

Capacitação Prática

Gestão Comercial e de Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)



tech



tech

Capacitação Prática
Gestão Comercial e de
Marketing (CRO, Chief
Revenue Officer)

Índice

01

Introdução

pág. 4

02

Por que fazer esta
Capacitação Prática?

pág. 6

03

Objetivos

pág. 8

04

Planejamento
do ensino

pág. 10

05

Onde posso realizar a
Capacitação Prática?

pág. 12

06

Condições gerais

pág. 14

07

Certificado

pág. 16

01 Introdução

Os mercados operam em ambientes mutáveis e altamente competitivos. A globalização desses mercados, bem como o aumento da demanda dos consumidores, fez com que as empresas enfrentassem novos desafios todos os dias. Neste contexto, a figura do gestor comercial assume um papel importante. Seu trabalho se concentra na busca de mercados e clientes finais, bem como no design da oferta e dos canais de distribuição. Mas quando você acrescenta a isso o desenvolvimento de estratégias de marketing, seu poder é ainda maior. Por isso, este programa 100% prático da TECH agrega valor aos alunos, permitindo que eles adquiram os conhecimentos mais recentes sobre gestão comercial e de marketing de alto nível. Tudo isso, graças a um estágio prático em uma empresa de prestígio que ensinará aos alunos os últimos desenvolvimentos em um setor em constante mudança.

“

A TECH apresenta um programa 100% prático que o colocará em dia com os últimos desenvolvimentos no mundo da gestão comercial e de marketing. Isso o posicionará como um profissional de destaque”





A alta gestão empresarial está em constante mudança e evolução. As oscilações do mercado, juntamente com o surgimento de novas tecnologias e procedimentos, fazem com que os profissionais de vendas e marketing precisem estar constantemente em busca de estratégias inovadoras para maximizar o desempenho de suas operações e maximizar os lucros da empresa. Mas para que isso seja possível, é fundamental manter-se atualizado com os últimos desenvolvimentos do setor, para os quais o conhecimento teórico não é suficiente, é necessário estar à frente dos processos e aprender a executá-los de forma prática.

Neste sentido, a TECH lança esta Capacitação Prática em Gestão Comercial e de Marketing (CRO, Chief Revenue Officer), que se coloca como o complemento perfeito para aqueles que, já tendo conhecimentos prévios neste campo, desejam desenvolver suas habilidades práticas, atualizar-se e/ou conhecer o mercado internamente. Para isso, é proposto um estágio intensivo em uma empresa de destaque no setor. Dessa forma, os alunos conhecerão, em primeira mão, como esse tipo de departamento é coordenado e, acima de tudo, aprenderão a criar estratégias comerciais e de marketing que podem ser bem-sucedidas nas empresas em que trabalham profissionalmente.

Desta forma, a especialização prática proposta pela TECH abrirá as portas de um mercado de trabalho altamente competitivo e promissor para o profissional. Com muitas empresas buscando perfis como o seu para ocupar cargos de grande responsabilidade, sendo encarregado não só de gerenciar os departamentos comerciais e de marketing, mas também de controlar que as campanhas e estratégias cumpram todo o seu planejamento para atingir os objetivos propostos. Um programa de alto nível que o aluno poderá fazer durante 3 semanas, sendo orientado por grandes profissionais do setor, com os quais poderá aprender os segredos do setor.

02

Por que fazer esta Capacitação Prática?

A Gestão Comercial e o Marketing são essenciais para o gerenciamento adequado das empresas. Para isso, os especialistas dessa área devem lidar com ferramentas complexas e estratégias de trabalho que lhes permitam dinamizar o relacionamento com os clientes, bem como a gestão interna da empresa. Esta Capacitação Prática permite que os alunos da TECH dominem as tendências de trabalho mais inovadoras deste setor. Além disso, esse conhecimento prático será levado a eles por especialistas com uma especialização apurada.



Com esta Capacitação Prática, você irá adquirir conhecimento prático especializado sob a orientação dos melhores especialistas na área de Gestão Comercial e de Marketing no setor empresarial”

1. Atualizar-se através da mais recente tecnologia disponível

Por meio deste programa, os alunos adquirirão um domínio atualizado dos aplicativos tecnológicos mais complexos para o desenvolvimento da Gestão Comercial e de Marketing. Após a conclusão desta Capacitação Prática, os alunos estarão aptos a lidar com os princípios e elementos mais atualizados desses setores da melhor maneira possível. Além disso, eles poderão participar de uma tomada de decisão sólida que envolva o uso desses recursos.

2. Aprofundar-se através da experiência dos melhores especialistas

Durante essa oportunidade de aprendizado prático, os alunos da TECH desenvolverão habilidades profissionais ao lado de especialistas de renome. A formação diferenciada desses especialistas permite que eles ofereçam aos alunos uma visão holística dos diferentes cenários em que a Gestão Comercial e o Marketing desempenharão um papel importante na gestão de empresas e projetos.

3. Acesso a ambientes empresariais de alto nível

Para as suas Capacitações Práticas, a TECH escolhe meticulosamente os centros para onde enviará seus estagiários para 3 semanas de aprendizado intensivo. Nessas empresas, os alunos poderão ver como o trabalho cotidiano das áreas comercial e de marketing é realizado sob uma perspectiva exigente, rigorosa e exaustiva.



4. Colocar em prática o que é aprendido desde o início

A TECH quer lhe proporcionar de forma rápida e flexível as habilidades profissionais mais procuradas no mundo dos negócios. Para isso, estabeleceu um modelo de aprendizado 100% prático, sem longas horas de teoria. Assim, todas as habilidades do aluno terão sido adquiridas de forma direta e permitirão que ele tenha acesso rápido e flexível aos cargos mais procurados no competitivo setor corporativo.

5. Expandir as fronteiras do conhecimento

A TECH oferece a possibilidade de realizar esta Capacitação Prática em centros de relevância internacional. Desta forma, o aluno expande suas fronteiras e se mantém atualizado com os melhores profissionais de diferentes continentes. Uma oportunidade única que somente a TECH, a maior universidade digital do mundo, poderia oferecer.



Você realizará uma imersão prática completa no centro de sua escolha”

03

Objetivos

Graças à conclusão dessa Capacitação Prática da TECH, o aluno será capaz de desenvolver as habilidades de liderança essenciais para liderar os departamentos comerciais e de marketing de grandes empresas multinacionais. Dessa forma, o aluno aprenderá, de forma prática, todos os aspectos que devem ser levados em conta ao gerenciar equipes de trabalho, obtendo o máximo desempenho e os maiores benefícios possíveis para seus negócios.



Objetivos gerais

- ♦ Adquirir experiência de trabalho e/ou fortalecer suas habilidades para uma colocação no mercado de trabalho
- ♦ Estabelecer conexões profissionais
- ♦ Conhecer a cultura corporativa de uma organização



Uma oportunidade única de aprender, acompanhado por gestores de prestígio, os últimos desenvolvimentos no mundo da gestão comercial e do marketing”





Objetivos específicos

- ♦ Integrar a visão e objetivos gerais da empresa com as políticas e estratégias de marketing, adaptando a empresa às necessidades do mercado e dos clientes
- ♦ Implementar os métodos mais apropriados de pesquisa de mercado, bem como analisar as diferentes fontes de dados, a fim de aplicar políticas e estratégias comerciais na empresa
- ♦ Identificar oportunidades, ameaças e mudanças no ambiente competitivo e agir com agilidade diante dessas mudanças no mercado, nos canais e na concorrência
- ♦ Definir, executar e liderar uma estratégia de marketing de sucesso, dominando as ferramentas do processo de marketing e utilizando-as em benefício da empresa
- ♦ Criar estratégias focadas no cliente que ofereçam propostas de valor personalizadas
- ♦ Desenvolver habilidades de gerenciamento para criar e liderar equipes de vendas que gerem valor agregado para a organização
- ♦ Adquirir habilidades de liderança que lhe permitirão liderar equipes de vendas e marketing
- ♦ Dominar um conhecimento profundo da logística e da gestão financeira da empresa
- ♦ Conduzir pesquisas de mercado para entender as mudanças de mercado e os comportamentos de compra que podem definir a estratégia de marketing
- ♦ Ser capaz de dirigir a gestão comercial da empresa
- ♦ Planejar e conduzir campanhas de vendas
- ♦ Construir equipes de vendas de alto nível através de técnicas de coaching e inteligência emocional
- ♦ Gerenciar todo o processo de vendas
- ♦ Realizar estratégias de marketing destinadas à comercialização de produtos e fidelização de clientes
- ♦ Atingir uma visão internacional da gestão comercial e de marketing
- ♦ Usar a mídia digital para aumentar a conscientização da empresa e seus produtos, bem como para realizar processos de venda



Desenvolver as habilidades gerenciais que lhe permitirão obter um melhor desempenho das equipes de trabalho nas áreas de comercial e marketing”

04

Planejamento do programa de estágio

A opção de Capacitação Prática deste programa consiste em um estágio prático em uma empresa de referência no setor, com duração de 3 semanas, de segunda a sexta-feira, com turnos de 8 horas consecutivas de aprendizado prático ao lado de um profissional da área. Este estágio permitirá que os alunos adquiram um conhecimento profundo das complexidades do trabalho de gestão no ambiente comercial e de marketing.

Nesta proposta de capacitação, de caráter totalmente prático, as atividades têm como objetivo desenvolver e aperfeiçoar as competências necessárias para o desempenho de tarefas de gestão nas áreas de comercial e marketing, adquirindo as qualificações necessárias para gerenciar todas as tarefas relacionadas a esses departamentos.

É, sem dúvida, uma oportunidade de aprender na prática, nos departamentos comercial e de marketing, que são fundamentais em qualquer empresa hoje em dia. Dessa forma, será uma opção altamente valiosa para o aluno fazer parte do trabalho diário em uma empresa líder no setor, mantendo-se atualizado com os principais avanços nesse campo.

Desta forma, o estágio prático em uma empresa líder de Comercial e Marketing permitirá que o aluno conclua uma série de atividades práticas em diferentes áreas e departamentos da empresa, obtendo uma visão geral do setor que lhe permitirá entrar rapidamente no mercado de trabalho, tornando-o um dos profissionais mais competitivos do momento.

O ensino prático será realizado com a participação ativa do aluno, executando as atividades e os procedimentos de cada área de competência (aprender a aprender e aprender a fazer), com o acompanhamento e a orientação dos professores e de outros colegas de capacitação que promovem o trabalho em equipe e a integração multidisciplinar como competências transversais para a prática do comercial e do marketing (aprender a ser e aprender a se relacionar).



Capacite-se em uma empresa que possa lhe oferecer todas estas possibilidades, com um programa de estudos inovador e uma equipe humana capaz de lhe desenvolver ao máximo”

Os procedimentos descritos abaixo constituirão a base da parte prática da capacitação, e sua implementação estará sujeita à disponibilidade e carga de trabalho do próprio centro, sendo as atividades propostas as seguintes:

| Módulo | Atividade Prática |
|--|---|
| Estratégias de Gestão Comercial e de Marketing | Identificar lacunas de gestão por meio da criação e da preparação de pessoas e equipes na área de vendas e gerenciamento de contas |
| | Implementar processos sólidos de gestão de vendas: pipeline, planejamento de contas e propostas |
| Tendências de Marketing atualizadas para o Chief Revenue Officer | Facilitar o alcance de clientes atuais e futuros e coordenar sua implementação nos canais de vendas, gestão de clientes, marketing e comunicações |
| | Participar do processo de pesquisa de clientes (quantitativa e qualitativa) para fornecer liderança estratégica para a arquitetura e o posicionamento da marca |
| | Supervisionar o desenvolvimento de canais/parceiros, adicionando novos canais de vendas e revendedores e parceiros terceirizados |
| Tendências comerciais atualizadas para o Chief Revenue Officer | Implementar processos para monitorar a receita e os clientes potenciais, ajustando-os, se necessário, para criar um ambiente favorável sustentável |
| | Apoiar a obtenção de resultados de curto prazo e a estratégia de longo prazo, incluindo a previsão de receita |
| Atividades de maior alcance de gestão comercial e marketing para empresas | Participar do processo de prospecção e fechamento dos principais relacionamentos com os clientes |
| | Dar suporte por meio de ações para implementar estratégias de crescimento |

05

Onde posso realizar a Capacitação Prática?

Para melhorar as qualificações dos alunos no campo da gestão comercial e do marketing, a TECH está em contato com as melhores empresas do setor, com as quais firmou acordos de colaboração para que os alunos possam realizar estágios nelas. Dessa forma, eles poderão aprender com uma equipe de profissionais ativos com ampla experiência, que farão o possível para ensinar-lhes os segredos da profissão.



Para aperfeiçoar suas habilidades práticas em gestão comercial e de marketing, você poderá participar de uma empresa de grande prestígio internacional no setor”





O aluno poderá fazer esta capacitação nos seguintes centros:



Escola de Negócios

CBM Innovación en Estrategias SAS

País Cidade
México Cidade do México

Endereço: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro,
56100 Texcoco, Edo. de Méx.

Entidade especializada em divulgação comercial digital
e offline

Capacitações práticas relacionadas:

- MBA em Marketing Digital
- MBA em Gestão de Inteligência Empresarial



Escola de Negócios

Grupo Fórmula

País Cidade
México Cidade do México

Endereço: Cda. San Isidro 44, Reforma Soc,
Miguel Hidalgo, 11650 Ciudad de México, CDMX

Empresa líder em comunicação multimídia
e geração de conteúdo

Capacitações práticas relacionadas:

- Design gráfico
- Administração de Pessoas

06

Condições gerais

Seguro de responsabilidade civil

A principal preocupação desta instituição é garantir a segurança dos profissionais que realizam o estágio e dos demais colaboradores necessários para o processo de capacitação prática na empresa. Entre as medidas adotadas para alcançar este objetivo está a resposta a qualquer incidente que possa ocorrer ao longo do processo de ensino-aprendizagem.

Para isso, esta entidade educacional se compromete a fazer um seguro de responsabilidade civil que cubra qualquer eventualidade que possa surgir durante o período de estágio no centro onde se realiza a capacitação prática.

Esta apólice de responsabilidade civil terá uma cobertura ampla e deverá ser aceita antes do início da capacitação prática. Desta forma, o profissional não terá que se preocupar com situações inesperadas, estando amparado até a conclusão do programa prático no centro.



Condições Gerais da Capacitação Prática

As condições gerais do contrato de estágio para o programa são as seguintes:

1. ORIENTAÇÃO: durante a Capacitação Prática o aluno contará com dois orientadores que irão acompanhá-lo durante todo o processo, esclarecendo as dúvidas e respondendo perguntas que possam surgir. Por um lado, contará com um orientador profissional, pertencente ao centro onde é realizado o estágio, que terá o objetivo de orientar e dar suporte ao aluno a todo momento. E por outro, contará com um orientador acadêmico cuja missão será coordenar e ajudar o aluno durante todo o processo, esclarecendo dúvidas e viabilizando o que for necessário. Assim, o aluno estará sempre acompanhado e poderá resolver as dúvidas que possam surgir, tanto de natureza prática quanto acadêmica.

2. DURAÇÃO: o programa de estágio terá uma duração de três semanas contínuas de capacitação prática, distribuídas em jornadas de oito horas, cinco dias por semana. Os dias e horários do programa serão de responsabilidade do centro e o profissional será informado com antecedência suficiente para que possa se organizar.

3. NÃO COMPARECIMENTO: em caso de não comparecimento no dia de início da Capacitação Prática, o aluno perderá o direito de realizá-la sem que haja a possibilidade de reembolso ou mudança das datas estabelecidas.

A ausência por mais de dois dias sem causa justificada/médica resultará na renúncia ao estágio e, conseqüentemente, em seu cancelamento automático. Qualquer problema que possa surgir durante a realização do estágio, deverá ser devidamente comunicado ao orientador acadêmico com caráter de urgência.

4. CERTIFICAÇÃO: ao concluir a Capacitação Prática o aluno receberá um certificado que comprovará o período de estágio no centro em questão.

5. RELAÇÃO DE EMPREGO: a Capacitação Prática não constitui relação de emprego de nenhum tipo.

6. ESTUDOS PRÉVIOS: alguns centros podem exigir um certificado de estudos prévios para a realização da Capacitação Prática. Nesses casos, será necessário apresentá-lo ao departamento de estágio da TECH para que seja confirmada a atribuição do centro escolhido.

7. NÃO INCLUI: a Capacitação Prática não incluirá nenhum elemento não descrito nas presentes condições. Portanto, não inclui acomodação, transporte para a cidade onde o estágio será realizado, vistos ou qualquer outro serviço não mencionado anteriormente.

Entretanto, em caso de dúvidas ou recomendações a respeito, o aluno poderá consultar seu orientador acadêmico. Este lhe proporcionará as informações necessárias para facilitar os procedimentos.

07 Certificado

Este **Capacitação Prática de Gestão Comercial e de Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* do **Capacitação Prática** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Capacitação Prática, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Capacitação Prática de Gestão Comercial e de Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)**

Modalidade: **online**

Duração: **3 semanas**



tech

Capacitação Prática
Gestão Comercial e de
Marketing (CRO, Chief
Revenue Officer)

Capacitação Prática

Gestão Comercial e de Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)

