NEGOCIAÇÃO E VENDAS

Ementa

Conceitos e definições de negociação. Fases da negociação. Gestão estratégica de vendas. Estruturação da equipe de vendas/remuneração. Gerenciamento de vendas. Análise de comportamento de vendedores/compradores. Metas definidas. Comportamento dos vendedores (Segurança na venda, postura e linguagem, motivação). Estratégias de conquista e manutenção de clientes. Promoções. Avaliação dos resultados.

Plano de Aula

1. Conceitos e definições da negociação
2. Fases da negociação
3. Gestão estratégica de vendas
4. Liderança de equipes de vendas
5. Segmentação de clientes
6. Gerenciamento de vendas

Bibliografia

FISHER, R.; URY,W. Como chegar ao sim: A negociação de acordos sem concessões. São Paulo: Sextante, 2018.KOTLER, Phillip. KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 12. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil Ltda, 2009.LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. São Paulo: Atlas, 2009.ALVARES, Francisco J .S. M., CARVALHO, Marcos R. Gestão eficaz da equipe de vendas. São Paulo: Saraiva, 2008.ALMEIDA, Sérgio. Ah! Eu não acredito: como cativar o cliente através de um fantástico atendimento. Salvador: Casa da Qualidade, 2001.BRANDÃO, Myrna Silveira. Luz, câmera, gestão A arte do cinema na arte de gerir pessoas. Rio de Janeiro Qualitymark, 2005.Bradbury, Andrew. Pnl Para o Sucesso nos Negocios. São Paulo: Clio, 2005.FUTRELL, Charles M.Vendas: fundamentos e novas práticas de gestão. São Paulo: Saraiva, 2003.