

MBA EM MARKETING, VENDAS E NEGOCIAÇÃO



MEETS SÍNCRONOS
COM O **PROFESSOR**, COM
DURAÇÃO DE 3 HORAS



MEETS DUAS
VEZES POR SEMANA,
TERÇAS E QUINTAS,
SEMPRE À NOITE

MODALIDADE
AO VIVO



PLATAFORMA
GOOGLE WORKSPACE
FOR EDUCATION



DURAÇÃO DE
14 MESES

10 DISCIPLINAS
DE 36 HORAS
SENDO:
30 HORAS SÍNCRONAS
6 HORAS ASSÍNCRONAS

NÃO HÁ **TCC**



360 HORAS DE CURSO
CONFIRA A RELAÇÃO DE DISCIPLINAS:

- Pensamento estratégico e inteligência competitiva
- Estudo do consumidor para a formulação de estratégias em vendas
- Gestão mercadológica e vendas no contexto digital
- Gestão estratégica dos canais de vendas
- Formação e administração de preços: gerando valor ao longo da jornada do cliente
- Estratégias de relacionamento, fidelização e recuperação de clientes
- Negociação e técnicas de vendas: habilidades e tomada de decisão
- Liderança estratégica e gestão de times de vendas
- Comunicação Estratégica em marketing e vendas
- Projeto Integrador em Marketing, Vendas e Negociação