



Plano de Curso

Turma:	DAC01416 - ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS (40h) - Turma: 01 (2021.2)
Horário:	5N12
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:	A metodologia de ensino tem como finalidade propiciar capacidade ao aluno para que este seja capaz de constatar, analisar e solucionar problemas da prática profissional. Com intuito de aprimorar a capacidade analítica e crítica do aluno as aulas serão expositivas dialogadas, via google meet, seguindo uma metodologia ativa. Serão utilizados os seguintes recursos: notebook, software google meet, vídeos, dentre outros.
Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem:	Nos critérios de avaliação da disciplina, serão utilizados: 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 entrega do 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). A AVS valerá 10 pontos e substituirá a nota (N1 ou N2) de menor valor para o cálculo da MF.
Horário de Atendimento:	as segunda feiras

Cronograma de Aulas

Início	Fim	Descrição
28/04/2022	28/04/2022	A venda integrada ao sistema de marketing
05/05/2022	05/05/2022	Venda pessoal: Atividade e processo de vendas dentro do marketing
07/05/2022	07/05/2022	Uma revisão acerca do papel da venda pessoal - Aula Extra [Reposição]
12/05/2022	12/05/2022	Estratégia de vendas e plano de vendas
14/05/2022	14/05/2022	O planejamento de vendas - Aula Extra [Reposição]
19/05/2022	19/05/2022	Estimativa do potencial de vendas
21/05/2022	21/05/2022	Métodos e revisão de vendas - Aula Extra [Reposição]
26/05/2022	26/05/2022	Critérios de segmentação de mercado
28/05/2022	28/05/2022	Seleção das vias de distribuição e logísticas - Aula Extra [Reposição]
02/06/2022	02/06/2022	Primeira avaliação
04/06/2022	04/06/2022	Organização da força de vendas - Aula Extra [Reposição]
09/06/2022	09/06/2022	Organização da atividade de vendas
11/06/2022	11/06/2022	Estudos de casos - Aula Extra [Reposição]
16/06/2022	16/06/2022	Zoneamento de vendas
18/06/2022	18/06/2022	Organização do território de vendas - Aula Extra [Reposição]
23/06/2022	23/06/2022	Organização do território de vendas
25/06/2022	25/06/2022	Estudos para apresentação de seminários - Aula Extra [Reposição]
30/06/2022	30/06/2022	Seminário de vendas
07/07/2022	07/07/2022	Seminário de vendas
14/07/2022	14/07/2022	Seminário de vendas
21/07/2022	21/07/2022	Seminário de vendas
28/07/2022	28/07/2022	Revisão geral e exercício da segunda avaliação
04/08/2022	04/08/2022	Segunda avaliação

Avaliações

Data	Hora	Descrição
02/06/2022	as 19:00	1ª Avaliação
04/08/2022	19:00	2ª Avaliação

Referências Básicas

Tipo de Material	Descrição
Livro	MARINS FILHO, Luiz A. A ansiedade matou a venda. Commit, 21 min.
Livro	COBRA, Marcos. Administração de vendas. 4. Atlas, 1994. 492. ISBN: 8522411077.
Livro	COBRA, Marcos. Administração de vendas. 4. Atlas, 1994. 492. ISBN: 8522411077.
Livro	GRACIOSO, Francisco de Assis. Marketing estratégico planejamento estratégico orientado para o mercado. 6. Atlas, 2007. 315. ISBN: 9788522448074.



Livro	LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 311 p. ISBN: 9788522441495.
Livro	COBRA, Marcos. Administração de vendas. 4. Atlas, 1994. 492. ISBN: 8522411077.

Referências Complementares

Tipo de Material	Descrição
Livro	LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 311 p. ISBN: 9788522441495.
Livro	SERTEK, Paulo; GUINDANI, Roberto Ari; MARTINS, Tomas Sparano. Administração e planejamento estratégico. 3ª. IBPEX Dialógica, 2011. 272. (Série Administração Estratégica) ISBN: 9788578387921.
Livro	A GESTÃO DA INFORMAÇÃO COMO ARMA ESTRATÉGICA PARA A COMPETITIVIDADE. null:
Livro	COBRA, Sylvio Mário Puga. Administração de Vendas. 4ª. 1994. 496. ISBN: 8522411077.
Livro	ADMISTRAÇÃO DE VENDAS. null: 2001.