ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

Ementa

Definição de vendas. O processo pré-venda, venda e pós-venda. Gerente de vendas. Administração do tempo. Falhas e acertos. Perfil e habilidades da equipe de vendas. Ética em vendas. Abordagem, planejamento, atitude e conduta. Mercado consumidor X organizacional. Relatórios comerciais. Promoções de vendas. Merchandising.Planejamento de vendas (objetivos, estratégias, estrutura, remuneração e gerenciamento). Funções e atividades de um gerente. Seleção, treinamento, supervisão e motivação de pessoal. Criação de valor. Relatórios de vendas. Desenvolvimento e gerenciamento de um programa de propaganda. Decisão sobre a mídia.

Plano de Aula

1. Vendas: evolução e definições
2. O processo de vendas
3. Equipe de vendas
4. Planejamento de vendas
5. Ferramentas de vendas

Bibliografia

CHIAVENATO,

Idalberto. Gestão de vendas: uma abordagem introdutória. 3. ed. Barueri:

Manole, 2014.

MAGALDI,

Sandro. Vendas: reposicionando o vendedor, a equipe de vendas e toda a

organização. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

KOTLER, Philip;

KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson

Education , 2012.OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento estratégico conceitos,

metodologias e práticas. 31. ed. São Paulo: Atlas, 2013.PORTER, Michael E. Estratégia competitiva. Rio de Janeiro: Campus, 2005.MINTZBERG, Henry. Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.LAS CASAS, A. L. Administração de vendas. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012.THOMÉ E CASTRO, L.; NEVES, M. F. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2014.