



MBA EM GESTÃO COMERCIAL EMPREENDEDORA

Um curso inédito no Brasil, com as principais tendências em gestão comercial, liderança e inovação em vendas!

O objetivo do curso é formar profissionais para atuarem na gestão comercial de empresas privadas, nos setores de comércio e serviços, através de conteúdos teóricos e práticos que levem à reflexão e excelência no planejamento, execução e controle de ações técnicas e comportamentais nas unidades comerciais das organizações.

Novos mercados, novos profissionais e um novo modelo de pós-graduação.

A grande inovação do curso de Gestão Comercial Empreendedora é a participação ativa dos professores e coordenadores no desenvolvimento dos alunos. Além das aulas, haverá um acompanhamento mais próximo de cada aluno, com visitas à sua empresa e apoio nas atividades que foram vistas em sala e que irão gerar resultados para a organização.



TENDÊNCIAS EM GESTÃO COMERCIAL

No curso de gestão comercial empreendedora levaremos as últimas tendências do empreendedorismo e da gestão da inovação aliadas à gestão comercial, através de professores com experiência prática e acadêmica na área, palestrantes, consultores e gestores comerciais que serão convidados a participar desse trabalho. Além disso, a metodologia incluirá estudos de casos e visitas às empresas que trabalham com as melhores práticas de gestão comercial sediadas no Estado do Ceará.

COACHING, LIDERANÇA E ORATÓRIA

Disciplinas de caráter comportamental com bases nos últimos estudos da neurociência, psicologia organizacional, coaching e teorias da comunicação em massa, oferecendo aos alunos conteúdos inéditos, que poderão alavancar resultados surpreendentes para todos aqueles que desenvolvem atividades comerciais.

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Conteúdos na área da administração para que os alunos possam ter uma visão geral estratégica de uma organização e sua relação com a unidade comercial.

MÓDULOS E CARGA HORÁRIA

Tendências em gestão empresarial e Empreendedorismo – 30h

Gestão de marketing - 30h

Inteligência emocional e desenvolvimento de competências comportamentais - 30h

Planejamento e Gestão de vendas - 30h

Liderança e desenvolvimento de equipes comerciais - 30h

Direito empresarial e do consumidor - 30h

Estruturação de canais de vendas - 30h

Marketing digital - 30h

Planejamento e Gestão estratégica - 30h

Gestão de processos - 30h

Oratória e técnicas de comunicação em massa - 30h

Ti aplicada à gestão comercial - 30h

Matemática financeira aplicada à área comercial - 30h

Trabalho de conclusão do curso - 30h



DIFERENCIAIS

- Acompanhamento on-line e presencial a respeito das ferramentas estudadas em sala de aula.
- Encontros e reuniões com empresários, fornecedores e potenciais prospects.
- Cafés da manhã com foco em networking e viabilização de negócios através de metodologia própria.
- Acompanhamento na elaboração de projetos teórico-práticos para implantação de acordo com a realidade do aluno.

a faculdade da qualidade

FACULDADE FARIAS BRITO
3486.9090
Rua Castro Monte, 1364
Varjota - Fortaleza - Ce

www.ffb.edu.br

parceria:
**SAID**
DESENVOLVIMENTO
EMPRESARIAL & HUMANO

**NEC**
Núcleo de Educação Continuada