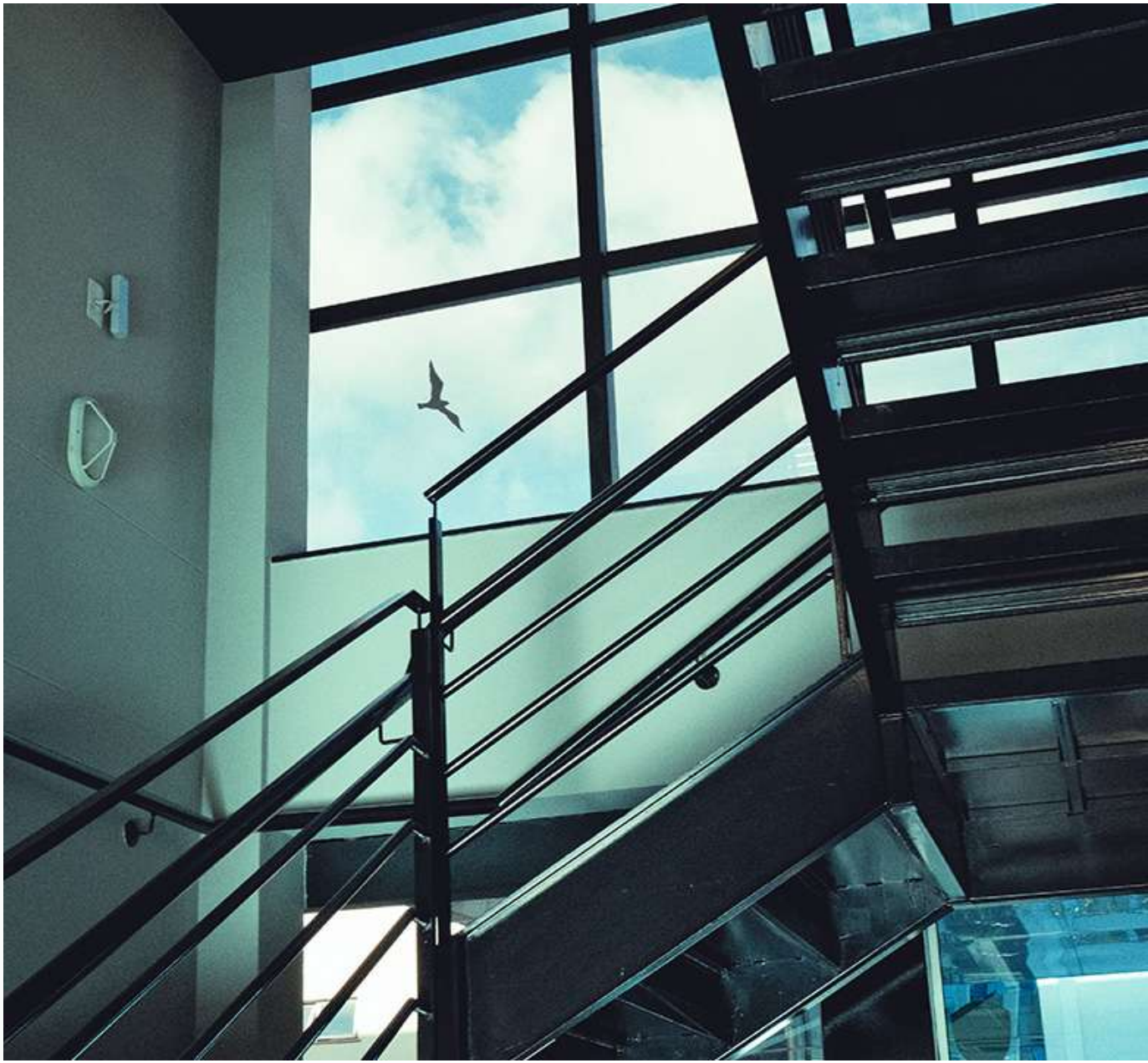


Vendas Estratégicas Para Gestão

Com o Professor Wolney Pereira

Introdução

O atual contexto mercadológico exige cada vez mais que a gestão estratégica de vendas seja uma fonte de vantagem competitiva para as empresas. Diante disso, a trilha de aprendizado do curso proporciona aos participantes um aprimoramento altamente relevante de suas competências gerenciais, credenciando-os a atuar em alta performance, garantindo um desenvolvimento consistente de suas carreiras e gerando valor para as empresas das quais fazer parte.





Objetivos

Consolidar o conhecimento sobre os principais elementos estratégicos que envolvem a gestão de vendas e desenvolver as capacidades fundamentais para sua aplicação prática nos diversos cenários mercadológicos.



Para quem é

Profissionais com atuação em nível de gerência e coordenação comercial em busca de conhecimento aplicável e ferramentas de gestão adaptáveis aos diversos segmentos de mercado.

FritzMüller

Metodologia

Aulas expositivas e dialogadas combinadas com atividades práticas, direcionadas ao exercício dos temas abordados em sala, utilizando-se principalmente dos seguintes métodos:

- Dinâmicas de grupos como ampla interação entre os participantes
- Estudos de caso com análise de cenários e tomadas de decisões objetivas
- Construção compartilhada de contextos empresariais por meio de jogos e simulações.



O que você vai aprender



1. Planejamento Estratégico de Vendas

- Planejamento estratégico x Plano Estratégico de Vendas
- Análise mercadológica - Concorrência x Competitividade
- Direcionadores de vendas e Composto estratégico

2. Estratégias de conquista de mercado

- Avaliação de participação de mercado
- Ações de ataque à concorrência
- Táticas de desenvolvimento de mercados

FritzMüller

O que você vai aprender



3. Estratégias de retenção de clientes

- Análise de segmentação da carteira
- Estratégias de vendas - Up Sell e Cross Sell
- Matriz de priorização de ataque à carteira

4 Modelo de Atuação Comercial - MAC

- Execução baseada em Pessoas e Processos
- Configuração do Pipeline de vendas
- Estruturação da força de vendas

FritzMüller

Professor
Wolney Pereira

Wolney Pereira possui mais de 25 anos de experiência em cargos de liderança em empresas nacionais e multinacionais, com atuação em alta direção, governança corporativa e planejamento estratégico. É Conselheiro Certificado pela Fundação Dom Cabral, graduado em Administração, com MBAs em Gestão Empresarial e Energias Renováveis e Mestrado em Administração. Atua como Diretor Executivo da Intermetas Negócios e Energia, membro de conselhos fiscais, consultor em gestão estratégica, financeira e comercial, além de coordenador e professor de MBAs nas áreas de Governança e Estratégia.

Fritz Müller

Informações do Curso

- **Datas:** 17 e 18/06/2027
- **Horário:** 8h30 às 17h30
- **Carga horária:** 16h
- **Local:** Fritz Müller - Blumenau - R. Iguaçu, 151 - Itoupava Seca

Investimento

10x R$ 216,00 (cartão de crédito) ou
6x R$ 360,00 (boleto)

Total: R$ 2.160,00

Importante: Sua inscrição será confirmada assim que o pagamento da primeira parcela for efetuado.

A abertura da turma depende do número mínimo de inscritos. Se não for alcançado, o valor pago será devolvido integralmente.

Fritz Müller

Clientes

ALTONA
ANDRITZ
BLUKIT
BN PAPÉIS
BÜHLER
CIA DA MEIA
DIMY
DÖHLER
ELG
FAKINI
FEY
HACO
INCAPE
KARSTEN
KOERICH
LINCE
LUNELLI
REDE COOPER
RUDOLPH
SCHRADER
SEMEX
UNICRED
UNIMED
ZATA

Fritz Müller

hub de conhecimento

fundacaofritzmuller.com.br
@fundacaofritzmuller

Vale do Itajaí
47 **9 9171 1657**

Alto Vale, Planalto e Oeste
47 **9 9965 9529**

Norte
47 **9 9632 4774**

Sul
48 **9 9976 0378**

Sede Fritz Müller Blumenau | Rua Iguaçu, 151 - Itoupava Seca