

pós-graduação na
teoria e na prática

MBA em Gestão Comercial

O curso instrumenta os participantes a responderem aos atuais desafios do setor comercial e atualizá-los com novas tecnologias, teorias e formatos, para transmitir conhecimentos e informações sobre a realidade e as perspectivas do setor comercial no Brasil.

A quem se destina

Profissionais de nível superior, que procuram na especialização o desenvolvimento de competências para atuar nas diversas áreas do conhecimento, principalmente que exerçam funções ligadas a área comercial, de vendas e de negociações. Profissionais que desejam assumir funções estratégicas ou empresários interessados no desenvolvimento e implantação de negócios próprios.

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

Inscrições abertas •
univille.br/especializacoes

- **Duração:** 18 a 24 meses
- **Dia/horário de aula:** segunda e terça-feira das 19h às 22h30 (aulas semanais com intervalo entre os módulos)
- **Valor:** 24 x 677,00¹

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

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

MBA em Gestão Comercial



Matriz Curricular	C/H
Módulo Estratégico	
Planejamento estratégico	20
Empreendedorismo e inovação	24
<i>Coaching</i> de carreira	20
Seminários	16
Módulo Específico	
Gestão estratégica de vendas	28
Direito comercial, digital e do consumidor	28
Comportamento do consumidor	28
Administração de conflitos e negociação	20
Equipes de alto desempenho, motivação e propósito	28
Gestão mercadológica	28
Marketing digital e redes sociais	28
<i>Merchandising</i> e ponto de venda	24
Administração de serviços e varejo	28
Gestão de preços, custos e finanças	28
Análise da concorrência	28
Satisfação, valor e fidelidade do cliente	28
Gestão do <i>E-commerce</i>	28
Carga horária total	432