

GESTÃO DE VENDAS E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

A competitividade cada vez mais acirrada do mercado compele as empresas industriais, de serviços e comerciais a buscarem soluções para melhorar o relacionamento com seus clientes e gerir de forma eficiente suas equipes de vendas, com o intuito de se tornarem mais competitivas.

A especialização EAD em Gestão de Vendas e Relacionamento com o Cliente vem atender esta necessidade por meio da abordagem de conceitos e técnicas da gestão de vendas e relacionamento com o cliente nas instituições públicas e privadas.

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
Inovação e Empreendedorismo	38
Cenários e Diagnósticos Setoriais de Mercado	38
Marketing Estratégico	38
Gestão de Processos e Qualidade	38
Gestão Estratégica de Pessoas	38
Estratégias de Varejo e Serviços	38
Formação Estratégica de Precificação	38
Negócios Digitais	38
Gestão do Relacionamento com o Cliente	38
Estratégias de Vendas e Políticas Comerciais	38
TOTAL	380

Público-Alvo:

Graduados nas áreas de Administração e Cursos Superiores de Tecnologia em Gestão que atuam no mercado e/ou procuram atuar nesta área, que buscam ampliar seu conhecimento na área de Gestão de Vendas e Relacionamento com o Cliente, além de dar continuidade ao aprimoramento acadêmico.

Investimento:

O curso terá 12 parcelas fixas de R\$ 147,00.

