

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS

FICHA DE DISCIPLINA

Disciplina: ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS		Departamento: Administração
Periodo/ 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:
<p>Objetivo da Disciplina:</p> <p>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.</p>		
<p>Ementa do Programa:</p> <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 		
<p>Bibliografia Básica:</p> <p>COBRA, Marcos. <u>Administração de Vendas</u>. 3ª . ed., S. Paulo, Atlas, 1987</p> <p>KOTLER, Philip. <u>Marketing</u>. Edição Compacta, S. Paulo, Atlas, 1987</p> <p>SOLDOW, F. Gary & Thomas, P. Gloria. <u>Vendas</u>: Profissionalização para a Década 1990. S. Paulo, Makron Books, 1993</p>		
____/____/____		____/____/____
_____ Coordenador do Curso		_____ Diretor

- 1- Introdução à Administração de Vendas
 - 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
- 2- Avaliação das Oportunidades de Mercado
 - 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
- 3- Organização de Vendas
 - Zoneamento de Organização do território de Vendas
 - Estruturação da força de Vendas
- 4- Administração de Variáveis Relacionadas ao Desempenho de Vendas
 - A abordagem do Treinamento de Vendas
 - Passos estratégicos no Processo de Vendas
 - A Interação de Vendas
- 5- Técnicas de Vendas
 - Técnicas de Negociação em Vendas
 - Telemarketing
 - Sistemas de Vendas Direto
- 6- Motivação em Vendas
 - Sistemas de Remuneração da Equipe de Vendas
 - Planos de Incentivo de Vendas
- 7- Controle de Vendas
 - Análise da Produtividade de Vendas
 - Auditoria de Vendas

