

MBA EM GESTÃO COMERCIAL E VENDAS

NOME DO CURSO: Curso de Especialização Lato Sensu em MBA em Gestão Comercial e Vendas.

COORDENAÇÃO GERAL: Prof. Dr. Fernando Dalbão Carvalho.

ÁREA DO CONHECIMENTO: Ciências Sociais, Negócios e Direito.

DESCRIÇÃO: Curso de Pós-Graduação em nível de Especialização na área de Ciências Sociais, Negócios e Direito na modalidade on-line.

OBJETIVOS: Os objetivos do curso MBA em Gestão Comercial e Vendas são:

- Especializar profissionais dos setores privado, educacional, terceiro setor, dentre outros, para lidarem com a gestão comercial e os seus principais canais de vendas;
- Despertar o senso crítico para a análise da importância do estabelecimento de uma estratégia de vendas com seus clientes;
- Elaborar e avaliar informações sobre micro e macro ambientes que afetam significativamente o cotidiano da empresa;
- Identificar a importância da logística e dos canais de distribuição como elementos fundamentais para o aumento da competitividade frente à concorrência;
- Analisar a influência das redes sociais, associadas aos canais de venda para a decisão de consumo;
- Elaborar estratégias e vendas e identificar e gerenciar os principais canais de varejo;
- Promover a gestão de marcas das empresas, aumentando o seu grau de participação e competitividade nesse mercado;
- Promover a pesquisa e o processo de inovação como forma de acompanhamento das mudanças tecnológicas, sociais e culturais.

PÚBLICO-ALVO: Portadores de diploma de curso superior na área de Administração, Marketing, Processos Gerenciais, Gestão Comercial, Logística, entre outros. E profissionais que buscam inserção em ambientes tecnológicos e informatizados, podendo exercer cargos executivos ou empreender novos negócios de sucesso. cursos ligados à área de Negócios e e/ou em áreas afins.

CARGA HORÁRIA: O curso é constituído de 400h.

DURAÇÃO: 12 meses.

MATRIZ DE DISCIPLINAS:

Disciplina do Curso	Carga Horária (horas)
Branding Gestão de Marcas	40
Comportamento do Consumidor	40
Optativa I	40
Gestão de Canais de Varejo	40
Formação de Redes de Franquias	40
Direito Comercial	40
Optativa II	40
Gestão do Comércio Eletrônico	40
Optativa III	40
Seminários em Gestão Comercial e Vendas	40