

---

<b>Disciplina: Comunicação e Vendas</b>	
<b>Vigência: 2022/2</b>	<b>PERÍODO LETIVO: 2 trimestre</b>
<b>Carga horária Total: 40h</b>	<b>Código:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Ementa:</b> Introdução à marketing, comunicação e vendas. Origem das relações comerciais e do consumidor. Importância do vendedor. Comunicação, marca e posicionamento comercial. Comunicação aplicada às relações humanas de clientes e fornecedores. Definição de metas e resultados na área comercial. Vivências da área de vendas. Busca dos principais canais de venda. Atuação na área comercial das empresas da cidade. Colocação no mercado através da área comercial.</li></ul>	



## **Conteúdos**

### **UNIDADE I – Comunicação, Marketing e Vendas**

- 1.1. Conceitos de marketing e vendas;
- 1.2. Os 4 P's do Marketing, segundo Philip Kotler.
- 1.3. A origem das transações comerciais.

### **UNIDADE II – O profissional de Vendas**

- 2.1. A importância do profissional de vendas;
- 2.2. As oportunidades para quem vende.
- 2.3. As qualificações necessárias para vender.

### **UNIDADE III – Comunicação e Branding.**

- 3.1. Comunicar melhor para vender mais.
- 3.2. O marketing dentro (Inbound-mkt) e fora (Outbound-mkt) das redes sociais;
- 3.3 Papel das redes sociais no processo de compra do consumidor.

### **UNIDADE IV - Vendas na prática**

- 4.1 Os principais canais de venda e como utilizar;
  - 4.2 Prospecção ativa, ligação ativa e e-mail-marketing;
  - 4.3 Metas, objetivos e Resultados.
-

---

## **Bibliografia**

STETTNER, Morey. O Manual do Novo Gerente. São Paulo: Sextante, 2004.

AZEVEDO, Ney Queiroz de. Marketing Digital – Uma Análise do mercado 3.0. Intersaberes. 2001.

KOTLER, PHILIP. Marketing 4.0 Do Tradicional ao Digital. São Paulo: Sextante, 2018.

## **Bibliografia Complementar**

SOARES, Alfredo. Bora Vender – A melhor estratégia é atitude. Editora Gente em 2019.

ARAUJO, Marcus. Meu Imóvel meu mundo. Imóvel Books. Mar/2022.

SEBRAE. Curso Como Vender mais e melhor. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-vender-mais-e-melhor>  
Acesso em 09/08/2022.

---