
	<p>São Paulo - SP Rua Pirapitingui, 186 - 1º andar - Liberdade - Fone: (11) 3385-7400</p> <p>Campinas - SP Rua José de Alencar, 470 - Centro - Fone: (19) 3737-3270 Rua Luzitana, 1526 - Centro - Fone: (19) 3773-9000</p> <p>Natal - RN Avenida Prudente de Moraes, 3510 - Lagoa Nova - Fone: (84) 3206-4013 / (84) 3206-2195</p>	
---	---	---

Curso: Gestão Estratégica em Marketing e Vendas

Campi:
José de Alencar, Campinas
Liberdade, São Paulo

Gestão Estratégica da Informação

- A mudança no ambiente dos negócios
- Reengenharia de Processos
- Metodologia para gestão estratégica da informação
- Gestão de Mudança Organizacional
- Tecnologia da Informação e Novos Modelos Organizacionais

Administração Estratégica através de indicadores de desempenho

- Formulação Estratégica
- Negócios e suas Estratégias
- Dinâmica Competitiva
- Desempenho e Estratégia
- Governança Corporativa

Gestão das operações e qualidade

- Aspectos da administração de operações
- Análise para Melhorias de processos
- A Qualidade Total
- Garantia da Qualidade
- Ferramentas da Qualidade

Gestão do conhecimento

- Gestão do conhecimento e por competências
- Conhecimento e aprendizagem
- Conceito de capital intelectual
- Balanced Score Card (BSC)
- Mensuração do desempenho

Metodologia Científica e Técnicas de Apresentação

- Tipos de conhecimento e conhecimento científico
- Pesquisa bibliográfica utilizando bases de dados computadorizadas, portais de revistas científicas
- A construção de um pré-projeto de pesquisa
- Apresentação pessoal e sua importância para o profissional e para a organização
- Comunicação humana; Vícios de linguagem; Técnicas de apresentação

Inteligência mercadológica

- Orientação para a Inteligência de Mercado
- Satisfação do cliente
- Planejamento de Marketing
- Prospecção de Informações do Mercado
- Segmentação de Mercado e Posicionamento Mercadológico

Gestão mercadológica e Vendas

- Administração e Metas de Vendas
- A estrutura organizacional de vendas
- Vendas para clientes corporativos
- Etapas do processo de Venda
- Automação das Equipes de Vendas

Estratégias de Preços

- Estratégias de Custeio
- Gestão dos Sistemas de Custeio
- Estratégias para Redução de Custos
- Margem de Contribuição
- Formação de Preços

Jogos de Empresas

- Uso de jogos e técnicas para influenciar a maneira das pessoas raciocinarem
- Trabalho em grupos; melhorar o inter-relacionamento pessoal e maior integração
- Criação de um ambiente de sinceridade e confiança mútua, levando o grupo à maturidade
- Métodos, técnicas e desenvolvimento de jogos
- Simulação do ambiente competitivo organizacional. Simulação de situações diversas em ambientes organizacionais através das dinâmicas grupais.

Comunicação Empresarial, Interpessoal, Liderança e Ética/Governança

- Comunicação empresarial e sua importância no mercado de trabalho
- Habilidades para a construção do texto no âmbito empresarial: coerência e coesão textuais; A prática da argumentação na comunicação empresarial
- Transparência, imagem e desempenho institucional
- O papel do CEO. Avaliação de desempenho (conselheiros, CEO e diretoria)
- Governança Corporativa e Mercado de Capitais. Relações com os acionistas.

TCC – Trabalho de Conclusão de Curso

Total do Curso: 360h