

# **Pós-Graduação a distância**

## **Gestão Estratégica de Vendas**

### **Disciplinas:**

- 1) Gestão de Vendas e estratégia empresarial
- 2) Comportamento do Consumidor
- 3) Gestão de Produtos e Serviços
- 4) Direito do Consumidor e LGPD
- 5) Branding - Construção e Engajamento da Marca
- 6) Estratégias Omnichannel em canais de vendas
- 7) Inteligência competitiva e análise de mercado
- 8) Marketing Digital
- 9) Programação Neurolinguística Aplicado a Vendas
- 10) Finanças Aplicadas a Vendas
- 11) Estratégias de Vendas em Canais Digitais
- 12) Liderança e Equipes de Alta Performance
- 13) Customer Experience - Jornada e relacionamento com clientes
- 14) Como estruturar uma Consultoria de vendas
- 15) Planejamento de marketing e Vendas

### **Ementas:**

#### **1 - Gestão de vendas e estratégia empresarial**

A evolução, conceitos e definições da Gestão de Vendas, planejamento e elaboração de metas de vendas, o papel estratégico do gerente de vendas e sua equipe para os resultados financeiros. Estratégias de atuação da força de Vendas

---

---

---

## **2 - Comportamento do Consumidor**

A evolução da postura e do processo de tomada de decisão do consumidor nos ambientes digitais e físicos sob as perspectivas econômicas, sociais e antropológicas. A influência das redes sociais e internet no comportamento de compra. A cauda longa e efeitos da hiper segmentação como fatores de influência no comportamento de compra dos consumidores.

## **3 - Gestão de Produtos e Serviços**

Fundamentos e aplicação do composto mercadológico de marketing em estratégias de produtos e serviços. A importância do Sistema de Informação de Marketing para tomada de decisão e estratégias de Gestão de Vendas.

## **4 - Direito do Consumidor e LGPD**

LGPD e Direito do Consumidor Digital, a proteção e manuseio de dados pessoais em campanhas de Marketing Digital, direitos autorais e proteção de imagens.

## **5 - Branding: Construção e Engajamento da Marca**

A importância da construção e engajamento de marcas para os resultados de vendas e estratégias de posicionamento de mercado e criação de valor. Os tipos de promoção de vendas e o papel do alinhamento de táticas de promoção nos resultados de vendas.

## **6 - Estratégias de canais de vendas para o consumidor Omnichannel**

E cada vez mais comum que as estratégias de vendas utilizem diversos canais e plataformas de vendas. Os clientes têm um comportamento cada vez mais forte de relacionamento com múltiplos canais de vendas que exigem novas táticas na gestão e planejamento de vendas.

## **7 - Inteligência competitiva e análise de mercado**

A inteligência Competitiva como eixo central para crescimento sobrevivência das empresas

em mercados importância de compreender múltiplas possibilidades de segmentação que a internet e redes sociais possibilitam e compreender a teoria da cauda longa.

## **8 - Marketing Digital**

Redes Sociais, buscadores, hoje maior fatia das verbas de publicidade em muitos setores já são maiores do a destinada a mídias tradicionais, há empresas que já nasceram digitais e outras tradicionais que tiveram que rever suas estratégias pois a atenção de seus clientes está voltada para seus smartphones onde suas estratégias de marketing precisam ser efetivas e de resultados.

## **9 - Programação Neuro Linguística aplicado a vendas**

O impacto da evolução das estratégias de negociação nos resultados de vendas das empresas. A correta análise de cenários e utilização dos gatilhos mentais em táticas de persuasão. A importância da inteligência emocional e da forma que a mente humana toma decisões para o desenvolvimento de estratégias de negociação em vendas de sucesso.

## **10 - Finanças Aplicadas a Vendas**

Fundamentos de finanças aplicadas a vendas, markup e formação de preços, margem de rentabilidade, estrutura de tributação, custos fixos e variáveis. Elaboração de planejamento financeiro e orçamento de vendas.

## **11 - Estratégia de Vendas em Canais Digitais**

A integração dos canais digitais na estratégia de vendas, táticas, estratégias e cases de sucesso em vendas na internet.

## **12 - Liderança e Gestão de equipes de Alta Performance**

O papel da liderança nos resultados de vendas, modelos e estratégias de liderança. Estratégias de contratação, desenvolvimento e retenção de talentos. Estratégias de motivação e inteligência emocional para levar equipes a alta performance.

---

---

---

### **13 - Customer Experience - Jornada de compra e relacionamento com clientes**

Customer Experience - A jornada de compra e percepção do cliente consciente e subconsciente - diante de um produto ou serviço após qualquer tipo de interação on line ou off line com a empresa. O marketing de Relacionamento e sua importância nas estratégias de vendas e aumento de lucros.

### **14 - Como estruturar uma consultoria de vendas**

Fundamentos da gestão de projeto e elaboração de um plano de marketing e vendas dentro da dos conhecimentos e habilidades propostos em cada uma das disciplinas do curso.

### **15 - Gestão de projetos e planejamento de vendas**

Fundamentos da gestão de projeto e elaboração de um plano de marketing e vendas dentro da dos conhecimentos e habilidades propostos em cada uma das disciplinas do curso.