GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

GRADE CURRICULAR

APRESENTAÇÃO

A gestão estratégica de vendas é um processo fundamental para qualquer organização que busca otimizar sua performance comercial, aumentar o volume de vendas e manter-se competitiva no mercado. Esse projeto tem como objetivo desenvolver e aplicar estratégias eficazes de gestão de vendas que possam melhorar a performance da equipe comercial, aumentar as conversões e a satisfação dos clientes. O mercado atual é altamente competitivo, e as organizações precisam de estratégias claras e processos bem definidos para garantir a eficácia de suas equipes de vendas. Uma gestão estratégica bem estruturada permite maximizar os resultados, melhorar o atendimento ao cliente e, consequentemente, aumentar o faturamento. Este projeto se justifica pela necessidade de adaptar a equipe comercial às novas tendências e tecnologias, otimizando cada etapa do processo de vendas.

Código	Disciplina	Carga Horária
4841	Estratégias de Marketing	60
4839	Introdução à Ead	60
5021	Marketing e Propaganda Digital	60
5439	Marketing de Relacionamento, Pós-Venda e Fidelização de Clientes	60
5438	Marketing de Serviços e do Varejo	60
5018	Marketing Eletrônico e Internacional	60
5392	Gestão Do Conhecimento E Inteligência Competitiva	60
4847	Pensamento Científico	60