



FORMAÇÃO DE GERENTES

COMÉRCIO

INDÚSTRIA

SERVIÇOS



FORMAÇÃO DE GERENTES

MODALIDADE	Presencial	
DURAÇÃO	10 semanas	
PERIODICIDADE	1 encontro por semana nas quintas-feiras à noite	
CARGA-HORÁRIA	60h	
TURMA EM	Santo Ângelo	



■ PÚBLICO-ALVO:

Profissionais do comércio, da indústria e de empresas prestadoras de serviços que atuam ou desejam se preparar para atuar em cargos de Gerência nas diversas áreas de uma empresa. Além de empresários, profissionais e estudantes das áreas da Administração, Processos Gerenciais e áreas afins, que buscam qualificação profissional na área de Gestão Empresarial.

■ OBJETIVOS:

Esta formação tem o objetivo de levar aos participantes aprendizados e ferramentas fundamentais para a Gestão de Negócios, desde a gestão dos custos e das finanças até às estratégias de venda e marketing da empresa.

Por meio de aulas presenciais interativas e dinâmicas os participantes desenvolverão competências e irão adquirir conhecimentos necessários para atuarem como Gerentes Administrativos e Financeiros, Gerentes Comerciais, Gerentes de RH e Gerentes de Marketing. Além de fornecer conhecimentos acerca de todas as etapas a serem seguidas para o planejamento de um novo negócio, instigando o espírito empreendedor dos participantes.

■ CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

»» Módulo 1 | CONSTRUINDO GERENTES DE SUCESSO

- O que faz o Gerente e o que se espera dele
- Pessoas de Resultado: Gerentes Eficazes
- Postura e comportamento no Mundo Corporativo
- A Gestão da Emoção



»» Módulo 2 | GESTÃO ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

- Fundamentos da Administração
- Plano de Negócios: para que serve e como fazer
- Gestão Financeira
- Análise de custos e formação do preço de venda
- Análises de viabilidade de projetos
- Indicadores de sustentabilidade financeira



»» Módulo 3 | GESTÃO COMERCIAL E LIDERANÇA DE EQUIPES DE VENDAS

- Desafios e estratégias do atual cenário de negócios
- Definição de valor e preço para o cliente
- As singularidades da atuação do líder na força de vendas
- Treinamento e estratégias motivacionais para vendedores de alta performance
- Como desenvolver as habilidades de um bom Negociador
- A importância das metas e das premiações na Gestão Comercial
- Aspectos a considerar na elaboração do Plano de Vendas
- Definição da estrutura de vendas mais adequada ao segmento pretendido
- Controle e avaliação dos resultados



»» Módulo 4 | GESTÃO DE MARKETING NA ERA DIGITAL

- O papel do Marketing na atualidade
- Marketing Digital
- O poder das Mídias Sociais no Marketing moderno
- SEO (otimização de ferramentas de busca) e SEM (Marketing nas Ferramentas de busca)



» Módulo 5 | GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS

- Liderança Estratégica
- Treinamento e Desenvolvimento da Equipe
- Recrutamento e Seleção de Pessoas com foco em Competências
- Políticas e Estratégias de Remuneração
- Noções de Departamento Pessoal e Legislação Trabalhista



■ MINISTRANTES:

Prof. Pedro Stieler - Empresário, Diretor Presidente da UNÍTESE. Pedagogo e Mestre em Educação nas Ciências.

Roberto de Oliveira - Gerente de Administração e Finanças da UNÍTESE desde 2014. Graduado em Administração; Especialista em Gestão Estratégica de Pessoas; Especialista em Contabilidade e Gestão Tributária.

Prof. Carmem Ferreira - Diretora Comercial da UNÍTESE desde 2006. Bacharel em Educação Física e Especialista em Gestão Escolar.

Wilhem Wehn - Gerente de Tecnologia e Marketing da UNÍTESE, desde 2015. Bacharel em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Pós-graduando em Gestão de Marketing Digital.

■ INVESTIMENTO:

Taxa de inscrição para reserva de vaga: **R\$ 40,00**

Valor a ser pago após o início das aulas: **R\$ 699,00**

Opções de parcelamento com boleto:

- Até **3x** sem juros
- **4x** de **R\$ 182,00**
- **5x** de **R\$ 152,00**
- **6x** de **R\$ 132,00**

OU

À vista, até a data da aula inaugural, com 15% de desconto:
R\$ 595,00

Informações e inscrições:
Tel. (55) 3312 4002
e-mail: projetosespeciais@unintese.com.br
unintese.com.br