



iag

ESCOLA
DE NEGÓCIOS
PUC-RIO

MBA

**Gestão Comercial
e de Vendas**

Tenha aulas
com grandes
empresários
do varejo

Descubra novas
tecnologias para
o setor

MBA

Gestão Comercial e de Vendas



PUC
RIO

APRESENTAÇÃO

O curso permite aos alunos elaborar estratégias de negócios complexas a partir da análise completa de um cenário em constante mudança. Além disso, oferece uma perspectiva avançada de conceitos e práticas comerciais e discute, a partir de uma abordagem gerencial, as decisões que os profissionais ligados à área comercial devem constantemente fazer.

O Programa MBA em Gestão Comercial e de Vendas do IAG PUC-Rio inclui leitura de configurações, controle de vendas, organização de equipes comerciais, estratégias de aumento de lucros e planejamento da fidelização dos clientes. O curso foi desenvolvido com o objetivo de capacitar os participantes a desempenhar suas funções com máxima eficiência com a aprendizagem de novas práticas de marketing, negociações, finanças e recursos humanos.

PÚBLICO ALVO

O MBA em Gestão Comercial e de Vendas do IAG PUC-Rio destina-se a gestores, empresários e profissionais de carreira de vendas cujo objetivo é melhorar as habilidades nas áreas comercial e de negócios, desde a aquisição de conhecimento sobre vendas, marketing, finanças e gestão de pessoas.

Ao término do curso, o participante estará apto a mapear um negócio ao ter desenvolvido:

Instrumentais que permitam maior eficiência no processo decisório

Visão estratégica

Capacidade de analisar, estruturar e sintetizar as informações relacionadas à gestão comercial

Habilidades pessoais em comunicação, planejamento e lideranças



COORDENAÇÃO

Jorge Alberto Zietlow Duro

jorge.duro@prof.iag.puc-rio.br

Graduado em Administração Pública e de Empresas pela UFRGS, Mestre em Administração pela PUC-Rio e Doutor pela PUC-Rio. Diretor da DataCorp Mercadata do Brasil Ltda. Consultor há mais de vinte anos tendo como clientes Essilor do Brasil (Varilux), TV Globo, CEG, BR Distribuidora, FURNAS, BNDES, Oi, Peugeot, ARMCO-STACO, Petróleo Ipiranga, Zamboni Distribuidora, Ortobom e Embelleze. Foi Gerente Comercial e Gestor de Marketing em empresas nacionais e multinacionais. Autor dos livros “Decidir ou Não Decidir”, “Marketing para Não Marqueteiros”, “Mitos Corporativos – O que os MBAs Não Ensinam”; “Desperte o Empreendedor em Você” e “Gestão de Mudanças”. Atualmente é Coordenador Acadêmico do MBA de Gestão Comercial e de Vendas do IAG PUC Rio.

DISCIPLINAS

Direito para a Área Comercial	Negociação Comercial
Estratégia de Empresas	Organização de Vendas
Fundamentos de Marketing	Planejamento de Vendas
Gestão da Equipe de Venda	Projetos Comerciais
Gestão de Crédito e Cobranças	Pricing
Gestão do Relacionamento com o Cliente	Vendas ao Varejo
Logística e Gestão de Suprimentos	Vendas Diretas e E-Commerce
Motivação e Liderança em Vendas	Tópicos Especiais

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) - Opcional

DEPOIMENTO

“

*Eu decidi cursar o MBA em Gestão Comercial e de Vendas na Escola de Negócios da PUC-Rio por ser uma **instituição com uma credibilidade enorme** e também pela pauta das aulas que me chamou muito atenção. **As disciplinas conseguiram prover conhecimentos avançados que abordam toda área comercial.***

*Outro ponto notório são os alunos que ingressam nesse MBA. Pessoas qualificadas, de empresas reconhecidas, o que enriquece o nosso **networking e é fundamental para o sucesso do programa.***

*O mais importante para mim, no currículo, foi o **alto nível do curso** e a bagagem com que eu saí e pude usar na minha vida profissional. Isso sim é o que faz um profissional se diferenciar no mercado de trabalho e alavancar sua carreira.*

”

Patrick Argalji

Ex-aluno do
MBA em Gestão Comercial e de Vendas



CARGA HORÁRIA

Aulas: Sextas e sábados quinzenais.

- Sextas: das 19h15 às 22h30
- Sábados: das 08h às 18h

Duração: A carga horária mínima do programa é de 372 horas com 16 meses de duração.

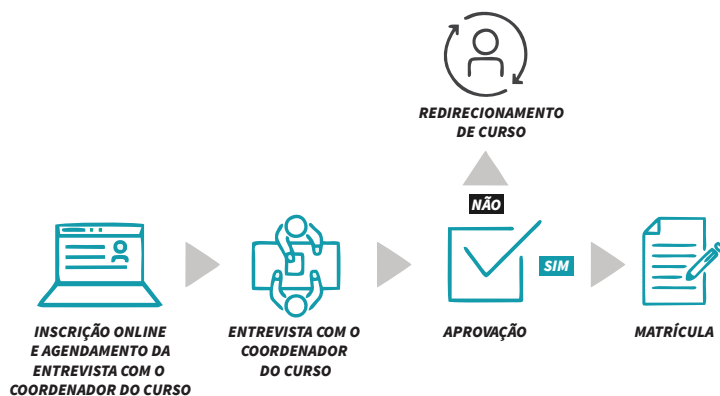
Início: Consulte no site o início da próxima turma

Inscreva-se no MBA em Gestão Comercial e de Vendas da PUC-Rio:

Acesse o Formulário no link: www.iag.puc-rio.br/mbagestaocomercial

PROCESSO SELETIVO

A seleção será realizada com base em entrevista (que pode ser pessoal, por telefone, WhatsApp ou Skype) com a coordenação do curso, considerando os objetivos profissionais do candidato. Ao realizar a inscrição (no site), será agendada a data da entrevista e, posteriormente, informado ao candidato se foi ou não aprovado para ingresso no curso. Só então será feita a matrícula.



Invista em Você! A PUC-Rio no seu currículo.