FGV | EDUCAÇÃO EXECUTIVA

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*

Excelência em Vendas nos Negócios B2B (30 horas)

O curso Excelência em Vendas nos Negócios B2B aborda estratégias de relacionamentos duradouros em negócios do segmento B2B, para uma atuação mais eficaz no mercado, compreendendo a evolução da gestão de negócios do segmento B2B.

Autor: Luiz Roberto Nunes Carnier.

Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- compreender a complexidade e dinâmica das operações de negócio realizadas no ambiente empresa-empresa – em inglês, business to business (B2B);
- conhecer as diversas modalidades de operação de negócios de bens e serviços no segmento industrial, estabelecendo estratégias comerciais adequadas a cada situação;
- conhecer os principais meios, instrumentos e recursos de inteligência de negócios, as suas caraterísticas e aplicações, possibilitando a combinação desses elementos nas diversas situações vivenciadas no relacionamento com diferentes clientes;
- entender os diferentes comportamentos de consumo, considerando bens e serviços negociados no segmento B2B;
- comparar os comportamentos de consumo de bens e serviços nos segmentos B2B e B2C;
- aplicar as melhores práticas de negociação às operações comerciais B2B a partir das etapas de relacionamento negocial com clientes desse segmento.

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 – Evolução da gestão de negócios no segmento B2B

- Longo caminho da jornada do cliente
- Governança do cliente e protagonismo de antecipação
- Mercados B2B e B2C: principais características e diferenças
- Amazon: excelência em inovação na Quarta Revolução Industrial

Módulo 2 – Sistemas de inteligência de relacionamento com clientes B2B

- Big Data na inteligência de negócios B2B: principais características
- Big Data e inteligência cognitiva
- Sistemas de CRM

Módulo 3 – Relacionamento e retenção de clientes B2B

- *Customer centricity*
- *Customer centricity* – estágios 1 e 2
- *Customer centricity* – estágios 3 e 4
- *Customer centricity* – estágios 5 e 6

Módulo 4 – Negociação no ambiente de negócios B2B

- Fundamentos relevantes em processos de negociação B2B
- Premissas e outras considerações
- Perfil de quem negocia
- Principais erros e acertos em negociação B2B

PÚBLICO-ALVO

O curso **Excelência em Vendas nos Negócios B2B** é indicado para profissionais que atuam em funções de vendas nos negócios B2B e querem realizar um trabalho de excelência. 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.

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

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

- Boleto: R$ 1.097,36 à vista ou até 6x de R$ 187,47 com juros
- Cartão de Crédito: R$ 1.097,36 à vista ou até 6x sem juros

CONTATO

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