Plano de Curso

Turma:	DAC00907 - ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS (40h) - Turma: 2018 (2020.2)
Horário:	2N12
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)
3040519	JANE SUCHETT - 40h

Metodologia de Ensino e Avaliação

Metodologia:	- Aula expositiva, dialogada e reflexiva; - Exibição de slide; - Discussões e debates de artigos; - Trabalho em grupo; - Atividade individual em sala de aula
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	As avaliações serão compostas por: Avaliação = 10,0 Trabalho em grupo = 10,0 soma-se as notas e divide-se por dois.
Horário de Atendimento:	

Cronograma de Aulas

Início	Fim	Descrição
21/06/2021	21/06/2021	Fundamentos de marketing para vendedores
26/06/2021	26/06/2021	Fundamentos de Marketing para vendedores - Aula Extra [Reposição]
28/06/2021	28/06/2021	Técnicas de vendas: da prospecção de mercado à abordagem
03/07/2021	03/07/2021	Técnicas de vendas da apresentação de vendas ao pós vendas - Aula Extra [Reposição]
05/07/2021	05/07/2021	Técnicas de vendas: da apresentação de vendas ao pós vendas
10/07/2021	10/07/2021	Adicional - Aula Extra [Adicional]
12/07/2021	19/07/2021	Gestão de contas especiais: Kam
17/07/2021	17/07/2021	Reposição - Aula Extra [Adicional]
26/07/2021	26/07/2021	Não Haverá Aula - Férias
02/08/2021	02/08/2021	Não Haverá Aula - Férias
09/08/2021	09/08/2021	Não Haverá Aula - Férias
16/08/2021	16/08/2021	Avaliação
21/08/2021	21/08/2021	Adicional - Aula Extra [Adicional]
23/08/2021	23/08/2021	O papel e as funções do gerente de vendas
30/08/2021	30/08/2021	Um método de planejamento e gestão de força de vendas
06/09/2021	06/09/2021	Análise de necessidades do cliente e a compreensão do papel de vendas em marketing
13/09/2021	13/09/2021	Análise ambiental, da concorrência e benchmarking em administração de vendas
20/09/2021	20/09/2021	Definição de metas e quotas de vendas
27/09/2021	27/09/2021	Organização de vendas: especialização de vendas, desenho de território e número de vendedores
04/10/2021	04/10/2021	Gestão de talentos em vendas: recrutamento, treinamento e motivação
11/10/2021	11/10/2021	Avaliação
16/10/2021	16/10/2021	Adicional - Aula Extra [Adicional]
18/10/2021	18/10/2021	Repositiva

Avaliações

Data	Hora	Descrição
16/08/2021	19:00	1ª Avaliação
11/10/2021	19:00	2ª Avaliação

Referências Básicas

Tipo de Material	Descrição
Livro	CASTRO, Luciano Thomé. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. 2ª. atlas. 2018

Referências Complementares

Tipo de Material	Descrição
Livro	COBRA, Sylvio Mário Puga. Administração de Vendas. 4ª. 1994. 496. ISBN: 8522411077.