

MBA EM GESTÃO DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO



2 MEETS SÍNCRONOS DE 1H30MIN COM O **PROFESSOR** DA DISCIPLINA.

MODALIDADE **ONLINE**



PLATAFORMA **LEX**

NÃO HÁ **TCC**



MEETS PODEM ACONTECER DE SEGUNDA A SEXTA-FEIRA, **SEMPRE À NOITE**



DURAÇÃO DE **12 MESES**

CADA DISCIPLINA TEM DURAÇÃO DE 4 SEMANAS

10 DISCIPLINAS DE 36 HORAS



360 HORAS DE CURSO
CONFIRA A RELAÇÃO DE DISCIPLINAS:

- Gestão Contemporânea
- Gestão de Marketing
- Liderança e Administração de Equipes no Contexto da Inovação
- Gestão Estratégica e Competitividade
- Formação e Administração de Preços
- Gestão dos Canais de Vendas
- Negociação e Processo Decisório
- Estratégias e Técnicas de Vendas
- Neuromarketing Aplicado às Vendas
- Inovação Comercial