
CURSOS DE EDUCAÇÃO CONTINUADA

Gestão de Competências em Vendas



Cursos de Educação Continuada

Gestão de Competências em Vendas

1. COORDENAÇÃO

Coordenação Acadêmica: Prof. Fernando Faria Salgado, Mestre

2. APRESENTAÇÃO

O Curso de Gestão de Competências em Vendas proporciona ao participante uma visão bastante abrangente dos tópicos a seguir:

- O Profissional Comercial como Agente de Mudança;
- Liderança imposta X Liderança natural em vendas;
- O perfil do novo profissional de vendas e suas principais atitudes;
- Feedback X Mudança de Comportamento;
- Motivação: motivação no trabalho;
- As necessidades humanas;
- Sistemas de motivação;
- Causas do baixo moral dos vendedores;
- Fatores que proporcionam motivação;
- Estágios do Ciclo de Carreira.

3. OBJETIVOS DO PROGRAMA

Formar profissionais com elevado nível de conhecimento sobre os principais conceitos e práticas da gestão do marketing e vendas contemporâneos, visando a desempenhar funções estratégicas na área de marketing em organizações inseridas em ambientes competitivos.

4. CARGA HORÁRIA

O Curso de Gestão de Competências em Vendas tem carga horária equivalente a 24 horas/aula.

5. A QUEM SE DESTINA

- Profissionais de empresas privadas ou públicas, profissionais liberais, autônomos e docentes que já atuam na área de Marketing e Vendas e queiram atualizar e ampliar seus conhecimentos.
- Profissionais de diversas áreas que percebam a importância ou queiram conhecer a dinâmica do marketing contemporâneo nas organizações, principalmente de Marketing e Vendas.

6. CERTIFICAÇÃO

Será outorgado pela Fundação Getulio Vargas o certificado de “Curso de Gestão de Competências em Vendas” aos participantes que freqüentarem no mínimo 75% (setenta e cinco por cento) das aulas.

7. METODOLOGIA

Exposição dialogada que dará suporte aos debates, vivências e exercícios