

Pós-Graduação *Lato Sensu*

MBA em Gestão Comercial
CODIGO: 742 | TURMA: 15 | GRUPO:31
Coordenação: Raquel Bastos
E-mail: raquelbastos@unifor.br

2023.1 e 2023.2

| | | | | | | |
|------------------------------------|---|---|--|---|---|---|
| 20/03/2023 | 27 e 29/03; 03/04/2023 | 10, 12 e 17/04/2023 | 24 e 26/04; 03, 05, 08, 10/05/2023 | 15, 17 e 22/05/2023 | 29 e 31/05; 05, 07, 12 e 14/06/2023 | 19, 21, 26, 28/06; 03/07/2023 |
| 02 h/aula / Presencial | 12 h/aula / Presencial | 12 h/aula / Presencial | 24 h/aula / Presencial | 12 h/aula / Presencial | 24 h/aula / Presencial | 20 h/aula / Presencial |
| Acolhida I MR – Mesa Redonda | Autogestão e gerenciamento de Carreira MR – Mesa Redonda | Gestão de Projetos MR – Mesa Redonda | Pesquisa mercadológica aplicada a gestão comercial MR – Mesa Redonda | Gestão de equipes de alta performance MR – Mesa Redonda | Ferramentas de inteligência de mercado para gestão comercial MR – Mesa Redonda | Gestão do relacionamento com o cliente MR – Mesa Redonda |

2023.2

| | | | | | | |
|--|---|---|--|---|--|--|
| 02, 07, 09, 14 e 16/08/2023 | 21, 22, 23, 24 e 25/08/2023 | 11, 13, 18, 20 e 25/09/2023 | 02, 04 e 09/10/2023 | 16, 18, 23, 25, 30/10/2023 | 06, 08 e 13/11/2023 | 20, 22 e 27 e 29/11; 04/12/2023 |
| 20 h/aula / Presencial | 20 h/aula / Presencial | 20 h/aula / Presencial | 12 h/aula / Presencial | 20 h/aula / Presencial | 12 h/aula / Presencial | 20 h/aula / Presencial |
| Marketing de varejo e automação comercial MR – Mesa Redonda | Neurovendas e Neurométricas MR – Mesa Redonda | Trade Marketing e gestão do ponto de venda MR – Mesa Redonda | Negociação e Tomada de Decisão MR – Mesa Redonda | Gestão estratégica de e- commerce MR – Mesa Redonda | Inovação e Criatividade nas soluções de Problemas MR – Mesa Redonda | Direito empresarial MR – Mesa Redonda |

2024.1 e 2024.2

| | | | | | | |
|---|---|---|--|--|---|---|
| 22, 24, 29, 31/01; 05 e 07/02/2024 | 28/02; 04, 06, 11, 13 e 20/03/2024 | 01, 03, 08, 10 e 15/04/2024 | 22, 24, 29/04; 06 e 08/05/2024 | 20, 22, 27/05 e 03, 05 e 10/06/2024 | 17, 19 e 24, 26/06; 1 e 03/07/2024 | 05, 07, 12, 14, 19 e 21/08/2024 |
| 24 h/aula / Presencial | 24 h/aula / Presencial | 20 h/aula / Presencial | 20 h/aula / Online | 24 h/aula / Presencial | 24 h/aula / Presencial | 24 h/aula / Presencial |
| Administração de vendas: custos, orçamento e indicadores de desempenho da área comercial MR – Mesa Redonda | Gestão e planejamento de compras MR – Mesa Redonda | Desenho e gestão da força de vendas MR – Mesa Redonda | Comunicação e processo de feedback MR – Mesa Redonda | Planejamento e meta de vendas R – Mesa Redonda | Plano Comercial MR – Mesa Redonda | Gestão de operações comerciais MR – Mesa Redonda |

Horários das disciplinas:

Segunda – 19h as 22h30

Quarta – 19h as 22h30

Atualizado em : 15.03.2023