

pós-graduação na
teoria e na prática

Gestão de Vendas e Negociação Comercial

O curso capacita profissionais para a atuação frente aos desafios do setor comercial no Brasil, atualizando-os com novas tecnologias, teorias e formatos de gestão de vendas e técnicas de negociação. Possibilita a familiarização dos alunos com instrumentos e estratégias aplicadas e reconhecidas pelo mercado nos mais variados segmentos e modelos de negócio. Apresenta as melhores práticas para o dia a dia profissional, proporcionando tomadas de decisão assertivas conforme os contextos e a natureza de cada negócio.

A quem se destina

Profissionais de nível superior que procuram na especialização o desenvolvimento de competências para atuar em funções relacionadas à área comercial, de gestão de vendas e negociação. Profissionais que desejam assumir posições estratégicas em companhias e/ou empresários interessados no desenvolvimento e expansão de empreendimentos próprios.

Inscrições abertas •
univille.br/especializacoes

- **Duração:** 18 a 24 meses
- **Dia/horário de aula:** terça e quinta-feira das 19h às 22h30 (aulas semanais com intervalo entre os módulos)
- **Valor:** 24 x 581,00¹

Documentação original para matrícula²

- Diploma de curso superior
- Histórico escolar de curso superior (com a data de colação de grau)
- CPF e RG
- Comprovante de residência
- Certidão de nascimento ou casamento

Desconto de até 25% • Verifique as condições de benefícios disponíveis

Obs.: ¹As parcelas serão reajustadas após 12 meses, tendo por base o IGPM da FGV • ²A documentação deverá ser entregue na Coordenação da Educação Permanente e Continuada no ato da assinatura do Contrato • A Univille reserva-se o direito de não realizar o curso, caso o número de vagas não seja preenchido.

pós-graduação na
teoria e na prática

Gestão de Vendas e Negociação Comercial



Matriz Curricular	C/H
Módulo Estratégico	
Empreendedorismo e Inovação	24
Seminários Avançados em Gestão Comercial	16
Módulo Específico	
<i>Merchandising</i> e ponto de venda	32
Gestão do <i>E-commerce</i>	28
Técnicas e ferramentas de vendas	32
Administração de conflitos e estratégias de negociação comercial	28
Gestão mercadológica	32
Gestão estratégica de vendas	32
Comportamento do consumidor	32
Gestão de preços, custos e finanças	32
Direito comercial, digital e do consumidor	32
<i>Marketing</i> digital e redes sociais	32
Satisfação, valor e fidelidade do cliente	28
Gestão da concorrência	28
Carga horária total	408