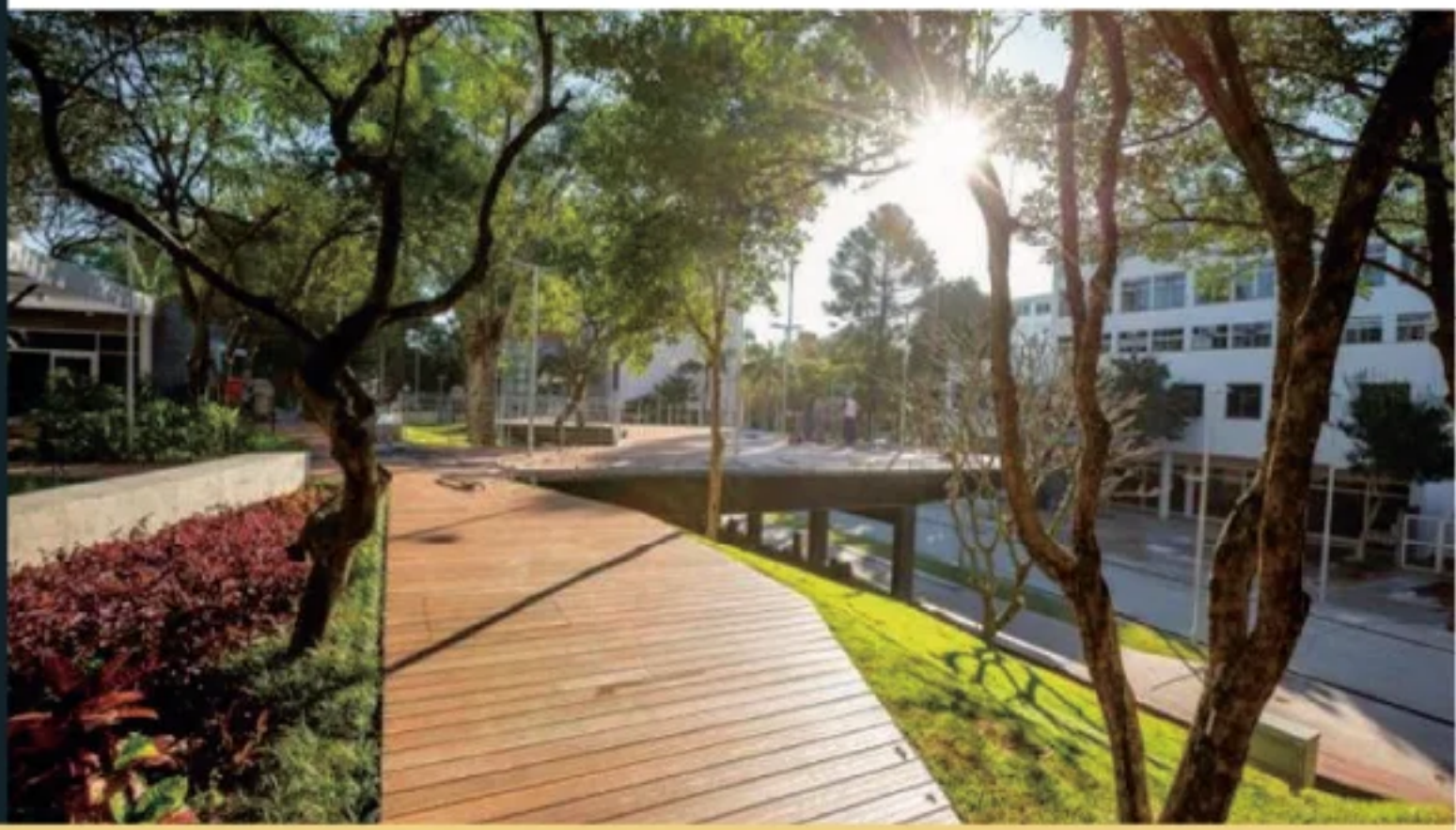
GUIA DO CURSO
MODALIDADES ONLINE E PRESENCIAL

MBA EM VENDAS, NEGOCIAÇÃO E RESULTADOS DE ALTA PERFORMANCE

COORDENAÇÃO: DENIS BOHNENBERGER

PUCRS online



UMA NOVA EDUCAÇÃO

PARA UM NOVO TEMPO

PUCRS online

conteúdo

MBA EM VENDAS, NEGOCIAÇÃO E
RESULTADOS DE ALTA PERFORMANCE

SUMÁRIO

Bem-vindo.....04 a 08

Metodologia das aulas.....09 a 14

Como cursar.....15 a 17

Conheça o curso.....18 a 23

Plano de Disciplinas.....24 a 45

Matrículas.....46 a 50

bem-vindo

A PUCRS

A Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul é considerada uma das melhores universidades da América Latina.

Seu campus é reconhecido mundialmente por espaços como o Tecnopuc, parque tecnológico que abriga 250 organizações e 6,5 mil postos de trabalho, o Museu de Ciências e Tecnologia, o Instituto do Cérebro, entre outras estruturas que compõem um ecossistema acadêmico e profissional, com linhas completas de formação em nível de Graduação, Pós-graduação Lato Sensu (Especialização e MBA) e Stricto Sensu (Mestrado e Doutorado).

Biblioteca Central, a mais moderna da América Latina.

Campus, considerado um dos melhores do Brasil.

PUCRS é a responsável acadêmica pelos cursos, ou seja, cria, cadastra e reconhece as pós-graduações no MEC, além de realizar toda a gestão acadêmica. As aulas acontecem no campus da Universidade, com certicado de pós-graduação (especialização) da própria PUCRS.

O UOL EDTech

O UOL EdTech é o parceiro tecnológico da PUCRS.

Por sua vez, o UOL EdTech se responsabiliza pelos aspectos tecnológicos dos cursos, como gravação, edição, disponibilização via internet, plataforma, site de matrículas e todos os demais elementos que podem contribuir para tornar o curso mais atrativo e prático.

A palavra EdTech é um termo em inglês que significa tecnologia para educação. O UOL EdTech é a maior empresa do ramo no Brasil, e uma das mais consolidadas do mundo. Faz parte do UOL, maior referência do país em conteúdo, produtos e serviços de internet. A união entre a solidez acadêmica da PUCRS e a expertise do UOL em tecnologia, mídias e conteúdo, torna esta pós-graduação uma iniciativa de excelência, garantida por dois gigantes em suas áreas de atuação.

A maior empresa de EdTech do Brasil, composta por 6 empresas, líderes em seus segmentos.

diferenciais

Por que escolher o PUCRS Online:

1. Grandes Profissionais da Área

Tenha aula com profissionais reconhecidos no mercado, empreendedores com ideias inovadoras e disruptivas.

2. Liberdade

Assista às aulas e acompanhe todos os conteúdos de onde e quando quiser - e conte com o apoio da PUCRS em todos esses momentos.

Se você for aluno presencial, também terá acesso ao material disponível na plataforma online do curso.

3. Aulas Online Iguais às Presenciais

Os cursos do PUCRS Online são gravados em alta resolução e disponibilizados em uma plataforma moderna e intuitiva, em vídeos de alta qualidade e material de apoio leve e atrativo.

4. Uma das melhores universidades da América Latina

A PUCRS é considerada a Melhor Universidade Privada no Brasil (Ranking Folha), e uma das melhores da América Latina (Ranking Times Higher Education). Além disso, seus cursos estão entre os Melhores programas de Pós-graduação do Brasil (Ranking Capes).

depoimentos

O que os alunos dizem

Danilo Mendonça

do Ceará, aluno da Pós-Graduação em Finanças, Investimentos e Banking

“Com cursos online de extrema qualidade – como os da PUCRS – torna-se cada vez mais cômodo estudar no conforto da minha casa.”

Tiago Guerra

do Rio Grande do Sul, aluna do MBA em Administração, Finanças e Geração de Valor

“Percebi que as competências que desenvolvi ao longo do curso são as mesmas que esses professores de grande sucesso usam seu dia a dia.”

depoimentos

O que os alunos dizem

Daiane Polo

de Cuiabá, aluna da Pós-Graduação em Finanças, Investimentos e Banking

“Tenho que parabenizar a PUC pela iniciativa de trazer grandes professores para as aulas. Quando me inscrevi na pós, o que mais me atraiu foi o quadro de professores. Hoje vejo que o que estas aulas estão agregando é bem superior ao quadro de professores. Em todas as aulas que assisti até agora aprendi algo de muito importante, que está me ajudando no desenvolvimento da minha carreira profissional. Parabéns aos idealizadores desta pós-graduação. Excelente!!”

William Avancini

de São Paulo, aluno do MBA em Gestão, Empreendedorismo e Marketing

“Nunca imaginei tamanha produtividade no ensino EAD. Consigo acompanhar as aulas, pausar o professor quando fala de um assunto que desconheço, ler sobre o assunto, absorver o conceito, retornar e continuar a aula. Posso parar para ir ao banheiro, tomar café e retornar sem que eu perca a linha de raciocínio, o que é impossível em uma aula presencial! Posso assistir aulas no conforto de minha casa, no meu sofá ou mesmo à beira da piscina (...) Parabéns PUCRS! Parabéns UOL EdTech!”

METODOLOGIA DAS AULAS

5 PASSOS PARA A CONCLUSÃO DO CURSO E OBTENÇÃO DO CERTIFICADO DE **PÓS-GRADUADO.**

1º DISCIPLINAS

1º e 2º aula com Professor Convidado

3º aula com Professor PUCRS

2º COMPLEMENTOS

Livros digitais gratuitos, cases de estudo, fundamentos e exercícios.
O aluno também pode interagir com professores PUCRS e colegas.

3º AVALIAÇÕES

Cada disciplina tem uma avaliação online de múltipla escolha.
Essa será sua nota na disciplina.

4º PROVA DE FIM DE CURSO

Ao finalizar as disciplinas, você realiza uma prova integradora online, que conecta os conhecimentos das disciplinas. Você recebe um material completo de revisão, e pode utilizá-lo durante a prova.

5º TCC PRÁTICO, SEM BANCA

Um projeto prático na área de sua escolha, como um novo empreendimento, ideia, metodologia ou um Trabalho de Conclusão de Curso em formato de pesquisa. Nessa etapa, o aluno recebe acompanhamento online de um orientador da PUCRS.

CERTIFICADO DE PÓS-GRADUADO

Reconhecido pelo MEC, constando os nomes dos professores renomados do curso. Com o selo da PUCRS, uma das melhores universidades da América Latina e que possui os melhores programas de pós-graduação segundo o ranking CAPES/MEC.

A divisão de encontros entre professor convidado e professor PUCRS é estimada. Via de regra, o convidado tem dois encontros e o professor PUCRS, um encontro. Pode haver casos onde essa proporção se inverte, e casos onde existem mais de um professor convidado e mais de um professor PUCRS. As horas de duração também são estimadas, podendo durar mais ou menos, de acordo com o conteúdo e andamento da aula.

Para cada disciplina, uma dupla de professores

São 20 disciplinas ministradas por uma dupla de professores. As duplas são formadas por um professor da PUCRS, responsável pela parte acadêmica, como programação de conteúdo, avaliações e materiais complementares; e um professor convidado, escolhido especialmente por ser um dos maiores especialistas do mercado dentro do conteúdo da disciplina.

Cada disciplina tem três aulas, entre as quais, em média, duas são ministrados pelo professor convidado.

O resultado disso é que você tem uma formação com solidez acadêmica e, ao mesmo tempo, aplicada à realidade.

EXEMPLO

Disciplina: Liderança e comportamento

Professor Convidado:

Daniel Kahneman

Professor da PUCRS:

André Duhá

Bases do Curso

PROFESSORES CONVIDADOS

Ricardo Ruiz Rodrigues, Aaron Ross, Fernando Machado, Rafael Morais, Rony Meisler, Márcio Miranda, Ricardo Cappra, Rogério Salume, Rodrigo Pimentel, Samuel Pereira, Grant Lingel, Alexandre Ribas, Tim Ash, Daniel Godri, Em breve, Christian Barbosa, Sandro Magaldi, Robert Cialdini, Claudio Lara e Cris Arcangeli.

FORMAÇÃO EM UM ANO

O curso tem duração de 12 meses, sendo nove meses para cursar as disciplinas e três meses para o Trabalho de Conclusão de Curso (TCC). É possível pedir a prorrogação de prazo para realização do TCC por mais três meses. A carga horária é de 364 horas.

Bases do Curso

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO (TCC) NA MODALIDADE ONLINE

A última disciplina do curso oferece conteúdos e métodos para que você desenvolva o planejamento de um projeto prático, aplicando os conhecimentos vistos ao longo do curso. Esse projeto prático pode ser um estudo de caso, plano de empreendimento ou negócio, nova metodologia. Se preferir, você também poderá realizar um artigo de pesquisa tradicional. O projeto é acompanhado por um orientador PUCRS, sendo a orientação realizada toda de forma online por meio da plataforma.

MODALIDADES

Além da modalidade presencial, realizada em Porto Alegre, o curso também está disponível na modalidade online para todo o Brasil.

MODALIDADE ONLINE

Essa modalidade tem exatamente o mesmo conteúdo da versão presencial. A equipe do UOL EdTech realiza a cobertura audiovisual dos encontros presenciais e edita os vídeos com alta qualidade, dando dando destaque as principais falas e conceitos trazidos pelos professores.

Bases do Curso

CONFORTO E ACESSIBILIDADE

A proposta é que o aluno tenha, a experiência da sala de aula. Além disso, a turma online recebe materiais complementares e realiza avaliações para cada disciplina dentro da plataforma de ensino.

PROVA FINAL

Ao fim do curso, os alunos da modalidade online realizam uma prova integradora, na mesma plataforma onde estão as aulas, validando os conhecimentos adquiridos ao longo de todo o curso.

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

O curso concede Certificado de Especialista em nome da PUCRS, uma das maiores e melhores universidades da América Latina. O nome oficial que será emitido no certificado de conclusão de MBA, é especialista em MBA em Vendas, Negociação e Resultados de Alta Performance.

COMO CURSAR?

modalidades

Você escolhe uma, entre duas opções

100% ONLINE

A turma online é uma ótima solução para quem deseja ter os mesmos benefícios da turma presencial, de forma mais confortável e acessível. A plataforma virtual proporciona a mesma experiência e qualidade do curso presencial. A equipe do UOL EdTech filma com qualidade de cinema as aulas da modalidade presencial, otimiza o material gravado e o disponibiliza para a turma online.

Você assistirá às aulas presenciais como se estivesse lá. Além disso, esse conteúdo é mesclado com materiais complementares para estudo, o que torna sua experiência ainda mais enriquecedora. Há ainda um fórum online no qual os alunos podem fazer perguntas aos professores, além de compartilhar conhecimento e ideias com os colegas.

PRESENCIAL

As aulas da turma presencial acontecem em Porto Alegre/RS, com uma média de seis encontros por mês. As vagas são limitadas para alunos selecionados que desejam e podem estar presentes fisicamente nas aulas, assistindo a grandes nomes da área no Brasil e no mundo.

Características dos cursos Presencial e Online

CERTIFICAÇÃO

A Certificação é a mesma, tanto para a modalidade presencial como para a online.

CONTEÚDO

Os alunos do curso online têm acesso ao mesmo conteúdo e metodologia disponibilizados aos alunos do curso presencial - inclusive às aulas, que acontecem presencialmente e são filmadas em alta qualidade.

ACESSO

A única diferença entre as modalidades é que o aluno online acompanhará o conteúdo exclusivamente por meio dos materiais disponíveis na plataforma digital, incluindo vídeos, leituras, exercícios e avaliações.

CONHEÇA
O CURSO

proposta

MBA em Vendas, Negociação e Resultados de Alta Performance

Potencialize negócios e obtenha resultados de alta performance com profissionais que são referências. O curso traz uma abordagem multicanal sobre esse assuntos, incluindo desde conteúdos de PNL e persuasão, gestão comercial, até a forte tendência de crescimento dos negócios online e comércio digital. Conheça o curso e matricule-se.

PERÍODO DE REALIZAÇÃO

Duração mínima de 12 meses:
9 meses de disciplinas + 3 meses de TCC

CARGA HORÁRIA

364 horas de aulas.

professores

Ricardo Ruiz Rodrigues

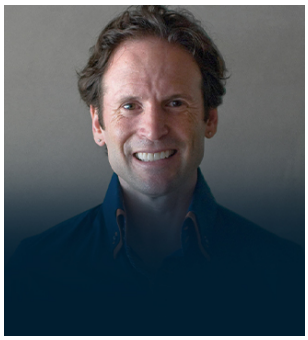
Diretor de Logística e Supply Chain na Magazine Luiza

Disciplina:

Canais de logística e distribuição

Aaron Ross

Palestrante, consultor e um especialista global em mensuração e Vendas.



Disciplina:

Customer Success: relacionamento, fidelização e recuperação de clientes

Fernando Machado

Diretor Global da Activision Blizzard. Conhecido mundialmente por impulsionar a criatividade para superar os limites de crescimento dos negócios

Disciplina:

Prospecção: estratégias de segmentação e tendências de consumo

Rafael Morais

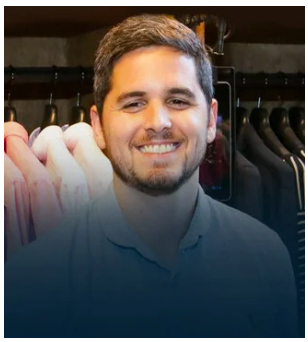
Doutorando na Université de Bordeaux em Paris, é CFO e responde como VP de Finanças e Controladoria na CAIXA.

Disciplina:

Vendas no Atacado

Rony Meisler

CEO e cofundador da Reserva, além de responsável pelo projeto Reserva Rebeldes com Causa



Disciplina:

Vendas no Varejo

Márcio Miranda

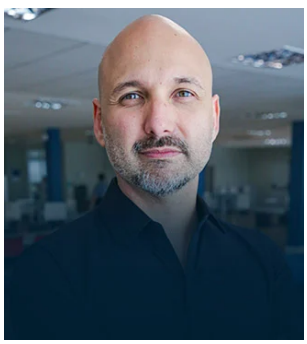
Considerado o maior especialista em Negociação do Brasil

Disciplina:

Negociação e técnicas de vendas

Ricardo Cappra

Cientista de dados que pesquisa o impacto dos dados nos negócios

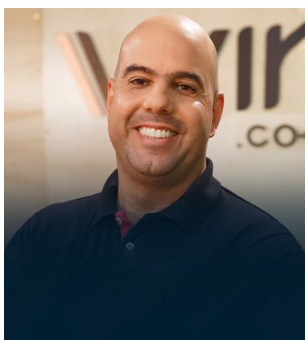


Disciplina:

Business Intelligence: CRM, KPIs (indicadores estratégicos) e Data Science

Rogério Salume

Fundador e CEO da Wine.com.br, maior e-commerce de vinhos da América Latina

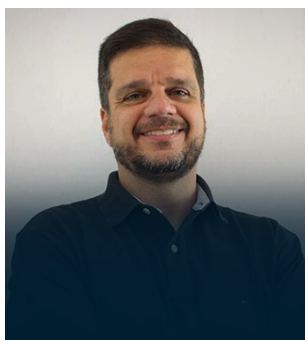


Disciplina:

E-commerce e varejo eletrônico

Rodrigo Pimentel

Ex-capitão do BOPE, autor de Tropa de Elite, vencedor do Urso de Ouro e do Emmy Awards



Disciplina:

Time de vendas: recrutamento, treinamento e avaliação de vendedores

professores

Samuel Pereira

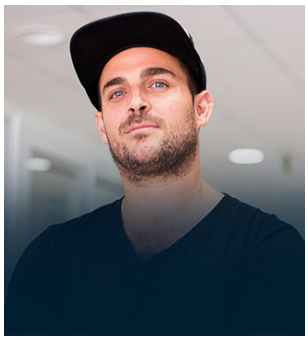
Fundador do Segredos da Audiência, especialista em Tráfego e Audiência

Disciplina:

Usando as redes sociais para vender mais

Grant Lingel

Estrategista digital, CEO e cofundador da Neil Patel Digital Consulting

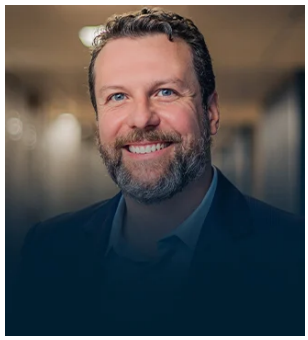


Disciplina:

Marketing Digital: SEO, SEM e Inbound

Alexandre Ribas

Referência na implementação de métodos para aumento da lucratividade



Disciplina:

Metas: como usar?

Tim Ash

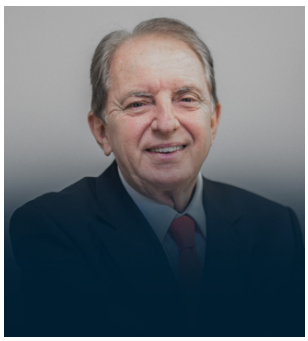
Um dos maiores especialistas mundiais em marketing digital

Disciplina:

CRO: como aumentar o índice de conversão de clientes

Daniel Godri

Um dos principais nomes brasileiros nos temas Motivação e Vendas

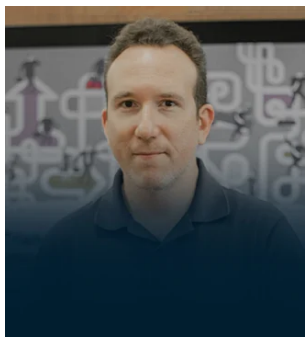


Disciplina:

Sucesso: motivação e resiliência do profissional de vendas

Christian Barbosa

Maior especialista brasileiro em Produtividade pessoal e empresarial



Disciplina:

O relógio como aliado: como administrar e otimizar o tempo

Sandro Magaldi

Cofundador do meuSucesso.com, coautor de “Gestão do amanhã” e mentor do Instituto Endeavor

Disciplina:

Oficina de Vendas: planejamento estratégico de estrutura e ações de vendas

Robert Cialdini

Especialista de renome mundial, considerado o “padrinho da Influência”

Disciplina:

Persuasão: como negociar, mediar e conquistar o "sim"?

Claudio Lara

Considerado o maior especialista em PNL do país e único brasileiro com título de Master Trainer

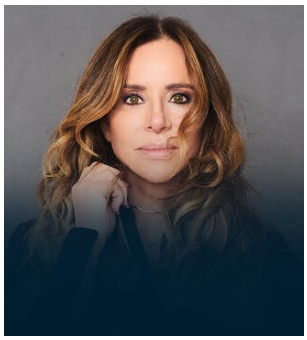
Disciplina:

Programação Neurolinguística (PNL)

professores

Cris Arcangeli

Uma das empresárias que mais influenciou o mercado de moda brasileiro

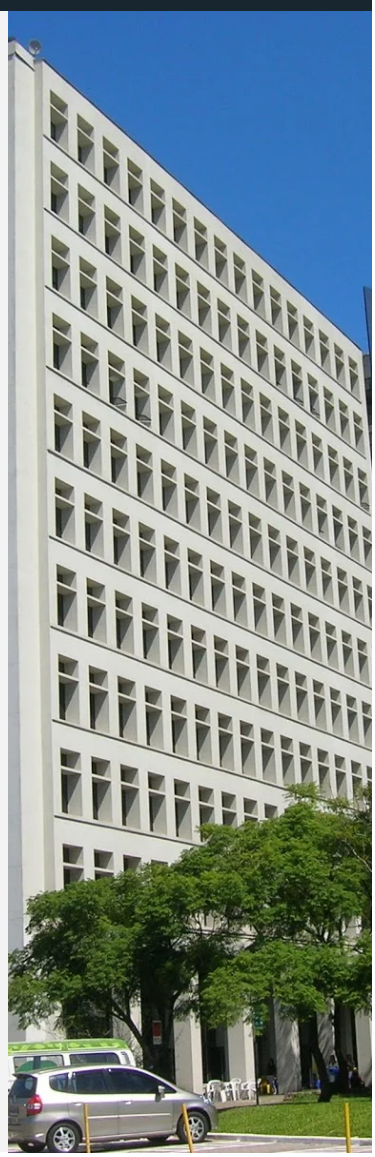


Disciplina:

Marketing e promoção pessoal

PROFESSORES PUCRS

Márcio Costa Moreno
Claudio Hoffman Sampaio
Denis Bohnenberger
Ana Cristina Santanna Schneider
Stefania Ordovás de Almeida
Cristiano Schifino
Alessandro Nunes de Souza
Lélis Balestrin Espartel
Loraine Alessandra Bothomé Muller
Ticiano Ricardo Paludo
Otávio Dullenkopf Torres
Valesca Persch Reichelt
André Hartmann Duhá
Danusa Almeida de Oliveira
Jaime Wagner
Thiago Brèyer
Clécio Falcão Araújo



PLANO DE DISCIPLINAS

disciplinas

Estrutura de assuntos abordados

Prática e Fundamentos Teóricos em Vendas

Canais de logística e distribuição

Customer Success: relacionamento, fidelização e recuperação de clientes

Prospecção: estratégias de segmentação e tendências de consumo

Vendas no Atacado

Vendas no Varejo

Negociação e técnicas de vendas

Gestão e Tecnologia para Vendas

Business Intelligence: CRM, KPIs (indicadores estratégicos) e Data Science

E-commerce e varejo eletrônico

Time de vendas: recrutamento, treinamento e avaliação de vendedores

Usando as redes sociais para vender mais

Marketing Digital: SEO, SEM e Inbound

Metas: como usar?

Desenvolvimento de Habilidades em Vendas e Negociação

CRO: como aumentar o índice de conversão de clientes

Sucesso: motivação e resiliência do profissional de vendas

Infoprodutos: construindo imaginários em vendas

O relógio como aliado: como administrar e otimizar o tempo

Oficina de Vendas: planejamento estratégico de estrutura e ações de vendas

Persuasão: como negociar, mediar e conquistar o "sim"?

Programação Neurolinguística (PNL)

Marketing e promoção pessoal

disciplinas

DISCIPLINA

Canais de logística e distribuição

EMENTA

Princípios da logística e da distribuição. Canais de marketing e distribuição. Gerenciamento da cadeia de suprimentos. Serviços ao cliente. Relacionamento com os fornecedores.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Ricardo Ruiz Rodrigues

Ricardo Ruiz Rodrigues é executivo com ampla experiência em Gerenciamento de Operações, Projetos, Serviços e Cadeia de Suprimentos, além de Compras, Logística, Pós-Venda e Atendimento ao Cliente. Ele também é palestrante e painelista em diversos eventos ligados à logística e à cadeia de mantimentos no Brasil. Desde 2012, é diretor de Gestão de Operações e Supply Chain na Magazine Luiza, onde foi responsável pelas operações logísticas da empresa em território nacional, conduzindo um processo de transformação digital e omnicanalidade. Já atuou no Brasil e no exterior em empresas de destaque, como Souza Cruz, Alpargatas, Gradiente e BASF. Ainda, foi coordenador de projetos internacionais, negociação com fornecedores, prospecção de novos parceiros e participação em cursos, eventos e congressos. Também tem experiência em otimização de processos de intra-logística e distribuição, definição e implementação de estratégias de sourcing e outsourcing, automação, digitalização e expansão de operações.

PROFESSOR(A) PUCRS

Márcio Costa Moreno

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Customer Success: relacionamento, fidelização e recuperação de clientes

EMENTA

Marketing de relacionamento e a relação fornecedor-cliente. Relacionamentos a longo prazo. Relacionamentos e vantagem competitiva. Ciclo de vida do cliente e o Lifetime value.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Aaron Ross

Aaron foi diretor de vendas corporativas na Salesforce, incrementando a receita da companhia em $100 milhões. É autor de livros como “Receita previsível” e "De impossível a inevitável". Através das suas obras, estabelece uma metodologia para resultados baseada em várias etapas, como entender as necessidades dos clientes, concentrar esforços em leads mais qualificados e dividir as etapas em inbound e outbound. Na sua trajetória, fora o sucesso na Salesforce, Aaron também se tornou CO-CEO da Predictable Revenue Inc. Também trabalhou para a Alloy Ventures, uma empresa venture capital de $1 bilhão em ativos, além de ter sido CEO da LeaseExchange. Sua qualificada experiência com vendas no meio digital, somada ao desempenho em todos os níveis, inclusive em C-Level, tornam Ross um dos grandes nomes em vendas no mundo todo. Ele conhece o consumidor, criou e aprimorou diversas técnicas e sabe como “hackear” toda essa equação das vendas.

PROFESSOR(A) PUCRS

Claudio Hoffman Sampaio

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Prospecção: estratégias de segmentação e tendências de consumo

EMENTA

Mensuração e segmentação de mercado. Definição de mercado-alvo e posicionamento competitivo. Proposição de valor. Fatores que influenciam o comportamento do consumidor. Tendências de consumo.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Fernando Machado

Fernando é um profissional de marketing global com paixão por marcas em crescimento e negócios. Com mais de 200 Leões em Cannes (12 GPs, incluindo 2 Titanium GPs), 24 lápis amarelos D&AD, 1 lápis preto D&AD e 2 Grand Effies na América do Norte, Fernando é conhecido por impulsionar a criatividade para superar os limites de crescimento dos negócios. Fernando juntou-se à Activision Blizzard como CMO durante 2021. Ele é responsável por comercializar alguns dos títulos mais emocionantes do setor de jogos indústria (Call of Duty, World of Warcraft, Diablo, Overwatch, Candy Crush, entre outros). Antes de ingressar na Activision Blizzard, Fernando trabalhou durante 7 anos em marcas internacionais de restaurantes (Burger King, Popeyes e Tim Hortons). O foco dele era infundir as marcas com um propósito (incl. sustainability), melhorando qualidade do produto, modernizando o design e inspirando a organização ao redor desenvolvimento tecnológico, digital e de marca. Sob a liderança de Fernando, Burger King se tornou o Cliente do Ano na D&AD em 2016 e 2020, Profissional de Marketing Criativo do ano em Cannes 2017, cliente do ano no One Show 2018 e 2020, anunciante do ano no Clio Awards 2018, 2019 e 2021, e Marca Criativa do Ano em Cannes 2019 e 2021. Fernando liderou campanhas como “McWhopper”, “Google Home of the Whopper”, “Whopper Detour”, “Stevenage Challenge” e “Moldy Whopper”. Antes de ingressar na Restaurant Brands International, Fernando trabalhou durante 18 anos na Unilever. Começando como estagiário, ele subiu na hierarquia trabalhando em diferentes categorias de produtos e marcas, incluindo Dove, onde liderou o inovador "Beauty Sketches" (Titanium GP em 2013). Foi reconhecido pela Adweek como Grand Brand Genius (2013 e 2018 - única pessoa a ganhar duas vezes), pelo Business Insider entre os 10 primeiros pessoas transformando a publicidade, pelo AD Club de NY como Marketer do Ano (2017), pelo Business Insider como um dos 10 CMOs mais inovadores (2017, 2018 e nº 1 em 2019), pela AdAge como uma das 50 pessoas mais criativas do business (2017), pela Forbes como Top 100 Most Creative Minds in Business, da Fast Company como as 100 pessoas mais criativas nos negócios (2019), e pela AdAge como CMO do ano (2020).

PROFESSOR(A) PUCRS

Denis Bohnenberger

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Vendas no Atacado

EMENTA

Definições, conceitos e características do atacado. Processos e operações no atacado. Marketing para o atacado. Estratégias de vendas e negociação no atacado. As tendências no atacado.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Rafael Morais

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade de Brasília - UnB, com pós-graduação em Controladoria e Finanças pela Fundação Getúlio Vargas - FGV e doutorando na Université de Bordeaux em Paris, França, no curso de DBA – Doctoral of Businness Administration. Empregado da CAIXA desde 2002, atuando nas áreas de controladoria, finanças e seguros, exercendo diversos cargos de liderança como: Gerente Nacional Contabilidade CAIXA, Superintendente de Finanças e RI, Diretor Financeiro e RI – CFO da CAIXA Seguridade e Diretor Executivo Mercado de Capitais da CAIXA. Como CFO da CAIXA Seguridade, foi responsável pela condução do processo competitivo da reestruturação do balcão de seguros da CAIXA, tendo recentemente fechado as parcerias com a CNP para ramos de vida, prestamista e previdência, Tokio Marine para os ramos habitacional e residencial e Icatu para o ramo de capitalização. Em julho de 2020 assumiu a Vice-presidência do Atacado, sendo responsável pela implantação do novo modelo de atuação da Rede de Atendimento. Atuou também no Banco de Investimento da CAIXA, a frente de diversas operações de mercado de capitais, com destaque para o IPO da Caixa Seguridade, Coordenação para o desinvestimento das ações do Banco PAN e Units da Alupar, Estruturação e Lançamento do FII CAIXA Imóveis Corporativos e outras. Em junho de 2021, foi designado para atuar como CFO da instituição, respondendo pela Vice presidência de Finanças e Controladoria.

PROFESSOR(A) PUCRS

Ana Cristina Santanna Schneider

Professora PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Vendas no Varejo

EMENTA

Conceitos, definições e a abrangência do varejo. Estratégicas, processos e operações de varejo. Sistemas de suporte a decisão no varejo. Marketing de varejo. Estratégias de crescimento. Tendências no varejo.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Rony Meisler

CEO do grupo Reserva, que também conta com a marca infantil Reserva Mini, a feminina Eva, a consciente Ahlma.cc e a masculina Oficina. É palestrante, presidente do movimento Capitalismo Consciente no Brasil, membro do conselho do IDV e do conselho consultivo da ABIT. Lançou o projeto Reserva Rebeldes com Causa e criou o 1P5P, projeto social que já viabilizou a doação de mais de 8 milhões de refeições. É o autor do best-seller "Rebeldes Têm Asas", no qual conta a história de sucesso da marca que começou como um projeto pequeno e se transformou em uma gigante do mercado da moda. Em um década, tornou-se um fenômeno, com 45 lojas próprias, oito franquias e mais de 400 revendedores. O sucesso na Reserva garantiu a Rony Meisler o prêmio Gentleman of the Year, concedido pela instituição Fashion 4 Development. Também foi considerado o brasileiro do ano na Retail's Big Show, evento do mercado de varejo mundial.

PROFESSOR(A) PUCRS

Stefania Ordovás de Almeida

Professora PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Negociação e técnicas de vendas

EMENTA

Fundamentos da negociação. Tipos e abordagens de negociação. As necessidades, os objetivos e os valores de troca. Estilos e comportamentos de influência situacional. Os principais desafios da venda. Técnicas e métodos para aumentar as vendas e obter melhores resultados.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Márcio Miranda

Considerado um dos maiores experts em negociação da América Latina, Márcio Miranda é diretor-executivo e co-fundador da Câmara de Comércio Brasil-Rússia. Ministra regularmente palestras, workshops e consultoria em diversos países, sempre utilizando sua experiência prática como negociador internacional. Iniciou sua carreira profissional nos Estados Unidos, onde residiu por vários anos e graduou-se em Engenharia Eletrônica. Cursou, também, marketing e administração de empresas nos Estados Unidos em renomadas universidades. Autor dos best-sellers “Negociando para ganhar”, “Tá fechado!” e “Ganhe mais vendendo valor”, Miranda também foi vice-presidente para o Hemisfério Ocidental da Koehring Cranes and Excavators em Milwaukee, comprando posteriormente a operação desta indústria aqui no Brasil. Foi comentarista da Rede Globo, no programa Pequenas Empresas, Grandes Negócios e tem boletins diários na rádio JovemPan. Atingiu recentemente a expressiva marca de 15 milhões de downloads do seu podcast no iTunes Apple. Ele usa bom humor e linguagem coloquial, simplificando o processo de negociação para que todos possam entender e aplicar as técnicas ensinadas por ele no dia a dia.

PROFESSOR(A) PUCRS

Cristiano Schifino

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Business Intelligence: CRM, KPIs (indicadores estratégicos) e Data Science

EMENTA

O impacto das novas tecnologias no ambiente de negócios. Uso de dados para a tomada de decisão. Análise de Big Data. Uso da inteligência computacional e aprendizagem de máquina. Indicadores estratégicos. CRM.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Ricardo Cappra

Com o propósito de criar métodos para simplificar a ciência de dados, o cientista-chefe do Cappra Institute, Ricardo Cappra, lidera um time global que pesquisa o impacto dos dados na sociedade e nos negócios. Sua missão é criar metodologias que aceleram o desenvolvimento analítico de organizações e de pessoas. Seus métodos são usados pelo Governo dos Estados Unidos, Gol Linhas Aéreas, Banco Santander, UOL, Whirlpool, Banco Mundial, Rede Globo, Banco Itaú, Unilever, Ambev, entre outros. Dados podem ser uma fonte de poder. Ricardo Cappra trabalha para democratizar esse valioso recurso, através do desenvolvimento científico e da disseminação de cultura analítica. Tudo é resultado de um extenso currículo em diversas áreas do conhecimento, mas todas com algo em comum: a Tecnologia da Informação.

PROFESSOR(A) PUCRS

Alessandro Nunes de Souza

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

E-commerce e varejo eletrônico

EMENTA

A internet e a estratégia das empresas. Marketing em negócios na internet. Sistema de informações de marketing na internet. Modelos de negócios on-line. Operações, tecnologia e segurança. O consumidor on-line.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Rogério Salume

Nascido na Bahia e criado em Vitória, no Espírito Santo, Rogério Salume é criador da maior loja online de vinhos na América Latina. Começou cedo a atuar na área de vendas, foi representante de vendas do Grupo Martins em Vitória, onde comercializava centenas de computadores e impressoras para a Unimed da região, até que resolveu abrir um negócio próprio: uma distribuidora de produtos de food service. Em 2004, ao lado de Anselmo Endlich, nasceu a Estação do Vinho e, em 2008, fundou a Wine.com.br. Hoje, é CEO e presidente e a empresa está entre os gigantes do comércio eletrônico, com mais de 2 mil rótulos em seu catálogo, sendo o maior e-commerce de vinhos da América Latina, com mais de 1 milhão de clientes. Anos depois veio a Wine2b, especializada em atender restaurantes, hotéis e grandes companhias, e entrou para a lista das 50 empresas mais inovadoras do Brasil, ficando em 7° lugar, de acordo com o levantamento realizado na época. Em 2016, Abílio Diniz, um dos maiores empreendedores do Brasil, tornou-se sócio do empreendimento que possui mais de 2 mil rótulos em seu catálogo.

PROFESSOR(A) PUCRS

Lélis Balestrin Espartel

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Time de vendas: recrutamento, treinamento e avaliação de vendedores

EMENTA

Planejamento e previsão de vendas. Organização, estruturação e dimensionamento da força de vendas. Recrutamento, seleção, treinamento, remuneração e avaliação de desempenho dos profissionais de vendas. Engajamento e motivação da equipe de vendas.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Rodrigo Pimentel

Rodrigo Pimentel ficou conhecido em todo o mundo por ser o criador do Capitão Nascimento, inspirado na sua própria experiência como comandante da equipe Alfa do BOPE. Autor do livro “Elite da Tropa” e dos filmes “Tropa de Elite” e “Tropa de Elite II”, venceu o prêmio principal do Festival de Cinema de Berlim, levando o Urso de Ouro de melhor filme. Pós-graduado em Sociologia Urbana e também em Jornalismo, foi especialista em Segurança Pública da TV Globo por seis anos. Pimentel também assina o livro “Elite da Gestão - Todo executivo lidera operações especiais”. Ele ainda é articulista do Jornal do Brasil e um dos produtores do documentário Ônibus 174, por qual recebeu o Emmy Award, principal prêmio da televisão mundial. Consultor em Segurança para Empresas, atualmente, viaja por todo Brasil com a palestra “Construindo Tropas de Elite”. Além disso, está preparando um novo longa metragem chamado “Intervenção”, em que pretende retratar a realidade policial do Rio de Janeiro.

PROFESSOR(A) PUCRS

Loraine Alessandra Bothomé Muller

Professora PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Usando as redes sociais para vender mais

EMENTA

O comportamento do consumidor digital. Os desafios da comunicação na era digital. Marketing e presença digital. Uso das redes sociais no marketing. Estratégias de marketing nas mídias sociais.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Samuel Pereira

Empreendedor digital, Samuel Pereira é fundador do Segredos da Audiência, uma empresa que hoje é referência em Marketing Digital no Brasil e no mundo. O seu trabalho está em ajudar empreendedores a criar negócios online sustentáveis a longo prazo, por meio de estratégias de tráfego e audiência, atraindo um público qualificado. Criou também o maior evento de tráfego e audiência da América Latina, realizado anualmente, o “Segredos da Audiência Ao Vivo” que recebe, durante três dias, os maiores empreendedores e empresários do mundo. Como escritor, é autor do livro “Atenção: o maior ativo do mundo - O caminho mais efetivo para ser conhecido, gerar valor para seu público e ganhar dinheiro” e coautor do livro “Negócios Digitais”, best-seller da revista Veja.

PROFESSOR(A) PUCRS

Ticiano Ricardo Paludo

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Marketing Digital: SEO, SEM e Inbound

EMENTA

Técnicas e ferramentas de Marketing na Internet. Search Engines e Redes Sociais como ferramentas de Negócios. Marketing de busca e marketing de conteúdo. Search Engine Marketing e Search Engine Optimization.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Grant Lingel

Escritor, palestrante e consultor, Grant Lingel ganhou o mundo com o seu trabalho. Nascido nos Estados Unidos, morou em Nova York, Califórnia, México, Guatemala e Tanzânia antes de se apaixonar e se estabelecer no Brasil, onde se especializou no crescimento de receita e reconhecimento de marca para empresas brasileiras, sempre como foco em estratégias digitais. Lingel atuou no voluntariado como coordenador de projetos da ONG Path to Africa, construindo um centro infantil em terras rurais, no sopé do Monte Kilimanjaro. Liderou esforços para inovar em um projeto de agricultura orgânica destinado à crianças e, após 6 meses, ajudou a transformar um pedaço de terra estéril em uma abundante horta orgânica. CEO e cofundador da Neil Patel Digital Consulting na América Latina e fundador da Forbes Communications Concil, importante rede de network internacional para profissionais de comunicação, Lingel ainda é mentor da Oracle Startup, uma das mais importantes empresas de tecnologia de informação na Ásia, Europa e América. Como escritor, é autor do livro “Imagine: a vagabond story”.

PROFESSOR(A) PUCRS

Em breve

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Metas: como usar?

EMENTA

Tipos de metas e resultados esperados. Como estabelecer as metas. Metas motivacionais. Modelagem do comportamento. Acompanhamento e avaliação de resultados. Reconhecimentos e recompensas.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Alexandre Ribas

Com mais de 15 anos de experiência em consultoria de gestão, Alexandre Ribas é sócio da Falconi, na qual atua como consultor líder de projetos para clientes de diversos segmentos da economia e em instituições públicas e privadas. Formado em Engenharia e mestre em Economia, contribui à área com sua experiência na liderança de equipes para a implementação de métodos para identificar oportunidades de redução de custos fixos e variáveis, aumento de vendas, melhoria das margens de contribuição dos produtos e aumento da lucratividade dos negócios. Alexandre Ribas tem pós-graduação em Gestão Empresarial e participou do programa de Educação Executiva Strategy and Business Innovation na University of Pennsylvania – The Wharton School, nos Estados Unidos.

PROFESSOR(A) PUCRS

Otávio Dullenkopf Torres

Professor PUCRS

DISCIPLINA

CRO: como aumentar o índice de conversão de clientes

EMENTA

O método do Design Thinking para a criação de valor. Métodos para a geração de ideias. Práticas de empatia junto ao público usuário. Elementos Conceituais da Experiência de Consumo. Cocriação de Valor.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Tim Ash

O russo que reside em San Diego há muitos anos foi mencionado pela Forbes como um dos 10 principais especialistas em Marketing Digital e pela Entrepreneur Magazine como um influenciador de Marketing Online. Ele é o autor de “Unleashing the primal brain” e dois livros best-seller sobre “Landing Page Optimization”. Também é fundador da SiteTuners, uma agência de otimização de taxa de conversão estratégica. Tim Ash desenvolveu uma profunda especialização em design centrado no usuário, neuromarketing, compreensão do comportamento online e testes divididos. Ele é o fundador e presidente da série internacional de eventos “Digital Growth Unleashed” e colaborador frequente de publicações impressas e digitais. Possui mais de uma centena de artigos publicados. Nos últimos 20 anos, Ash ajudou várias marcas internacionais importantes a desenvolverem iniciativas bem-sucedidas baseadas na web. Google, Expedia, eHarmony, Facebook, American Express, Canon, Nestlé, Symantec e muitos outros se beneficiaram da profunda compreensão e perspectiva inovadora dele.

PROFESSOR(A) PUCRS

Valesca Persch Reichelt

Professora PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Sucesso: motivação e resiliência do profissional de vendas

EMENTA

Autoconhecimento e avaliação de potencial. Identidade profissional e carreira. Propósito pessoal e motivação. Resiliência e administração do estresse. As bases da psicologia positiva.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Daniel Godri

Eleito pela revista Veja como o segundo melhor palestrante no ranking brasileiro das estrelas que mais brilham no palco no mercado de palestras, Daniel Godri já realizou apresentações no Show Business! Sucesso, no ATL Hall (Metropolitan), em Olímpia (São Paulo) e na Via Funchal (São Paulo), além de países como Alemanha (Volkswagen), México (Goodyear), Estados Unidos (PPA), Uruguai (Ipiranga), Angola (SOMAI), Portugal (Sheraton e WLD Lisboa e Porto). Apresentador do Programa Desenvolvendo Talentos, pela TV Canção Nova, ainda assina livros de relevância no segmento. Godri é autor de “Conquistar e manter clientes” - livro indicado pelo Comitê Rolim da TAM e pelo programa de televisão “Pequenas empresas, grandes negócios” da Rede Globo, e que esteve na lista dos mais vendidos da revista Veja.

PROFESSOR(A) PUCRS

André Hartmann Duhá

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Infoprodutos: construindo imaginários em vendas

EMENTA

Conceitos e estratégias ligadas ao empreendedorismo digital. Info Produtos como modelo de negócio. O storytelling no processo de produção e venda de Info Produtos. Construção de vínculos e engajamento com o público. Técnicas de persuasão. Compreensão a relação dos gatilhos mentais com o processo de tomada de decisão do ser humano no que envolve o consumo de produtos e de conteúdos digitais.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Em breve

PROFESSOR(A) PUCRS

Danusa Almeida de Oliveira

Professora PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

O relógio como aliado: como administrar e otimizar o tempo

EMENTA

Administração e otimização do tempo. Definição de prioridades. Organização da informação. Como lidar com as interrupções diárias. Planejamento e agendamento de ações e compromissos. Disciplina e hábitos corretos.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Christian Barbosa

Por ser considerado o maior especialista em Produtividade pessoal e empresarial do Brasil, é chamado de “Senhor do Tempo” pela imprensa. Autor de seis livros, atua como empresário, palestrante e investidor-anjo no segmento de Tecnologia. É fundador da TriadPS, consultoria multinacional focada em encontrar as melhores formas de tornar pessoas e empresas mais produtivas com equilíbrio, atendendo gigantes globais como Bradesco, Coca-Cola, L’Oréal, Toyota, Rede Globo, Nestlé, Santander, Petrobras, Sony, Boticário, Dupont, entre outras. Ainda, é CEO da Neotriad, primeiro software focado em produtividade baseado em estatísticas comportamentais, e do Manycontent, software que sugere o melhor conteúdo, hashtags e tópicos para publicação no Facebook e no Instagram. Também criou o Goboxi, software de inteligência artificial para gestão de e-mails.

PROFESSOR(A) PUCRS

Jaime Wagner

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Oficina de Vendas: planejamento estratégico de estrutura e ações de vendas

EMENTA

Projetos em vendas: estrutura, estratégia, abordagem, tecnologia, ação, campanha, entre outros. Planejamento e estratégia de vendas. Modelagem de negócios; plano de negócios e pesquisa de mercado; técnicas qualitativas e quantitativas; protótipo conceitual e elaboração do pitch de apresentação.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Sandro Magaldi

Considerado um dos maiores experts em Gestão Estratégica e Vendas do país, com cerca de 30 anos de experiência no setor, Sandro Magaldi é coautor do best-seller “Gestão do amanhã”, obra presente na lista dos livros de negócios mais vendidos da Folha de São Paulo. É cofundador do meuSucesso.com, uma das principais plataformas focadas em empreendedorismo do Brasil, que impacta milhões de empreendedores mensalmente. Atuou em posições de liderança em companhias como HSM, durante cerca de 10 anos. Neste período, interagiu com os principais experts do pensamento sobre gestão do mundo como Philip Kotler, Michael Porter, Jack Welch, Ram Charan e CK Prahalad. Magaldi já apresentou mais de 200 palestras para as principais organizações e eventos no Brasil, impactando mais de 200 mil pessoas. É mentor do Instituto Endeavor há 13 anos. Como escritor, é autor do livro “Vendas 3.0” e coautor de “Movidos por ideias” e do “O que as escolas de negócios não ensinam”. Sandro Magaldi também assina “O novo código da cultura”, escrito em parceria com José Salibi Neto. Títulos que o coloca entre os principais autores do segmento.

PROFESSOR(A) PUCRS

Denis Bohnenberger

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Persuasão: como negociar, mediar e conquistar o "sim"?

EMENTA

As bases da persuasão. Princípios de uma negociação eficaz. Como separar as pessoas dos problemas. Investigação dos interesses. Geração de opções de ganhos mútuos. Utilização de critérios objetivos. Mediação de conflitos.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Robert Cialdini

Robert Cialdini passou toda a sua carreira pesquisando a ciência da influência, ganhando uma reputação internacional como especialista nas áreas de persuasão e negociação. Seus livros, incluindo o best-seller "Influência: ciência e prática", são o resultado de décadas de pesquisas sobre por que as pessoas atendem a certos pedidos. Por conta do reconhecimento mundial de sua pesquisa científica de ponta e de seus negócios éticos e aplicações de políticas, Cialdini é considerado o “padrinho da Influência”. Ele é presidente e CEO da Influence at Work e atua com foco em treinamento de influência ética, programas de palestras corporativas e o programa Cialdini Method Certified Trainer (CMCT). Seus clientes incluem organizações como Google, Microsoft, Cisco Systems, Kimberly-Clark Corporation, Bayer, Coca-Cola, KPMG, AstraZeneca, Ericsson, Kodak, Merrill Lynch, Nationwide Insurance, Pfizer, AAA, Northern Trust, IBM, Prudential, Mayo Clinic, GlaxoSmithKline, Universidade de Harvard - Kennedy School, Weather Channel, Departamento de Justiça dos Estados Unidos e OTAN.

PROFESSOR(A) PUCRS

Thiago Brèyer

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Programação Neurolinguística (PNL)

EMENTA

Processos neurológicos, linguagem e padrões de comportamento. Modelagem e programação. Métodos e técnicas de PNL. Objetivos pessoais e desenvolvimento de habilidades. O uso do PNL na área de vendas.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Claudio Lara

Claudio Lara é considerado um dos primeiros “expert hunters” do mundo. Atualmente, ele é o único brasileiro com o título de Master Trainer, recebido diretamente das mãos de Richard Bandler, criador da Programação Neurolinguística (PNL). Faz parte da equipe de elite internacional do Dr. Bandler e é um de seus trainers de confiança. Desde 2010, formou mais de dez mil pessoas em PNL em todo o mundo nas tecnologias como PNL™, NHR™, DHE™ e PPT™. Em 2015 se especializou diretamente com Alessio Roberti e John La Valle em Licensed NLP Coach™, a única formação em PNL e Coach do mundo regulamentada por lei. Desenvolveu uma habilidade única de ensinar, utilizando Nested Loops e Flow Learning, duas ferramentas de aprendizados que são consideradas uma arte, pelo nível de complexidade necessárias para serem realmente efetiva. Seguindo uma inovadora tendência mundial, já inclui em seu currículo matérias como Mental Hacking, Biohacking e Emulação de Comportamentos. E é por essa história que ele se enquadra como um dos primeiros expert hunter do mundo, alguém que busca e otimiza as pessoas mais incríveis.

PROFESSOR(A) PUCRS

Clécio Falcão Araújo

Professor PUCRS

disciplinas

DISCIPLINA

Marketing e promoção pessoal

EMENTA

A importância do marketing pessoal no mercado de trabalho e para o profissional. Promoção pessoal e diferenciação. Administração da imagem. Comunicação e o modo de se expressar. Estratégias e o uso do bom senso. Personal Branding.

PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Cris Arcangeli

Empresária, apresentadora e palestrante, é reconhecida como uma das mulheres que mais influenciou o mercado de moda brasileiro com a criação da primeira semana de moda no Brasil. Como empreendedora, fundou cinco empresas (Phytoervas, Phyta, PH – Arcangeli, Eh e beauty'in). Também é sócia do Fundo de Investimento Phenix, conselheira da Endeavor e diretora do CJE da FIESP. É jurada no programa Shark Tank Brasil, do canal Sony, além de somar participações em outros reality shows como Aprendiz Universitário e Extreme Makeover Social. Em sua carreira, também é autora de três livros publicados e assina boletins diários no programa Manual, da Rádio Alpha FM. Tem um blog sobre saúde, beleza, moda e bem-estar, além de estar presente em todas as redes sociais nas quais gera conteúdo para mais de 1 milhão de mulheres diariamente. Faz palestras sobre empreendedorismo, empoderamento feminino, beleza e inovação dentro e fora do Brasil.

PROFESSOR(A) PUCRS

Em breve

Professor PUCRS

MATRÍCULAS

estrutura

Matrículas Modalidade Online

1. Clique no botão matricule-se
2. Escolha o método de pagamento: cartão de crédito ou boleto
3. Selecione a opção de pagamento: à vista ou parcelado
4. Informe seus dados pessoais e seu endereço
5. Informe os dados do cartão de crédito ou gere o boleto bancário
6. Recebimento de e-mail de confirmação da matrícula para liberação do login
7. Efetue o primeiro login
8. Faça o aceite do contrato
9. Prepare-se para começar a assistir às aulas
10. Faça upload dos documentos e envie a cópia autenticada até 30 (trinta) dias após o início das aulas

Matrículas Modalidade Online

- É possível fazer login com contas do Facebook ou Google;

- A liberação do pagamento é imediata em caso de pagamento no cartão, e em até 72 horas úteis em caso de pagamento no boleto bancário.

DOCUMENTOS

- Cópia simples de documento que contenha RG;

- Cópia autenticada do diploma de Graduação, a ser entregue até 30 dias após o início do curso, ou documento de declaração de colação de grau (a declaração não substitui o diploma, que deve ser entregue posteriormente).

estrutura

Matrículas Modalidade Presencial | Site

1. Clique no botão Matricule-se, você será redirecionado para a página de inscrições dos cursos presenciais da PUCRS.

2. Lá deverá preencher seus dados pessoais, endereço e informações sobre sua graduação.

3. Insira seu currículo profissional e conclua a inscrição.

(51) 4042.1440

WhatsApp: (51) 93300.7000

atendimento.online@pucrs.br

PUCRS online