

MBAUSP ESALQ

GESTÃO DE VENDAS

O MBA em Gestão de Vendas USP/Esalq atualiza sua perspectiva para estruturar o mercado a partir das demandas de modernização do ambiente e dos clientes, em consenso com as necessidades corporativas.



Aula semanal ao vivo, às quintas-feiras, das 19h às 23h
O conteúdo permanece gravado e pode ser acompanhado a qualquer momento



18 meses de duração
+ Defesa do TCC
O cronograma poderá ser estendido em até 3 meses devido a feriados nacionais e recessos.



Provas online



Professores da USP e profissionais de renomada experiência no setor privado



Certificação
USP



Defesa do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) presencial em Piracicaba/SP

PROGRAMA DO CURSO

Ambiente De Negócios e Negociação

Análise Do Ambiente De Negócios
Processos Criativos E Gestão Da Inovação
Matemática Financeira
Gestão Financeira
Liderança E Gestão De Equipes
Gestão Tributária
Ética E Sustentabilidade
Evolução Da Gestão De Marketing
Modelos De Análises Estatísticas
Supply Chain Management
Comunicação Aplicada A Vendas
Técnicas De Apresentação Em Vendas
Impactos Emocionais Em Vendas
Estratégias E Planejamento Da Negociação

Inteligência de Mercado, Vendas e Key Accountm, Management

Business Intelligence
Key Account Management: Conceitos, Competências e Organização
Big Data e Inteligência Artificial
Gestão do Tempo E Produtividade
Modelos de Segmentação de Mercados e Clientes
Modelos De Pesquisa De Clientes Potenciais
Customer Success
Vendas e Negociações Internacionais
Venda Empresarial (B2B)
Venda a Varejo (B2C) e Serviços
Compras e E-Procurement
Instrumentos de Gestão do Key Account Management
Marketing Digital e O Impacto Em Vendas
Tópicos Especiais em Desafios da Gestão de Vendas

Estratégia de Gestão de Vendas

Integração entre Marketing e Vendas
Estrutura e Formação da Equipe de Vendas
Negociação Persuasiva
Negociação Consultiva
Modelos de Remuneração e Planos de Incentivos
E-Commerce
Planejamento de Vendas
Modelos de Definição de Metas
Indicadores de Performance
CRM e Sistema de Inteligência de Clientes
Formação de Preços e Políticas Comerciais
Tecnologia da Informação e Automação em Vendas
Tópicos Especiais em Vendas (StoryTelling)

**Programa do curso sujeito a alteração*