

Curso: Administração

Disciplina: **Administração de Vendas**

Carga Horária: 40 h

Crédito: 02

Pré-Requisito: Marketing

EMENTA

Administração de Vendas; Componentes estratégicos; técnicas de vendas; conceito e componentes de um sistema de vendas. Planejamento de produto. Planejamento de empreendimento. Conceitos básicos de Produto. A decisão do composto de produto, da marca.

METODOLOGIA

Aulas expositivas e dialogadas. Apresentação de seminários. Trabalhos de equipes. Leitura e discussão do material bibliográfico. Leituras e fichamentos. Estudo de programa de vídeo. Debates. Trabalhos de pesquisa. Elaboração de esquema e resumo. Estudo dirigido. Construções individuais e coletivas.

AVALIAÇÃO

A avaliação, de caráter formativo, será desenvolvida durante o processo, levando-se em consideração: a participação efetiva no desenvolvimento das atividades: leitura dos textos, resumo, fichamento, mapas conceituais, resolução de questões avaliativas, desempenho na apresentação de trabalhos individuais, dupla ou em grupos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GRACIOSO, Francisco. Marketing Estratégico Planejamento Estratégico Orientado para o Mercado. 5º ed. São Paulo: Atlas, 2005.
MATTAR, Fauze Najib. Pesquisa de Marketing Vol. 1 6º ed. São Paulo: Atlas, 2005.
MATTAR, Fauze Najib. Pesquisa de Marketing Vol. 2 2º ed. São Paulo: Atlas, 1998.