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*

Gestão de Vendas (30 horas)

A gestão de vendas inclui fatores como a política comercial, estrutura do plano de marketing e abordagem de vendas. Considerando esses elementos, o curso **Gestão de Vendas** apresenta, analisa e discute o conceito de vendas, os tipos de comprador e o plano de ação, definindo a cobertura de mercado.

Autora: Claudio Lenga de Goldberg.

Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- realizar tarefas operacionais na área de gestão de vendas, integradas a todos os departamentos de negócio por meio de aplicações práticas e objetivas, nas organizações;
- gerenciar a atividade de vendas por meio do planejamento do acesso ao mercado, utilizando conceitos e ferramentas para determinar a remuneração, a promoção de vendas e o merchandising, o recrutamento e a seleção, a expedição e a análise de relatórios comerciais, buscando vender mais, melhor e sempre;
- atuar na gestão estratégica das áreas de venda, implementando estratégias e táticas sustentáveis orientadas ao cliente e ao mercado, diante da nova realidade competitiva.

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 - Alinhamento entre vendas e marketing

- Conceito de vendas e marketing
- Objetivos da área de vendas
- Evolução das abordagens de venda
- Tipos de compradores

Módulo 2 - Formulação do planejamento de vendas

- Pressupostos da política comercial

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

- Estrutura do plano de marketing
- Modelo SAP – segmento, foco alvo e posicionamento
- Opções estratégicas

Módulo 3 - Política comercial: suposições fundamentais

- Plano de ação: definindo a cobertura de mercado
- Estratégia da administração da força de vendas

Módulo 4 - Melhores práticas gerenciais para a área comercial

- Práticas gerenciais e fatores críticos de sucesso
- Pipeline de vendas – funil de vendas

PÚBLICO-ALVO

O curso **Gestão de Vendas** é recomendado para profissionais, graduados ou não, que atuam nas áreas de marketing e vendas e buscam aprimorar os seus conhecimentos em práticas comerciais, estratégia na administração da força de vendas e modelo SAP. Além disso, o curso 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 da teoria adquirida.

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

CURTA E MÉDIA ***ONLINE***

CONTATO

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