

Comunicação Empresarial e Introdução a Vendas

Descrição

Comunicação Empresarial e Introdução a Vendas tem como objetivo abordar os principais aspectos relacionados aos modelos de vendas, fornecendo aos estudantes uma visão ampla de estratégias eficientes de vendas. Serão apresentados conceitos teóricos e exemplos práticos para facilitar a compreensão e estimular a aplicação dos conhecimentos adquiridos. O estudante desenvolverá habilidades e competências de comunicação, visando à efetividade na comunicação empresarial.

Temas

Conceitos Básicos de Vendas; Processo de Vendas; O Papel do Vendedor no Processo de Vendas; Arquétipos de Vendas; Comunicação Verbal e Não Verbal; Comunicação Escrita; Apresentações Empresariais & Relatórios; Técnicas de Negociação I (Construção de Narrativas, Gatilhos Mentais, Quebra de Objeções e Fechamento).

Comportamento, Legislação e Direito do Consumidor

Descrição

Comportamento, Legislação e Direito do Consumidor tem como objetivo abordar o estudo do comportamento do consumidor, explorando as diferentes fases da evolução do cliente, desde o pré-digital até a era da personalização e da inteligência artificial, bem como as etapas da jornada de compra e a importância da experiência do cliente. O estudante aprenderá os fundamentos e os princípios do direito do consumidor, explorando temas como responsabilidade civil, práticas comerciais abusivas, proteção contratual, defesa do consumidor e questões atuais. Ao final do componente curricular, espera-se que o estudante esteja familiarizado com os direitos e as proteções legais dos consumidores e capacitado para identificar e lidar com situações que envolvam esses direitos.

Temas

Introdução ao Comportamento do Consumidor; Jornada de Compra; Evolução do Consumidor: da Era Digital à Era Experiencial; Responsabilidade Civil no Direito do Consumidor; Defesa do Consumidor; Práticas Comerciais no Direito do Consumidor; Temas Atuais do Direito do Consumidor; Proteção Contratual do Consumidor.

Carreira e Competências para o Mercado de Trabalho

Descrição

Carreira e Competências para o Mercado de Trabalho tem como objetivo desenvolver na prática as habilidades fundamentais para o mundo do trabalho. Os estudantes também conhecerão os caminhos para o empreendedorismo em seu campo de atuação. Nesse componente curricular, terão a possibilidade de praticar a comunicação de sua história de vida, bem como suas habilidades e competências, conhecendo também os possíveis caminhos profissionais. Por meio da simulação de situações que os ajudem a trabalhar em equipe, em especial nas diversas situações profissionais. Também estudarão os direitos e deveres do mundo do trabalho e da vida em sociedade, além de fundamentos de planejamento de carreira e educação financeira.

Temas

Características e Tendências do Mundo do Trabalho Atual; Setores e Segmentos de Atuação Profissional na Área de Administração; Planejamento de Carreira e Preparação Profissional; Autoconhecimento e Orientação Profissional: Identificação de Habilidades, Interesses e Valores Pessoais; Preparação para Oportunidades de Trabalho; Finanças Pessoais: Uso Consciente e Eficiente dos Recursos Financeiros; Iniciação Empreendedora: Etapas Iniciais do Processo Empreendedor e Elaboração de um Plano de Negócios Simplificado.

Descrição dos componentes curriculares

Marketing

Descrição

Marketing tem como objetivo abordar conceitos fundamentais sobre marketing com foco no planejamento estratégico e nas estratégias de marketing digital. O estudante aprenderá a criar um plano de marketing eficiente e implementá-lo utilizando ferramentas digitais, como redes sociais, e-mail marketing e SEO (otimização para mecanismos de busca, na sigla em inglês para *search engine optimization*). Serão discutidas as tendências atuais do marketing digital e do e-commerce. Ao final do componente curricular, espera-se que o estudante seja capaz de planejar e implementar estratégias de marketing eficazes e alinhadas com as necessidades dos clientes.

Temas

Introdução ao Marketing; Estratégias e Planejamento de Marketing; Pesquisa de Mercado; Gestão de Marketing Digital; Integração entre Marketing e Vendas; Gestão de Clientes Potenciais.

Processo Comercial, Métodos de Prospecção e Qualificação

Descrição

Processo Comercial, Métodos de Prospecção e Qualificação tem como objetivo abordar métodos de qualificação e prospecção de clientes, incluindo segmentação, perfil de cliente ideal e personas. O estudante aprenderá técnicas para identificar e priorizar clientes potenciais, além de estratégias de prospecção eficazes. Ao final do componente, espera-se que o estudante tenha adquirido conhecimentos sólidos sobre os fundamentos do processo comercial e sobre as práticas necessárias para impulsionar o desempenho de vendas e o sucesso dos negócios, incluindo compreensão aprofundada do processo de decisão de compra dos consumidores, bem como que esteja apto a aplicar esses métodos para direcionar suas atividades de marketing e vendas de forma mais eficiente.

Temas

Introdução ao Processo Comercial; Fases do Processo Comercial; Processo de Decisão de Compra; Segmentação de Clientes; Perfil de Cliente Ideal e Personas; Técnicas de Prospecção; Técnicas de Qualificação; Técnicas de Negociação (Aprofundamento nos Temas de Escuta Ativa, Perguntas Investigativas, Técnica de Espelhamento, Negociação Colaborativa, Linguagem Corporal e Fechamento de Negócios); e Aplicação dos Métodos de Prospecção e Qualificação).

Tecnologias Digitais Aplicadas a Vendas

Descrição

Tecnologias Digitais Aplicadas a Vendas tem como objetivo capacitar o estudante a utilizar tecnologias digitais para otimizar suas atividades no contexto empresarial. Serão apresentados conceitos básicos de redes de computadores, segurança da informação e ética profissional no uso da tecnologia, além de sistemas de vendas como CRM (gestão de relacionamento com o cliente, na sigla em inglês para customer relationship management), plataforma de marketing e ferramentas de capacitação de vendas. Ao final do componente curricular, espera-se que o estudante seja capaz de aplicar os recursos da tecnologia no dia a dia das empresas, contribuindo para a melhoria de processos e resultados.

Temas

Conceitos Básicos de Tecnologia, Sistemas Operacionais, Softwares em Nuvem e Gerenciamento de Arquivos; Editor de Texto (Word) Aplicado a Vendas; Editor de Apresentações (PowerPoint) Aplicado a Vendas; Planilhas Eletrônicas (Excel) Aplicadas a Vendas; Sistemas Aplicados em Marketing e Vendas.

Descrição dos componentes curriculares

Planejamento de Vendas

Descrição

Planejamento de Vendas tem como objetivo o estudo de estratégias e técnicas para alcançar o sucesso nas vendas, incluindo planejamento de vendas, definição de objetivos e metas, estratégias de vendas, plano de ação, gestão e controle, gerenciamento de equipe, uso de tecnologia e ferramentas de apoio, contextos específicos de vendas e tendências futuras. O estudante aprenderá a identificar oportunidades, desenvolver propostas persuasivas, criar plano de vendas eficiente, gerenciar equipes de vendas e se adaptar às mudanças do mercado.

Temas

Introdução ao Planejamento de Vendas; Definição de Objetivos e Metas de Vendas; Estratégias de Vendas; Plano de Ação e Implementação; Gestão e Controle de Vendas; Tecnologias e Ferramentas de Apoio.

Matemática Básica e Gestão de Investimentos em Vendas

Descrição

Matemática Básica e Gestão de Investimentos em Vendas tem como objetivo abordar a importância dos conhecimentos sobre matemática e gestão eficaz dos investimentos nessa área. Serão discutidos temas como os fundamentos matemáticos aplicados a vendas, estatística, juros simples e compostos, matemática financeira, gestão de investimentos em vendas, análise e planejamento de investimentos, seleção e implementação de estratégias, monitoramento e controle. O estudante aprenderá a avaliar o desempenho histórico, definir metas e orçamento, escolher estratégias adequadas, monitorar o retorno sobre o investimento e adaptar-se às mudanças no mercado. O componente curricular visa fornecer conhecimentos práticos para otimizar os investimentos em vendas e impulsionar o sucesso organizacional.

Temas

Fundamentos Matemáticos Aplicados a Vendas; Estatística Aplicada a Vendas; Juros Simples e Compostos; Descontos, Amortizações, Taxa Interna de Retorno; Introdução à Gestão de Investimentos em Vendas; Análise e Planejamento de Investimentos; Seleção e Implementação de Investimentos em Vendas; Monitoramento e Controle de Investimentos em Vendas.

Descrição dos componentes curriculares

Projeto Multidisciplinar

Descrição

Projeto Multidisciplinar tem como objetivo mobilizar, por meio do desenvolvimento de projetos, os componentes curriculares desse curso técnico, oferecendo a oportunidade de colocar em prática competências técnicas e socioemocionais de forma articulada e contextualizada.

Temas

Introdução ao Projeto Multidisciplinar: Etapas do Processo de um Projeto Multidisciplinar; Definição do Projeto e Início das Pesquisas; Planejamento e Organização: Elaboração do Plano de Trabalho; Desenvolvimento e Acompanhamento do Projeto com Uso de Ferramentas de Gestão de Projetos; Preparação da Apresentação e Discurso do Projeto; Apresentação do Projeto.