

# PÓS UNO

## Gestão comercial

Negócios digitais

DESLIZE PARA SABER MAIS



Duração  
**15 meses**



Carga horária total  
**360h**

O mundo dos negócios está em constante evolução, e a **Pós-Graduação em Gestão Comercial: Negócios Digitais** da Uno prepara você para liderar essa transformação. Aprenda a dominar as estratégias e ferramentas necessárias para ter sucesso no ambiente digital, explorando oportunidades de crescimento e inovação. Com um corpo docente experiente e um currículo atualizado, esta é a sua chance de se destacar em um mercado em constante mudança.

**FORMATO:**  **BLENDED**

**AULAS:** algumas aulas presenciais na UnoChapécó – Campus Chapécó e outras aulas via plataforma digital.

**PÚBLICO-ALVO:** portadores de diploma de graduação em Administração, Ciências Contábeis, Publicidade e Propaganda, Gestão Comercial, Processos Gerenciais, Direito, Engenharias e áreas afins; Profissionais que atuam nas áreas de negócios digitais e/ou comercial das organizações.

### Potencialize sua carreira com a Pós em Gestão Comercial: Negócios Digitais Uno.

Aprenda a liderar no mundo digital e alcance  
O SUCESSO.

## DISCIPLINAS

**Comunicação prática em gestão:** a disciplina de Comunicação Prática em Gestão tem como propósito desenvolver as habilidades de comunicação estratégica e eficaz entre profissionais no ambiente de gestão. Visa capacitar os participantes a aplicarem técnicas avançadas de comunicação, considerando as nuances do cenário corporativo contemporâneo.

**Planejamento e gestão de carreira:** a responsabilidade do indivíduo no processo de construção de sua carreira, compreendendo a definição da visão, missão e valores, bem como o estabelecimento de estratégias e metas para o desenvolvimento individual. Diagnóstico individual e identificação competências necessárias para cargos de gestão. Autoavaliação e ferramentas de plano de carreira.

**Estratégias de linguagem corporativa:** comunicação humana: elementos, tipos e objetivos. Etapas do processo lógico de comunicação. Barreiras à comunicação humana. Novas abordagens e tendências em comunicação. Comunicação e tecnologia. Comunicação interpessoal: técnicas de apresentação. A comunicação corporativa e os seus objetivos.

**Gestão de equipes de alto desempenho e liderança:** gestão estratégica de pessoas: a relação entre a estratégia organizacional e a gestão de recursos humanos. O novo papel do profissional de recursos humanos. Os processos de gestão de pessoas como diferenciais de atração, motivação e retenção dos talentos humanos nas organizações. As políticas de recursos humanos: recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento, benefícios sociais, avaliação e remuneração.

**Gestão de supply chain:** estratégias para geração de novas formas de produção e oferta de produtos e serviços. A importância das parcerias estratégicas: outsourcing e desenvolvimento de fornecedores. Mecanismos de controle e acompanhamento. Gestão da cadeia de suprimentos. Produtividade e outras medidas de desempenho. Just in time e as perdas nos processos.

**Gestão financeira e cálculos comerciais:** confrontação entre juros simples X juros compostos. Estudo das taxas de juros, equivalentes, efetiva, nominal, real. Descontos "por dentro" e "por fora". Valor Presente, Valor Futuro, Prestações. Tabelas de Financiamentos. Estudo da Equivalência de Capitais. Aspectos matemáticos da Taxa Interna de Retorno e Valor Presente Líquido. Estudo dos Fluxos de Caixa Uniformes e não Uniformes. O uso de calculadoras financeiras e planilhas eletrônicas nos cálculos financeiros.

**Direito do consumidor e gestão de contratos:** direito do consumidor. Conceito e Noções Gerais de Relação Jurídica de Consumo. Direitos Básicos do Consumidor. A responsabilidade e ônus da prova. A reparação do dano. Práticas Comerciais. A responsabilidade pelos produtos e serviços. Banco de dados e da proteção contratual. As sanções e infrações penais. A defesa do consumidor em juízo. O sistema nacional de defesa do consumidor.

**Governança corporativa na gestão comercial:** arquitetura de Governança Corporativa; Conceitos e Princípios de Governança Corporativa; Segregação entre a Propriedade e a Gestão; Boas práticas de Governança Corporativa; Níveis de governança no mercado de capitais brasileiro; Intangíveis e a geração de valor ao acionista e aos demais stakeholders.

**Gestão de branding, produtos e serviços:** conceitos fundamentais em produtos. A inovação em produtos. Etapas para lançamento de novos produtos. A Cadeia de valor e sua utilização no desenvolvimento de produtos. Satisfação do cliente como objetivo no desenvolvimento de produtos. O conceito de produto: linha e composto de produtos. O ciclo de vida do produto. Análise do ciclo de vida dos produtos e das marcas. Estratégia para o ciclo de vida dos produtos e das marcas. Análise e gerenciamento do portfólio de produtos e marcas. Política e estratégias de marca. O gerenciamento de produtos e marcas nas organizações. Embalagem e rotulagem. Estratégia de posicionamento. Marketing Internacional. Ética e responsabilidade social.

**Estratégias de negociação e gestão de conflitos:** fundamentos da negociação. A realidade pessoal dos negociadores. Os cenários e o conhecimento do negócio. Estratégias e técnicas diferenciadas de vendas, habilidades e estilos comportamentais. O processo de negociação, estratégias e táticas. Solução de conflitos. O processo de tomada de decisão e solução de problemas. Casos aplicados.

**OKR'S, metas e indicadores:** o uso das tecnologias no ambiente dos negócios. Uso de dados para a tomada de decisão. Análise de Big Data. Uso da inteligência computacional e aprendizagem de máquina. Indicadores estratégicos. CRM.

**Marketing digital e gestão de E-commerce:** internet e os negócios. A Internet e a estratégia das empresas. Operações, tecnologia e segurança. Tecnologia de comércio eletrônico. O consumidor on-line. Marketing digital: Segmentação, metas e posicionamento competitivo no ambiente da Internet. Impacto da Internet nos programas de marketing. Administração do esforço de marketing on-line.

**CRM, PDV e canais de vendas:** canais de vendas na estratégia de marketing. Pressupostos básicos da política comercial. O processo da venda. Relacionamento baseado em valor. Administração de vendas. Estrutura e funções de vendas. A busca do melhor mix entre clientes, produtos e territórios. Relacionamento comercial. Merchandising e técnicas associadas a sua utilização. Principais fatores ambientais influenciadores das compras.

**Merchandising:** ferramenta estratégica na exposição e venda de produtos. Gestão Estratégia de Marketing. Mídias On e Off: Importância do Marketing na sociedade. Evolução das transações comerciais. Desafios do Marketing. Administração de Marketing. Composto de Marketing. Estratégia de Produto. Estratégia de Preços. Estratégia de Distribuição. Estratégia de Comunicação. Fidelização de clientes. O Planejamento de Marketing. Etapas do plano de marketing. Vendas no varejo. Os Sistemas de Informações de Marketing (ERP, CRM, BSC, BI, Workflow, etc.) como instrumentos de apoio às vendas.

**Inovação, ferramentas e tecnologias digitais:** capacitar os alunos a entender, avaliar e implementar as mais recentes inovações, ferramentas e tecnologias digitais no contexto empresarial, visando otimizar processos, melhorar a experiência do cliente e impulsionar a competitividade no mercado.

**Big data e data science analytics:** fornecer aos alunos uma compreensão abrangente dos conceitos, ferramentas e técnicas associados ao Big Data e Data Science. Capacitar os participantes a coletar, analisar e interpretar grandes volumes de dados, transformando-os em insights valiosos para tomada de decisões estratégicas.

**Power BI:** capacitar os alunos a utilizar o Power BI como ferramenta estratégica para coleta, análise e apresentação de dados na área comercial, permitindo uma visão clara do desempenho de vendas, tendências de mercado e oportunidades de negócio.

**ABEX - Aprendizagem Baseada em Experiências de Gestão Comercial:** casos empresariais sobre gestão comercial e estratégias de vendas e negócios digitais.

AGORA É COM VOCÊ!



MATRICULE-SE  
E ABRA PORTAS  
PARA O FUTURO!

