

MBA EM MARKETING E VENDAS

JUSTIFICATIVA

O curso tem como proposta orientar e qualificar os profissionais da área de Marketing e Vendas a montar, planejar e gerenciar um departamento de vendas, tornando-o mais eficiente e eficaz, maximizando recursos, aumentando no número de vendas e facilitando a relação entre a organização e os colaboradores, através do entendimento de conceitos e aplicações de técnicas de Marketing e vendas. Tornando, uma ferramenta organizacional com o objetivo de perenizar e maximizar os resultados das organizações, preservando e gerando mais empregos, distribuindo renda, mantendo com isto uma economia saudável.

Para as empresas será uma vantagem competitiva estratégica na busca de um melhor desempenho de Marketing e Vendas. Para a instituição este curso propiciará uma maior interação e aproximação com a comunidade e uma maior divulgação nos meios empresariais.

A gestão de pessoas configura-se como fator de suma importância ao desenvolvimento das organizações e no alcance das metas organizacionais. Vários teóricos argumentam que como a tecnologia pode ser adquirida, as pessoas formam o grande diferencial dentro das organizações. Saber lidar com pessoas, recrutar e fomentar talentos é a missão maior da alta gestão, estendendo a toda a organização como um ambiente onde se possa pensar, viver, criar e conquistar sucesso coletivo. A Gestão de Pessoas tornou-se uma

função estratégica demais - as pessoas passaram de meras fornecedoras de mão de obra para fornecedoras de conhecimento - para ficar centralizada e monopolizada nas mãos de poucos especialistas que atuam simplesmente na esfera tática e operacional.

OBJETIVOS

Formar profissionais com elevado nível de conhecimento sobre os principais conceitos e práticas da gestão do marketing e vendas contemporâneos, visando a desempenhar funções estratégicas na área de marketing em organizações inseridas em ambientes competitivos.

PÚBLICO ALVO

O curso destina-se, principalmente Bacharelados em Administração, Psicologia, Sociologia, Análises de Sistemas, ou áreas afins, graduados em Educação (Licenciaturas Plenas), Pedagogia, além de graduados que exerçam docência. Constituem ainda público alvo do curso, os Diretores, Gerentes, Coordenadores, Supervisores, funcionários de diversos departamentos, Consultores, comerciantes, Prestadores de Serviços que estejam interessados em discutir as finanças pessoais e o empreendedorismo no assessoramento estratégico das organizações e de sua vida pessoal. Profissionais de empresas privadas ou públicas, profissionais liberais, autônomos e docentes que já atuam na área de Marketing e Vendas e queiram atualizar e ampliar seus conhecimentos. Profissionais de diversas áreas que percebam a importância ou queiram conhecer a dinâmica do marketing

contemporâneo nas organizações, principalmente de Marketing e Vendas.

COORDENAÇÃO

Prof^o. Ludmila Fonseca Fiscina

ESTRUTURA CURRICULAR

Introdução ao Marketing
Gestão e Liderança de Equipes de Vendas
Comunicação
Planejamento e Gestão Estratégica
Marketing em Ponto de Venda e Merchandising
Marketing de Relacionamento
Psicologia e Comportamento do Consumidor
Fundamentos Econômicos
Comércio Eletrônico e Negócios na Era Digital
Pesquisa de Marketing
Gestão de Vendas e Atendimento ao Cliente
Gestão de Produtos e Marcas
Empreendedorismo
Gestão do Conhecimento e Sistemas de Informação de Marketing
Propaganda
Estudo de Caso em Marketing e Vendas I
Logística
Qualidade em Serviços
Análise de Oportunidades - novos segmentos e tendências
Direito Empresarial
Meio Ambiente e Sustentabilidade
Técnica de Negociação
Jogos de Empresas
Planejamento Estratégico de Marketing
Estudo de Caso em Marketing e Vendas II

NÚMERO DE VAGAS

40 (quarenta) alunos

HORÁRIO

Quinzenal – sábado

INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES

Início: maio/ 2010

NUPE – Núcleo de Pesquisa e Extensão.

Telefone: (75) 3182-3196

E-mail: posfsss@gmail.com

OBSERVAÇÃO: será permitido o ingresso de alunos que estejam matriculados no sétimo semestre do curso de duração plena.

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS

Cópia do diploma da graduação, histórico escolar de graduação, cópia da Carteira de Identidade, cópia da CPF, curriculum vitae e 1 foto 3 x 4.

ADMINISTRAÇÃO SUPERIOR

Diretora Geral

Irmã Lúcia Maria Sá Barreto de Freitas

Vice-Diretora

Irmã Geidvan Rocha Ramos

Diretor Acadêmico

Profº. Joilson Romanci Severo Borges

Coordenação do Núcleo de Pesquisa, Extensão e Pós-Graduação

Profª. Ms. Aléssia Cravo de Araújo Costa



MBA EM MARKETING E VENDAS



Realização:
Núcleo de extensão, pesquisa e Pós-Graduação da Faculdade Santíssimo Sacramento