

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS

FICHA DE DISCIPLINA

Disciplina: ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS		Departamento: Administração
Período/ Ano 6º .	Curso : ADMINISTRAÇÃO	
Código: CAA 59	Carga Horária Semestral / Anual: Teórica [60] Prática [--] Total [60] Créditos [04]	Do Currículo Mínimo () (x) Obrigatória () Complementar () Optativa
Pré-Requisitos: Administração Mercadológica 2	Co-Requisitos:	
Objetivo da Disciplina: Propiciar ao aluno o conhecimento de todo o processo que envolve o sistema e a Administração de vendas do contexto empresarial, bem como as variáveis que afetam as decisões em vendas.		
Ementa do Programa: <ul style="list-style-type: none"> • A importância da função de vendas no Composto Mercadológico • Os principais conceitos relacionados às decisões na Administração de vendas • Objetivos e funções da Administração de Vendas • Planejamento de Vendas • Organização de Vendas • Motivação em Vendas • Técnicas de Vendas • Controle de Vendas 		
Bibliografia Básica: COBRA, Marcos. <u>Administração de Vendas</u> . 3 ^a . ed., S. Paulo, Atlas, 1987 KOTLER, Philip. <u>Marketing</u> . Edição Compacta, S. Paulo, Atlas, 1987 SOLDOW, F. Gary & Thomas, P. Gloria. <u>Vendas</u> : Profissionalização para a Década 1990. S. Paulo, Makron Books, 1993		
<hr/> ____ / ____ / ____		<hr/> ____ / ____ / ____
Coordenador do Curso		Diretor

Programa da Disciplina	-CAA59 Administração de Vendas
<p>1- Introdução à Administração de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none">• Conceito de Marketing X Conceito de Vendas• Sistemas de Vendas: Venda Pessoal e Venda Impessoal• O Sistema de Marketing: Os 4 As• O papel do Vendedor no Marketing <p>2- Avaliação das Oportunidades de Mercado</p> <ul style="list-style-type: none">• Potencial de Mercado e Potencial de Vendas• Índice de Potencial de Consumo ALPHA• Demanda de Mercado e Demanda de Empresa• Previsão de Vendas e Orçamento de Vendas <p>3- Organização de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none">• Zoneamento de Organização do território de Vendas• Estruturação da força de Vendas <p>4- Administração de Variáveis Relacionadas ao Desempenho de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none">• A abordagem do Treinamento de Vendas• Passos estratégicos no Processo de Vendas• A Interação de Vendas <p>5- Técnicas de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none">• Técnicas de Negociação em Vendas• Telemarketing• Sistemas de Vendas Direto <p>6- Motivação em Vendas</p> <ul style="list-style-type: none">• Sistemas de Remuneração da Equipe de Vendas• Planos de Incentivo de Vendas <p>7- Controle de Vendas</p> <ul style="list-style-type: none">• Análise da Produtividade de Vendas• Auditoria de Vendas	

