uceff PRESENCIAL SEMIPRESENCIAL EAD

liga ECOSSISTEMA EDUCACIONAL

Inteligência Comercial e Relacionamento

Sobre o curso

O Curso de MBA em Inteligência Comercial e Relacionamento tem como objetivo preparar os profissionais da área comercial para tomar decisões adaptando os objetivos e recursos de suas empresas às necessidades e oportunidades do mercado competitivo, visando formar profissionais capacitados em planejar e aplicar estratégias para aumentar as vendas e melhorar os resultados comerciais da organização.

Este curso inclui:

- Quantidade de disciplinas: 15
- Quantidade de horas: 360h
- Duração do curso: 15 meses
- Presencial

Matriz Curricular

DISCIPLINAS

- VENDAS INBOUND E OUTBOUND
- MARKETING DE RELACIONAMENTO E PÓS-VENDA
- GESTÃO DO TEMPO E PRODUTIVIDADE
- SMARKETING: INTEGRANDO OS TIMES DE VENDAS COM O MARKETING
- PLANEJAMENTO, ESTRUTURA E TÉCNICAS DE VENDAS
- ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO COMPORTAMENTAL
- INTELIGÊNCIA COMERCIAL COMPETITIVA
- EMPREENDEDORISMO: CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS INOVADORES (STARTUPS)
- PROSPECÇÃO: ESTRATÉGIAS DE SEGMENTAÇÃO E TENDÊNCIAS DE CONSUMO
- MODELOS DE REMUNERAÇÃO E PLANOS DE INCENTIVO
- LIDERANÇA ORGANIZACIONAL E CULTURA ÁGIL
- NEGOCIAÇÃO CONSULTIVA/PERSUASIVA
- GESTÃO DE CARREIRA E PERSONAL BRANDING
- CRIATIVIDADE EM VENDAS: DISRUPÇÃO E DESIGN THINKING
- GESTÃO DE INDICADORES DE PERFORMANCE (KPI'S)

HORÁRIO DAS AULAS

Encontros Quinzenais:

- Sextas-feiras: 19h às 22h30min
- Sábados: 8h às 14h
- Aulas Presenciais e Remotas/Ao vivo