

Capacitação Prática

Gestão Comercial e Vendas



tech



tech

Capacitação Prática
Gestão Comercial e Vendas

Índice

01

Introdução

pág. 4

02

Por que fazer esta
Capacitação Prática?

pág. 6

03

Objetivos

pág. 8

04

Planejamento do programa
de estágio

pág. 10

05

Onde posso realizar a
Capacitação Prática?

pág. 12

06

Condições gerais

pág. 16

07

Certificado

pág. 18

01 Introdução

O comércio online tem sido uma grande revolução nos negócios, visto que, nas últimas décadas houve uma progressão na compra de produtos pela internet: um cenário que exige que os profissionais se mantenham atualizados sobre as últimas tendências para desenvolver estratégias comerciais eficazes. Diante dessa realidade, a TECH elaborou este programa que proporciona ao profissional uma visão prática e real da gestão dessa área. Isso será possível graças a um estágio de 3 semanas em uma empresa de prestígio no desenvolvimento de alianças e planejamento comercial digital e offline.

“

Com esta Capacitação Prática, você obterá uma visão muito mais objetiva e real da atual transformação da área Comercial e de Vendas de uma empresa”





A globalização possibilitou um desenvolvimento comercial impressionante nas últimas décadas, impulsionado pelo comércio eletrônico e pelo domínio da complexidade logística em um mundo interconectado. Progressos que permitem que as empresas adotem uma abordagem muito mais internacional e expansiva.

Diante desse cenário, os profissionais que desejam se manter atualizados nas tendências atuais no campo comercial e de vendas precisam fazê-lo por meio de uma imersão real nessa área. Por esse motivo, a TECH elaborou este programa, que oferece um estágio de 3 semanas em uma empresa líder no mundo dos negócios e que domina perfeitamente as estratégias a serem desenvolvidas em um setor influenciado por mudanças tecnológicas e socioeconômicas.

Trata-se de um estágio intensivo, no qual o profissional poderá ver de perto como o trabalho é realizado diariamente por especialistas na gestão de equipes comerciais e de vendas: uma tarefa que também envolve colocar em prática habilidades excelentes de comunicação com fornecedores e clientes nas diferentes fases da comercialização de produtos. Assim, a TECH oferece uma experiência única no panorama acadêmico, que busca impulsionar a carreira de profissionais que desejam prosperar nessa área ou iniciar seu próprio negócio.

02

Por que fazer esta Capacitação Prática?

Os profissionais que atuam diariamente em áreas comerciais ou têm conhecimentos para iniciar seu próprio negócio buscam se atualizar por meio de uma experiência real em um ambiente empresarial de alto nível. Por esse motivo, a TECH desenvolveu este programa, que atende às necessidades reais de todas as pessoas que desejam liderar a área de Comercial e Vendas ou gerenciar sua própria empresa. Assim, foi criado um estágio com duração de 3 semanas em uma empresa de destaque, responsável por implementar planos comerciais estratégicos, utilizando a mais recente tecnologia disponível nessa área. Dessa forma, o profissional obterá uma visão direta e real dos métodos e procedimentos usados pelos melhores especialistas neste campo.



Durante 3 semanas, você estará na companhia dos melhores especialistas em comércio e vendas de uma empresa líder em planejamento estratégico de negócios"

1. Atualizar-se através da mais recente tecnologia disponível

Sem dúvida, as novas tecnologias representam uma revolução no cenário atual dos negócios, e não apenas são o presente, mas também moldarão significativamente o futuro. Assim, todas as empresas incorporaram ferramentas digitais para estabelecer estratégias de Marketing, controle e monitoramento de vendas. Por esse motivo, e com o objetivo de aproximar o profissional dessa tecnologia, a TECH criou esta Capacitação Prática, na qual o aluno participará de um ambiente empresarial inovador, acessando a mais moderna tecnologia aplicada à área Comercial e de Vendas.

2. Aprofundar-se através da experiência dos melhores especialistas

Durante o processo de Capacitação Prática, o profissional não estará sozinho, pois contará com o acompanhamento de um especialista na área comercial e de vendas da empresa onde o estágio for realizado. Isso permitirá que o aluno veja, *in loco*, o desenvolvimento das mais modernas técnicas, métodos e estratégias nesse campo, em um ambiente profissional de alto nível.

3. Ter acesso a ambientes de última geração

O profissional que deseja realizar uma imersão prática em Gestão Comercial e Vendas poderá fazê-lo por meio das empresas que a TECH disponibiliza: organizações que foram selecionadas após um procedimento minucioso e rigoroso, pelo qual esta instituição acadêmica assegura ao aluno o acesso a uma entidade de destaque nesta área.



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

Nesta Capacitação Prática, a TECH abandona o conceito puramente teórico para oferecer ao profissional uma experiência prática em um ambiente empresarial de excelência. Graças a essa filosofia, o aluno poderá, em apenas 3 semanas, integrar os processos e métodos mais inovadores da área Comercial e de Vendas e, assim, prosperar em sua carreira profissional.

5. Ampliar as fronteiras do conhecimento

Esta Capacitação Prática oferece uma visão renovada e atual da área Comercial e de Vendas. Graças a essa perspectiva, o profissional que participar deste programa poderá incluir as estratégias de negócios mais eficazes e inovadoras em seu trabalho diário ou desenvolvê-las no projeto de negócios que tem em mente: uma oportunidade única que somente a TECH, a maior universidade digital do mundo, pode oferecer.



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

03

Objetivos

A Capacitação Prática em Gestão Comercial e Vendas tem como objetivo auxiliar o desempenho de profissionais que desejam conhecer o trabalho diário de uma empresa especializada em comercialização e planejamento estratégico de vendas. Dessa forma, será possível adquirir e dominar as habilidades voltadas para vendas e liderança de equipes.



Objetivos gerais

- Dominar a preparação e o planejamento de equipes, encarregadas de realizar vendas ou negociação com fornecedores
- Incorporar as estratégias comerciais e de vendas mais eficazes para o desenvolvimento de um negócio
- Conhecer as ferramentas digitais disponíveis para o controle e o monitoramento da logística comercial





Objetivos específicos

- Aplicar as habilidades específicas de liderança na direção comercial e de vendas
- Gerenciar adequadamente equipes multiculturais
- Analisar a rentabilidade dos projetos de investimento e a criação de valor
- Analisar o impacto financeiro das decisões tomadas na área de gestão
- Aplicar métodos e técnicas de pesquisa quantitativa e qualitativa
- Ter um conhecimento profundo das técnicas de Marketing
- Executar uma organização comercial adequada e estratégia de vendas
- Controlar a atividade comercial da empresa
- Realizar auditorias comerciais
- Implementar técnicas de *coaching* nas ações de venda



Adquira as habilidades necessárias para se comunicar e desenvolver suas ideias de negócios"

04

Planejamento do programa de estágio

O mundo globalizado torna fundamental que os profissionais de negócios estejam atualizados sobre as últimas novidades no setor comercial. Por isso, a TECH oferece este programa de Capacitação Prática em Gestão Comercial e Vendas. Esta capacitação consiste em um estágio prático de 3 semanas em uma empresa de prestígio, onde o aluno será orientado por especialistas nessa área.

O programa aborda em profundidade diversas áreas, como logística, relacionamento com fornecedores, atendimento ao cliente e digitalização. Tudo isso projetado para especializar gestores que desejam se manter atualizados nesses campos, com uma perspectiva estratégica, internacional e inovadora.

Nessa proposta de capacitação, de caráter totalmente prático, as atividades visam desenvolver e aperfeiçoar as competências necessárias para a prestação de serviços de gestão na área comercial e de vendas e condições que exigem um alto nível de qualificação, e que são orientadas para a capacitação específica para o exercício da atividade, em um ambiente de negócios competitivo e influenciado por novas tecnologias.

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



Capacite-se em uma empresa que pode lhe oferecer todas essas possibilidades, com um programa acadêmico inovador e uma equipe capaz de desenvolvê-lo 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
Logística e gestão econômica	Analisar a concorrência com uma análise comparativa
	Colaborar com o gerenciamento de estoques, armazenamento e compras no departamento de logística de compras
	Oferecer suporte ao serviço pós-venda
	Realizar análise e previsão de demanda para logística
	Contribuir para o planejamento de vendas
Gestão comercial	Realizar análises SWOT, setoriais e competitivas
	Auxiliar no planejamento da campanha de vendas
	Realizar o controle da atividade comercial
	Fornecer suporte no acompanhamento do plano anual de vendas
Organização comercial e equipe de vendas	Auxiliar na organização da cadeia de vendas por meio de um organograma departamental
	Realizar análise da qualidade do serviço
	Aplicar estratégias de aquisição e serviços em vendas
	Utilizar ferramentas de supervisão para controlar a atividade comercial
	Implementar o método <i>balanced scorecard</i> e ações pós-venda
Integração dos canais digitais na estratégia comercial	Participar da equipe que desenvolve o planejamento e implementação de um plano estratégico de comércio eletrônico.
	Contribuir para o planejamento de uma estratégia de gerenciamento do relacionamento com o cliente
	Monitorar e analisar os resultados das <i>mídias sociais da estratégia comercial</i>
	Colaborar na elaboração de um plano de <i>mídia social</i>
Processo da atividade comercial	Preparar uma visita comercial após realizar um estudo do cliente e preparação para a entrevista
	Implementar estratégias de negociação e fechamento da venda
	Aplicar conceitos de psicologia no processo de venda
	Realizar uma análise final da visita comercial

05

Onde posso realizar a Capacitação Prática?

Em sua máxima de oferecer aos alunos uma experiência única no desenvolvimento de suas habilidades, a TECH oferece a eles a oportunidade de colocar em prática o conhecimento teórico que aprenderam sobre Gestão Comercial e Vendas em uma empresa especializada. Dessa forma, eles adquirirão conhecimentos ao lado de profissionais experientes, impulsionando sua carreira para o mais alto nível desse campo tecnológico. Além disso, esta instituição se adapta às necessidades e preferências do aluno, permitindo que ele escolha o destino que melhor atenda às suas necessidades.



Escolha essa capacitação prática e impulsiona seus projetos de negócios"





O aluno poderá fazer esta capacitação nos seguintes centros:



Escola de Negócios

Dorsia Santa Engracia

País: Espanha
Cidade: Madri

Endereço: Calle de Sta Engracia,
153, 28003 Madrid

Clínica especializada em Medicina Estética
e Cirurgia Plástica e Reconstructiva

Capacitações práticas relacionadas:

- Gestão Comercial e Vendas
- Medicina Estética



Escola de Negócios

OVB Donostia

País: Espanha
Cidade: Guipúscoa

Endereço: Calle Portuetxe 37, 1- Oficina 8, San
Sebastián, 20018

A OVB España, fundada em 2002, dedica-se ao
planejamento financeiro abrangente e de longo prazo e
é orientada principalmente para clientes privados

Capacitações práticas relacionadas:

- Gestão Comercial e de Vendas



Escola de Negócios

ultimafiesta.com

País: Espanha
Cidade: León

Endereço: El Río, 9, 24359 Seisón de la Vega

Pessoas que querem dignificar e celebrar a vida no
momento da morte

Capacitações práticas relacionadas:

- Organização de Eventos
- Gestão Comercial e Vendas



Escola de Negócios

Innovación Gráfica

País	Cidade
México	Cidade do México

Endereço: Calle Juan de Dios Peza N° 115, Col Obrera, CP. 06800, CDMX

Empresa especializada em marketing e arquitetura comercial

Capacitações práticas relacionadas:

- Gestão Comercial e Vendas
- MBA em Marketing Digital



Escola de Negócios

Gaming Partners

País	Cidade
México	Cidade do México

Endereço: Poniente 75 Col. 16 de septiembre Alcaldía Miguel Hidalgo

Empresa especializada em marketing de jogos e desenvolvimento de videogames

Capacitações práticas relacionadas:

- Gestão de Pessoas
- Gestão Comercial e de Vendas



Escola de Negócios

Coppel

País	Cidade
México	Sinaloa

Endereço: República 2855 Los Alamos, Col. Recursos Hidráulicos 80105 Culiacán Rosales, Sinaloa

Empresa especializada em serviços financeiros e serviços de consultoria

Capacitações práticas relacionadas:

- MBA em Marketing Digital
- Design Gráfico



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.

Empresa especializada em promoção comercial digital e offline

Capacitações práticas relacionadas:

- MBA em Marketing Digital
- MBA em Gestão de Business Intelligence



Escola de Negócios

Frsko Marketing

País	Cidade
México	Cidade do México

Endereço: Av. Marina Nacional 385-Piso 6, Oficina 610, Verónica Anzúres, Miguel Hidalgo, 11370, CDMX, México

Empresa especializada em Marketing Digital, branding e comunicação

Capacitações práticas relacionadas:

- MBA em Gestão de Marketing (CMO, Chief Marketing Officer)
- Gestão Comercial e Vendas



Escola de Negócios

Veterinaria UCLE

País	Cidade
Argentina	Córdoba

Endereço: Maestro Vidal 1600, X5001 Córdoba, Argentina

Centro veterinário especializado em hospitalização e emergências

Capacitações práticas relacionadas:

- Gestão Comercial e de Vendas
- Cirurgia Veterinária de pequenos animais



Escola de Negócios

Lo Bruno Estructuras S.A.

País	Cidade
Argentina	Santiago del Estero

Endereço: Fray L. Beltrán y 1º Teniente Ardiles. Parque Industrial- La Banda, Santiago del Estero

Empresa especializada na fabricação de materiais de construção

Capacitações práticas relacionadas:

- Gestão Comercial e Vendas
- Infraestrutura e Engenharia Civil



Escola de Negócios

Web Experto

País	Cidade
Argentina	Santa Fé

Endereço: Lamadrid 470 Nave 1 1º piso Oficina 17, Rosario, Santa Fe

Empresa de gestão digital e orientação para web

Capacitações práticas relacionadas:

- Gestão Comercial e de Vendas
- MBA em Marketing Digital



Escola de Negócios

Clínica Veterinaria Panda

País	Cidade
Argentina	Cidade Autônoma de Buenos Aires

Endereço: Ruiz Huidobro 4771 Saavedra, Ciudad de Buenos Aires

Clínica Veterinaria Panda com 25 anos de experiência e cinco unidades na cidade de Buenos Aires

Capacitações práticas relacionadas:

- Medicina Interna de Pequenos Animais
- Emergências Veterinárias em Pequenos Animais

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 da Capacitação Prática

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

1. DURAÇÃO: 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 passar nas provas da 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 PREVIOS: alguns centros podem exigir um certificado de estudos prévios para a realização da Capacitação Prática. Nestes casos, será necessário apresentá-lo ao departamento de estágio da TECH para que seja confirmada a atribuição do centro escolhido.

7. NÃO INCLUÍDO: 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

Esta **Capacitação Prática em Gestão Comercial e Vendas** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do cenário profissional e acadêmico.

Uma vez concluído o programa de estágio, o aluno receberá por correio o certificado da Capacitação Prática emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no estágio.

Título: **Capacitação Prática em Gestão Comercial e Vendas**

Duração: **3 semanas**

Modalidade: **de segunda a sexta-feira, turnos de 8 horas consecutivas**



tech

Capacitação Prática
Gestão Comercial e Vendas

Capacitação Prática

Gestão Comercial e Vendas



tech