

## TRILHA DO VENDEDOR 1 - VOCÊ E O CLIENTE

### 1. A arte de se comunicar e de vender mais

Carga horária - 30h

### 2. Aspectos legais do atendimento ao cliente

Carga horária - 15h

### 3. Cross selling e upselling: experiência para o cliente

Carga horária - 15h

### 4. Design thinking aplicado a vendas

Carga horária - 15h

### 5. E-commerce: Vendendo no comércio eletrônico

Carga horária - 42h

### 6. Estratégias de negociação para o vendedor

Carga horária - 15h

### 7. Experiência de compra do cliente

Carga horária - 15h

### 8. Experiência digital do usuário para conversão de vendas

Carga horária - 30h

### 9. Inside sales: estratégias para vendedor interno

Carga horária - 18h

### 10. Inteligência emocional e vendas

Carga horária - 18h

### 11. Marketing pessoal para vendedores: você é o seu melhor produto

Carga horária - 15h

### 12. Produção de imagens para meios digitais

Carga horária - 42h

### 13. Relacionamento com o cliente e o pós-venda

Carga horária - 24h

### 14. Tendência de Neuromarketing para o comportamento do consumidor

Carga horária - 24 horas

### 15. Vendas de alta performance

Carga horária - 15h

### 16. Vendedor especialista

Carga horária - 33 horas

## TRILHA DO VENDEDOR 2 - PLANEJAMENTO E ORGANIZAÇÃO DE PROCESSOS, DA EQUIPE DE VENDAS E DO PDV

### 1. Estratégias de visual merchandising

Carga horária - 15h

### 2. Ferramentas de marketing digital

Carga horária - 24h

### 3. Funil de vendas do comércio eletrônico

Carga horária - 18h

### 4. Gestão de produtos do comércio

Carga horária - 15h

### 5. Gerência de loja

Carga horária - 18h

### 6. Liderança coach

Carga horária - 24h

### 7. Quanto vale? (Formação de preços para o vendedor)

Carga horária - 18h

## MARKETING E VENDAS

## TRILHA DO VENDEDOR 3 - INOVAÇÃO, PROSPECÇÃO E INTELIGÊNCIA DE MERCADO

### 1. Planejamento e organização de processos, da equipe de vendas e do PDV

Carga horária - 15h

### 2. Inovação de formatos e canais de venda

Carga horária - 30h

### 3. Inteligência de mercado - Big Data

Carga horária - 15h

### 4. Prospecção de clientes: identifique seus clientes potenciais

Carga horária - 18h

### 5. Pesquisa de mercado: produtos e serviços competitivos

Carga horária - 15h

### 6. Tendência de neuromarketing para o comportamento do consumidor

Carga horária - 24h

## TRILHA 1 - O MARKETING VOLTADO PARA AS ESTRATÉGIAS E PESQUISA DE MERCADO

### 1. Abordagem para o influenciador digital

Carga horária - 24 horas

### 2. Análise do comportamento de consumo

Carga horária - 60 horas

### 3. Atuação broker: interligação da indústria e o varejo

Carga horária - 24 horas

### 4. Estratégias de business intelligence

Carga horária - 30 horas

### 5. Empreendedorismo digital

Carga horário - 60 horas

### 6. Experiência do cliente no ponto de venda

Carga horária - 24 horas

### 7. Gestão de produtos, serviços e marca

Carga horária - 30 horas

### 8. Gestão da imagem corporativa

Carga horária - 18 horas

### 9. Inbound marketing

Carga horária - 30 horas

### 10. Planejamento de marketing para gestores

Carga horária - 18 horas

### 11. Roteirização de vendas e entregas

Carga horária - 15 horas

### 12. Trade marketing com base em estratégias de canais de distribuição física e virtual

Carga horária - 15 horas

MARKETING E VENDAS



## TRILHA 2 - GESTÃO DO COMÉRCIO NO VAREJO, ATACAREJO E ATACADO

### 1. Desenvolvimento de equipes

Carga horária - 18 horas

### 2. Definição e gerenciamento de metas e resultados para o atacado

Carga horária - 15 horas

### 3. Estratégias de vendas para o comércio de rua

Carga horária - 24 horas

### 4. Estratégias de negociação para gestores

Carga horária - 24 horas

### 5. Estratégias na gestão de práticas organizacionais para o atacado

Carga horária - 30 horas

### 6. Indicadores de sucesso no atacado

Carga horária - 15 horas

### 7. Ferramentas de planejamento e gestão empresarial

Carga horária - 42 horas

### 8. Práticas de vendas e representação no atacado

Carga horária - 30 horas

### 9. Planejamento e implantação de loja virtual

Carga horária - 24 horas

### 10. Processos de marketing e comercialização no atacarejo

Carga horária - 15 horas

### 11. Relacionamento estratégico para o atacado

Carga horária - 15 horas

### 12. Técnicas de prevenção de perdas no varejo, atacarejo e atacado

Carga horária - 15 horas