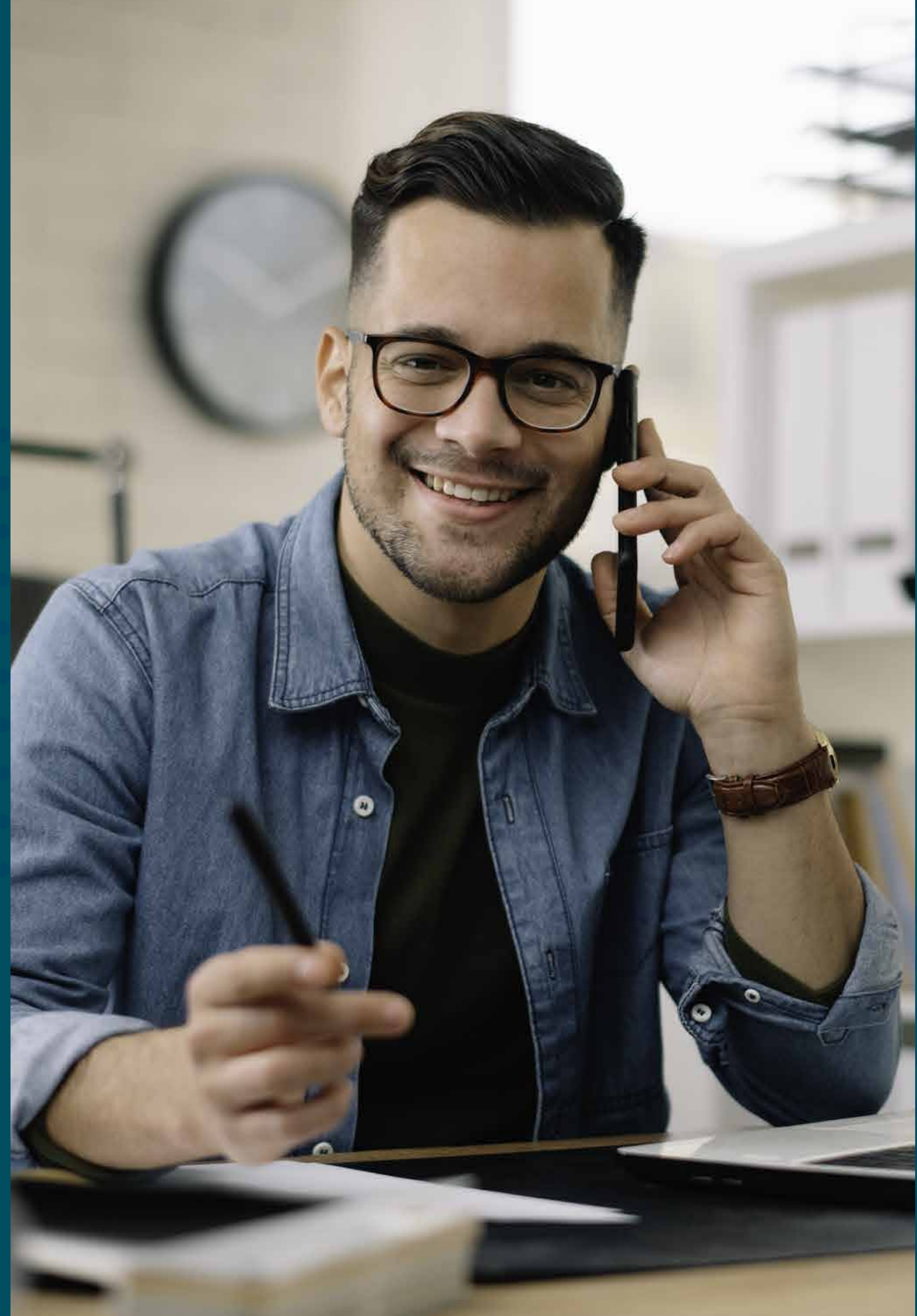


MBAUSP ESALQ

MBA EM GESTÃO DE VENDAS

CURSO ONLINE





“O novo ambiente de mercado demanda novos modelos e sistemas de trabalho, fundamentados em técnicas, na capacidade de resolução de problemas práticos e em novos perfis de vendedores e profissionais, atualizados e aptos a aplicar conceitos à realidade dos negócios.”

Francisco Javier Alvarez, vice-coordenador
USP do MBA em Gestão de Vendas USP/Esalq.

NOSSOS MESTRES



José G. Lupoli Junior



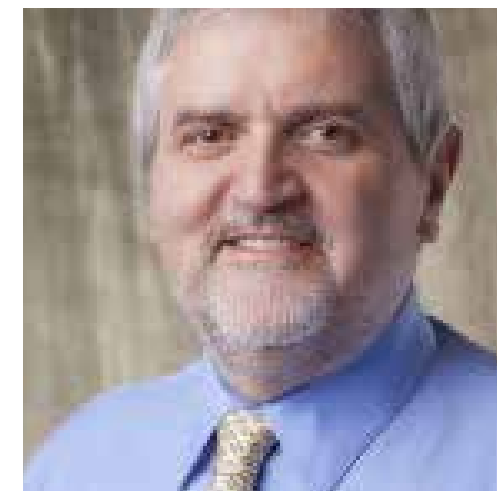
Alcione Santin



Beatriz Cavalcante Chamie



Denise de Moura



Francisco Alvarez



Edson Crescitelli



Eduardo Eugênio Spers



Fabiano Castello



Fabiano Guasti Lima



Fabio de Souza Barros



Marcelo Victor Teixeira



José Carlos de Souza Filho



Mateus C. Gerolamo



Lucas Sciencia do Prado



Marcelo Chiavone Pontes

PROGRAMA DO CURSO

INTELIGÊNCIA DE MERCADO, VENDAS E KEY ACCOUNT, 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

PROGRAMA DO CURSO

ESTRATÉGIAS 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

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

***Programa do curso sujeito a alterações**

Como são as aulas?



Conteúdo atualizado com aulas online e ao vivo

A melhor forma de garantir conteúdo atualizado e interação entre alunos e professores é com aulas ao vivo. Sem deixar de lado a flexibilidade, as aulas também são online e ficam gravadas para você rever quantas vezes quiser até o fim do curso.

Frequência

A frequência dos alunos é contabilizada pela realização das provas e deve ser igual ou superior a 75%. Dessa forma, não há prejuízo para os alunos que não conseguirem acompanhar a aula ao vivo, podendo assisti-la quando e onde for mais conveniente à sua rotina.



Provas online e semanais

Depois de cada aula, os alunos devem realizar uma prova, que fica disponível no sistema acadêmico por três semanas. São 10 perguntas de múltipla escolha e três tentativas, sendo considerada a maior nota para compor a média final (que deve ser igual ou superior a 7).

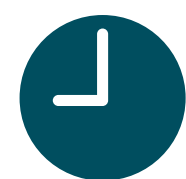
CERTIFICAÇÃO

USP

O MBA USP/Esalq é uma pós-graduação Lato sensu. O aluno aprovado ao final do curso recebe um certificado de especialista pela USP/Esalq. Ele é exatamente como a figura ao lado! Os certificados dos cursos EAD são iguais aos dos cursos presenciais.



INFORMAÇÕES DO CURSO



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



Certificação
USP



Professores USP e
profissionais de renomada
experiência no setor privado



Defesa do TCC
em evento exclusivo



18x de R\$ 490
Taxa de inscrição de R\$ 100
*Valores válidos para 2021

QUERO ME INSCREVER



PERGUNTAS FREQUENTES

sobre o curso

O curso é indicado para vendas B2B?

Sim. O MBA em Gestão de Vendas se concentra no ambiente da venda prospectiva. As aulas são voltadas para as negociações direcionadas ao segmento empresarial e não abordam as vendas de B2C de produtos B2C, que são as vendas receptivas (ocorrem no varejo on e offline, nos segmentos de bem duráveis e não-duráveis).

Mas o MBA tem aulas relacionadas às vendas B2C?

As vendas B2C de serviços B2C, que se enquadram no ambiente da venda prospectiva, serão abordadas no decorrer do curso. Essas vendas são, em geral, realizadas por empresas do setor de serviços, que podem funcionar em um sistema de varejo, em que o consumidor busca a empresa (bancos, por exemplo), ou com equipes de vendas que buscam os consumidores, como é o caso de vendas de seguros, ensino, planos de saúde entre outros.

O curso atende quem trabalha na prospecção e desenvolvimento de clientes e fornecedores?

Sim. Como o foco do MBA em Gestão de Vendas é a venda B2B, o curso ainda discute o papel da força de vendas no novo ambiente, abordando fatores que impactam os novos modelos de vendas, modelos de gestão e aspectos de formação da equipe e dos Key Account Managers (KAM).

Não tenho experiência na área de Vendas. Terei dificuldades em acompanhar o curso?

A ideia do MBA é iniciar as aulas com conteúdo introdutório para auxiliar a construção de um panorama geral. Assim, você não terá problemas para acompanhar o curso. Além disso, temos ferramentas de interação contínua entre alunos e professores para que todas as dúvidas sejam sanadas.

PERGUNTAS FREQUENTES

institucionais

Como funciona o TCC?

O TCC é requisito obrigatório para a conclusão do curso. Até 2019, as apresentações foram presenciais, em Piracicaba/SP. Contudo, as orientações de distanciamento social para 2020 modificaram alguns aspectos e todo o evento foi realizado online, inclusive as apresentações de TCC. As turmas de 2021 poderão escolher entre a apresentação presencial (em Piracicaba/SP) ou online.

Haverá reajuste das mensalidades?

A mensalidade se manterá a mesma durante todo o curso, sendo a primeira a ser paga 15 dias após a aprovação dos documentos obrigatórios. O restante poderá ter o vencimento de acordo com a preferência indicada na ficha de inscrição.

Terei uma pessoa responsável pelo meu acompanhamento acadêmico?

Na jornada acadêmica você terá um(a) padrinho/madrinha para dar suporte e até mesmo responder a dúvidas. Eles participarão das seguintes etapas do curso: inscrição, acompanhamento acadêmico, ajustes ou pendências financeiras e elaboração da monografia.

Quais documentos precisarei anexar?

Para aprovação são exigidos RG, CPF e diploma de graduação (ou certificado de conclusão + histórico com data da colação de grau).

Alunos do MBA USP/Esalq têm desconto em algum Programa Internacional?

Sim. Os alunos dos cursos do MBA USP/Esalq têm desconto de 70% para cursar os programas de ensino oferecidos pela parceria do Pecege com a International Business School (IBS Americas). Para mais informações, entre em contato com nosso agente exclusivo: joao.guerreiro@ibs-americas.com.

University of
La Verne



IBS
INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL
— AMERICAS —



Rua Alexandre Herculano, 120, Vila Monteiro
Piracicaba/SP CEP: 13.418-445

queroinfos@pecege.com

+55 19 3377 0937 +55 19 3377 0940

[@](#) [f](#) [in](#) [▶](#) /mbauspesalq