



Plano de Curso

Turma:	DAC01416 - ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS (40h) - Turma: 01 (2021.1)
Horário:	3N34
Pré-Requisitos:	((DAC01410))
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.

Matrícula	Docente(s)
1829262	FRANCISCO EMANOEL SILVEIRA - 40h

Metodologia de Ensino e Avaliação

Metodologia:	<p>De conformidade com a Resolução N° 358, de 16 de setembro de 2021, a qual regulamenta as atividades de ensino nos cursos de graduação da Universidade, no contexto de enfrentamento da COVID-19, mediante adoção do ensino remoto emergencial. O Conselho Superior Acadêmico da Universidade (CONSEA), autorizou a continuidade das disciplinas e turmas de graduação, como Atividades Remotas Emergenciais (ARE) / Ensino Remoto Emergencial (ERE), do calendário acadêmico de 2021.1, para o ensino de graduação.</p> <p>Pelo exposto acima, as estratégias metodológicas utilizadas na disciplina serão: – Aulas síncronas expositivas e dialogadas com a participação ativa dos acadêmicos; - Aulas assíncronas com pesquisa e estudo orientados que exigirão a participação ativa dos acadêmicos; - Exercícios modelos e Estudos Dirigidos, com utilização de publicação no SIGAA, da plataforma meet.google.com ; – Pesquisas orientadas; - Dinâmicas Grupais e Individuais; – Estudos de Casos e Atividades complementares; - Leitura capítulos de livros; com a utilização das plataformas: SIGAA, da plataforma meet.google.com, da plataforma Classroom ; –Apresentações Oraís Individuais Avaliativas; em horário de aulas síncronas. Serão utilizados os seguintes recursos didáticos: – Notebook, Celular, Aulas Assíncronas e Síncronas; – Arquivos em POWER POINT; AdobeReaderXI; Word; Excel; plataforma whatsapp. – Todos os arquivos citados anteriormente, terão como objetivo se tornar uma “ferramenta” para divulgar aos acadêmicos os conteúdos presentes nas referências bibliográficas; Obs.: Serão aplicados exercícios de fixação a cada tema apresentado. A avaliação desta disciplina será, de caráter formativo, será desenvolvida durante o processo de ensino remoto emergencial (ERE) ou Atividades Remoto Emergencial (ARE), levando-se em consideração: a participação efetiva no desenvolvimento das atividades e demonstração de assimilação do conteúdo da disciplina. Além de ser necessária aos acadêmicos a resolução de questões avaliativas, desempenho na apresentação de trabalhos individuais com utilização das plataformas citadas anteriormente.</p> <p>Pelo exposto acima, realizaremos no ensino de graduação:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Aulas expositivas, com a utilização da plataforma “meet.google.com”. - Estudos Dirigidos e orientados (cases e material teórico relacionados ao conteúdo da disciplina); – Pesquisas orientadas; – Atividades relacionadas a Projetos de práticas administrativas; - Dinâmicas Grupais e individuais; – Seminários avaliativos.
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	<p>Nos critérios de avaliação da disciplina, serão utilizados:</p> <p>Com o objetivo de aprimorar o desenvolvimento social, cultural e cognitivo do aluno, os procedimentos de avaliação e aprendizagem consistem em atividades em sala; resolução de estudos de caso; participação ativa em debates; apresentação de seminários e produção do trabalho aplicado. Critérios de Avaliação Será considerado aprovado o aluno com média final (MF) superior ou igual a 6,0 (seis). A MF será calculada da seguinte forma: $MF = (N1 + N2) / 2$ N1 é a nota referente a primeira parte do curso. A N1 corresponde a resolução de atividades (que funcionarão como controle de frequência), participação ativa durante as aulas, apresentação de seminários. N1 = 10 pontos. Atividades de cada aula (20%) Participação durante as aulas (15%) Seminários (65%) N2 é a nota referente a segunda parte do curso. A N2 corresponde a resolução de atividades (que funcionarão como controle de frequência), participação ativa durante as aulas, apresentação e entregado trabalho aplicado. N2 = 10 pontos. Atividades de cada aula (20%) Participação durante as aulas (15%) Apresentação e entrega do trabalho aplicado (65%) Ao aluno que não obtiver MF para aprovação será permitido realizar uma avaliação substitutiva (AVS). AAVS valerá 10 pontos e substituirá a nota (N1 ou N2) de menor valor para o cálculo da MF.</p>
Horário de Atendimento:	As quintas feiras

Cronograma de Aulas

Início	Fim	Descrição
16/11/2021	16/11/2021	Vendas no contexto organizacional
20/11/2021	20/11/2021	Técnica e fases da venda - Aula Extra [Adicional]
23/11/2021	23/11/2021	Vendas no contexto de marketing
27/11/2021	27/11/2021	Vendas e Distribuição - Aula Extra [Adicional]
30/11/2021	30/11/2021	Aspectos fundamentais em vendas
04/12/2021	04/12/2021	Objetivo das vendas - Aula Extra [Adicional]
07/12/2021	07/12/2021	Planejamento e previsões em vendas
11/12/2021	11/12/2021	Análise de vendas - Aula Extra [Adicional]
14/12/2021	14/12/2021	Processo de compras e organização
18/12/2021	18/12/2021	Recrutando e selecionando a força de vendas - Aula Extra [Adicional]
21/12/2021	21/12/2021	Comunicando-se em vendas
28/12/2021	28/12/2021	Tipos, requisitos e tendências
01/02/2022	01/02/2022	Treinando, provendo liderança
08/02/2022	08/02/2022	motivando a força de vendas
15/02/2022	15/02/2022	Remunerando e avaliando a fora de vendas
22/02/2022	22/02/2022	Exercícios e leitura de texto
01/03/2022	01/03/2022	Filme: Fome de poder ? The Founder (2016)



08/03/2022	08/03/2022	Questionário sobre o tema do filme - discussão e debate
15/03/2022	15/03/2022	Revisão geral - análise de discussão de textos
22/03/2022	22/03/2022	exercícios
29/03/2022	29/03/2022	avaliação

Avaliações

Data	Hora	Descrição
25/01/2022	20:00	1ª Avaliação
29/03/2022	20:00	2ª Avaliação

Referências Básicas

Tipo de Material	Descrição
Livro	A ansiedade matou a venda
Livro	Administração de vendas
Livro	Administração de vendas

Referências Complementares

Tipo de Material	Descrição
Livro	Administração de vendas /
Livro	Administração e planejamento estratégico
Livro	A GESTÃO DA INFORMAÇÃO COMO ARMA ESTRATÉGICA PARA A COMPETITIVIDADE
Livro	Administração de Vendas
Livro	ADMISTRAÇÃO DE VENDAS