

**GESTÃO DE VENDAS
E TRADE MARKETING**

Disciplina	Carga Horária
Análise de Cenários e Planejamento Estratégico	20 Horas
Como Falar em Público	20 Horas
Comportamento Digital e Redes Sociais	12 Horas
Criação de Valor em Marketing	20 Horas
Customer Relationship Management Online&Offline	12 Horas
Empreendedorismo	20 Horas
Funil de Vendas e Análise de Resultados	12 Horas
Gestão de Key Accounts no Trade Marketing	12 Horas
Gestão de Projetos e Processos	20 Horas
Gestão de Trade Marketing e OMNICHANNEL	12 Horas
Gestão Estratégica de Finanças	20 Horas
Gestão Estratégica de Produtos e Serviços (posicionamento e estratégias - 4Ps)	12 Horas
Inteligência Emocional	20 Horas
Inteligência Financeira	20 Horas
Liderança e Gestão de Talentos	20 Horas
Liderança e Motivação das Equipes de Vendas	12 Horas
Mind fulness	20 Horas
Pesquisa de Mercado	12 Horas
Planejamento de Carreira e Competências Empresariais	20 Horas
Previsão e Estratégias de Vendas e Distribuição	12 Horas
TUTORIA EM PROJETOS DE NEGÓCIOS	60 Horas
Visão de Futuro e Tendência de Negócios	20 Horas
Horas Totais	408 Horas