

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

Este calendário está sujeito a alterações. Caso ocorram mudanças, a turma será informada da nova versão através da coordenação do curso.