

NEGOCIAÇÃO E VENDAS

DisciplinalID - 101416

Descrição da disciplina e código do produto

NEGOCIAÇÃO E VENDAS - (ID 60187)

Ementa

Conceitos e definições de negociação. Fases da negociação. Gestão estratégica de vendas. Estruturação da equipe de vendas/remuneração. Gerenciamento de vendas. Análise de comportamento de vendedores/compradores. Metas definidas. Comportamento dos vendedores (Segurança na venda, postura e linguagem, motivação). Estratégias de conquista e manutenção de clientes. Promoções. Avaliação dos resultados.

Conteúdo programático

1.
Conceitos e definições da negociação
2.
Fases da negociação
3.
Gestão estratégica de vendas
4.
Liderança de equipes de vendas
5.
Segmentação de clientes
6.
Gerenciamento de vendas

Bibliografia básica

- FISHER, R.; URY, W. Como chegar ao sim: A negociação de acordos sem concessões. São Paulo: Sextante, 2018.
- KOTLER, Phillip. KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 12. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil Ltda, 2009.
- LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. São Paulo: Atlas, 2009.
- ALVARES, Francisco J. S. M., CARVALHO, Marcos R. Gestão eficaz da equipe de vendas. São Paulo: Saraiva, 2008.
- ALMEIDA, Sérgio. Ah! Eu não acredito: como cativar o cliente através de um fantástico atendimento. Salvador: Casa da Qualidade, 2001.
- BRANDÃO, Myrna Silveira. Luz, câmera, gestão A arte do cinema na arte de gerir pessoas. Rio de Janeiro Qualitymark, 2005.
- Bradbury, Andrew. Pnl Para o Sucesso nos Negocios. São Paulo: Clio, 2005.

