



Serviço Público Federal  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Sul-rio-grandense  
Pró-Reitoria de Ensino

<b>DISCIPLINA:</b> Comunicação e vendas	
<b>Vigência:</b> a partir de 2022/1	<b>Período letivo:</b> 2022/1
<b>Carga horária total:</b> 40h	<b>Código:</b>
<b>Ementa:</b> Reflexão sobre os desafios do ambiente de vendas, metas e objetivos. Análise da profissão de vendedor e estudo sobre metodologias de vendas e conhecimento técnico e comportamental.	

### Conteúdos

UNIDADE I – Os desafios do ambiente de vendas  
1.1 Metas e objetivos

UNIDADE II – Vendedor como profissão e não como dom  
2.1. Metodologias de vendas

UNIDADE III – Conhecimento técnico e comportamental

### Bibliografia básica

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de vendas:** uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

\_\_\_\_\_. **Gestão de vendas.** 3.ed. Rio de Janeiro: Manole, 2014.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing:** uma orientação aplicada. Porto Alegre: Bookman, 2006.

### Bibliografia complementar

COBRA, Marcos. **Administração de marketing.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GOMES, Isabela Motta. **Como elaborar um plano de marketing.** Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2013. XX p.: il. (Manuais Como Elaborar)

McKENNA, Regis. **Marketing de relacionamento:** estratégias bem-sucedidas para a era do cliente. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

PETER, J. Paul; CHURCHILL, Gilbert A. **Marketing: criando valor para os clientes.** São Paulo: Saraiva, 2000.

ZANETTI, Airton. <https://blog.airtonzanetti.com/8-dicas-de-coaching-para-melhorar-comunicacao-comercial/>