

ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

DisciplinalID - 101398

Descrição da disciplina e código do produto

ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS - (ID 60100)

Ementa

Definição de vendas. O processo pré-venda, venda e pós-venda. Gerente de vendas. Administração do tempo. Falhas e acertos. Perfil e habilidades da equipe de vendas. Ética em vendas. Abordagem, planejamento, atitude e conduta. Mercado consumidor X organizacional. Relatórios comerciais. Promoções de vendas. Merchandising. Planejamento de vendas (objetivos, estratégias, estrutura, remuneração e gerenciamento). Funções e atividades de um gerente. Seleção, treinamento, supervisão e motivação de pessoal. Criação de valor. Relatórios de vendas. Desenvolvimento e gerenciamento de um programa de propaganda. Decisão sobre a mídia.

Conteúdo programático

1.

Vendas: evolução e definições

2.

O processo de vendas

3.

Equipe de vendas

4.

Planejamento de vendas

5.

Ferramentas de vendas

Bibliografia básica

CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de vendas: uma abordagem introdutória. 3. ed. Barueri: Manole, 2014.

MAGALDI, Sandro. Vendas: reposicionando o vendedor, a equipe de vendas e toda a organização. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson Education, 2012.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento estratégico conceitos, metodologias e práticas. 31. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

PORTER, Michael E. Estratégia competitiva. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

MINTZBERG, Henry. Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

LAS CASAS, A. L. Administração de vendas. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

THOMÉ E CASTRO, L.; NEVES, M. F. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2014.