Plano de Curso

Turma:	DAC00907 - ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS (40h) - Turma: 01 (2021.2)
Horário:	3N12
Pré-Requisitos:	((DAC00901))
Ementa:	Administração de Vendas; Componentes estratégicos; técnicas de vendas; conceito e componentes de um sistema de vendas. Planejamento de produto. Planejamento de empreendimento. Conceitos básicos de Produto. A decisão do composto de produto, da marca.

Bibliografia:

CHIAVENATO, Idalberto. Iniciação à Administração de vendas. São Paulo:. Fundação Getúlio Vargas, 1991.
COBRA, Marcos. Administração de Vendas. 4º ed. São Paulo: Atlas, 1994.
MEGIDO, José L. M; SZULCSEWSKI, Charles John. Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição. 1º ed. São Paulo: Atlas: 2002.

Matrícula	Docente(s)
2349547	JOSE OTAVIO VALIANTE - 40h

Metodologia de Ensino e Avaliação

Metodologia:	Aulas expositivas e dialogadas Textos referentes
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	Avaliação escrita Participação em sala
Horário de Atendimento:	

Cronograma de Aulas

Início	Fim	Descrição
26/04/2022	26/04/2022	Apresentação da disciplina, docente e discentes
30/04/2022	30/04/2022	Administração de Vendas; Componentes estratégicos - Aula Extra [Reposição]
03/05/2022	10/05/2022	técnicas de vendas
07/05/2022	07/05/2022	técnicas de vendas - Aula Extra [Reposição]
14/05/2022	14/05/2022	conceito e componentes de um sistema de vendas - Aula Extra [Reposição]
17/05/2022	31/05/2022	conceito e componentes de um sistema de vendas
07/06/2022	07/06/2022	1ª Avaliação
14/06/2022	21/06/2022	Planejamento de produto
28/06/2022	05/07/2022	Planejamento de empreendimento
12/07/2022	19/07/2022	Conceitos básicos de Produto
26/07/2022	26/07/2022	A decisão do composto de produto, da marca
02/08/2022	02/08/2022	2ª Avaliação
09/08/2022	09/08/2022	Encerramento

Avaliações

Data	Hora	Descrição
07/06/2022	19h 30min	1ª Avaliação
02/08/2022	19h 30min	2ª Avaliação

Referências Complementares

Tipo de Material	Descrição
Livro	COBRA, Marcos. Administração de vendas. 4. Atlas, 1994. 492. ISBN: 8522411077.