

Administração de Vendas

Nome do Componente Curricular: Administração de Vendas	
Carga Horária: 67 horas	04 horas aulas semanais
EMENTA Vendas no contexto organizacional e no contexto de marketing. Estratégias e planejamento de vendas. Funções e atividades do gerente de vendas. Organização, desenvolvimento e remuneração da equipe de vendas. Perfil e habilidades do profissional de vendas. Estilos e elementos de negociação. Controle da qualidade de vendas. Ética e legislação em vendas. Tipos, requisitos e tendências em vendas. O ponto de venda e a atmosfera de compra. Técnicas de merchandising. Ações promocionais. Material do ponto-de-venda.	
BIBLIOGRAFIA BÁSICA: BLESSA, Regina. Merchandising no Ponto de Venda . 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012. COBRA, Marcos. Administração de Vendas . São Paulo: Atlas, 2007. FUTRELL, C. Vendas: fundamentos e novas práticas de gestão . São Paulo: Saraiva, 2003. GOBE, Antonio Carlos et al. Administração de Vendas . 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007.	
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR: BERNARDINO, Eliane de C. et al. Marketing de varejo . 4. ed. São Paulo: FGV, 2011. CORTEZ, Edmundo Vieira. Novas Estratégias de Vendas . 1ª ed. São Paulo: Clã Editora, 2003. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de Vendas . 8ª edição. São Paulo, Atlas, 2005. NEVES, M.F., Casto, L.T. Administração de Vendas . 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.	