E MÉDIA ONLINE

## Módulo 3 - Elementos estratégicos do plano de vendas

- Formulação de objetivos;
- Identificação da oferta e
- Identificação da localidade para venda: on-line e off-line.

## Módulo 4 - Elementos táticos do plano de vendas

- Mapa de empatia e persona do/a consumidor/a;
- Outbound sales versus inbound sales e
- *Sales analytics*.

## PÚBLICO-ALVO

O curso **Planejamento de vendas e novos negócios** é indicado para profissionais que atuam nas áreas de Marketing, Comercial e de vendas, em empresas de qualquer porte, e que têm interesse em desenvolver uma visão estratégica da área bem como aperfeiçoar as suas competências negociais para propor estratégias de venda. Além disso, é voltado para quem deseja compartilhar conhecimentos, trocar experiências e expandir o seu *networking*, bem como para quem deseja 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 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.
- 4ª Opção: R\$ 1.022,67, sendo (1 de R\$ 167,92) no boleto bancário e parcelado (5 de R\$ 170,95) no boleto bancário.



# CURTA E MÉDIA *ONLINE*

## CONTATO

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



CURTA E MÉDIA  
*ONLINE*