



Pós-graduação em vendas: por que fazer e quais são os cursos disponíveis?

Aperfeiçoamento constante: em qualquer profissão, esta atitude é essencial para o crescimento e para o sucesso. Não poderia ser diferente para quem atua no setor comercial, especialmente por seu [dinamismo e competitividade](#).

Para isso, além dos tradicionais treinamentos de vendas e leituras especializadas, um bom caminho é investir em uma pós-graduação em vendas, principalmente se o desejo é chegar a cargos estratégicos dentro da empresa.

Neste artigo, vamos listar boas opções de cursos presenciais e à distância para ajudá-lo na escolha de sua pós ou de seu MBA. Confira!

Por que buscar uma pós-graduação em vendas?

Mencionamos que aprimorar os conhecimentos por meio de uma pós-graduação pode ser peça chave para seu crescimento profissional dentro da área de vendas.

Mas por que isso acontece? Veja abaixo os principais motivos:

1. Conhecimentos aprofundados

Ao contrário de cursos rápidos e treinamentos, em uma pós-graduação você consegue [aprofundar conhecimentos e habilidades](#) em disciplinas como:

- negociação;
- estratégia de preços;
- gestão de equipes;
- marketing.

Desta forma, passa a ter uma visão mais estratégica sobre a área e sobre toda a empresa.

2. Networking

Uma pós-graduação em vendas é um bom meio de conhecer profissionais de vendas de outras empresas e setores e ativar uma rede de relacionamentos.

Esse networking permite entender o mercado de forma mais global, contar com suporte para diferentes desafios e até obter indicações e recomendações para novos desafios profissionais.

3. Contato com professores

Além do networking com os colegas, o relacionamento com professores também traz grande valor para a sua carreira.

Especialmente se a instituição de ensino escolhida tiver em seu corpo docente tanto professores vindos do mercado quanto do meio acadêmico, o que torna o seu aprendizado mais rico.

6 cursos presenciais de pós-graduação em vendas

Os cursos de pós-graduação em vendas presenciais são ideais para quem está nas grandes cidades (onde há maior oferta) e para quem tem disponibilidade de assistir às aulas nos períodos disponíveis.

Selecionamos 6 opções de formações de algumas das principais universidades e escolas de negócios do país!

1. Gestão de Vendas e Negociação – FIA

A FIA (Fundação Instituto de Administração) oferece este curso de pós-graduação em sua unidade da Av. Paulista, em São Paulo. As aulas são mistas entre presenciais (320 horas) e EAD (160 horas).

De acordo com as [informações disponíveis no site da formação](#), a matriz curricular é composta pelos seguintes tópicos:

- Estratégia de Marketing e Vendas
- Planejamento de Vendas e Gestão de Canais
- Gestão de Pessoas em Vendas
- Gestão Financeira e Controladoria de Vendas
- Técnicas de Vendas, Tecnologia e Inovação
- Negociação e Marketing em Vendas
- Laboratório de Negociação
- Simulação Empresarial

2. MBA em Gestão Comercial – FGV

Na FGV (Fundação Getúlio Vargas), uma boa opção para quem deseja se especializar em gestão comercial é ingressar no MBA

em Gestão Comercial, disponível em São Paulo.

Também há outras opções de MBA na área de Marketing e Vendas em outras unidades da FGV pelo país.

Nesta formação, o foco é desenvolver competências e apresentar conceitos essenciais para a gestão estratégica em vendas, com duração de 14 meses e 432 horas de aula.

No [programa do curso](#), você encontra os seguintes conteúdos:

- Consumo e processo decisório de compra
- Formação e Administração de Preços
- Formulação da Política Comercial
- Aspectos Legais nas Relações de Consumo
- Administração de Vendas
- Construção de Equipes de Alto Desempenho
- Comunicação Interpessoal e Corporativa
- Desenho e Gestão dos Canais de Vendas
- Ética e Sustentabilidade
- Estratégias de Vendas e Políticas Comerciais
- Finanças para Gestores
- Gestão da Lealdade dos Clientes
- Gestão de Pessoas em Vendas
- E-commerce e Internet das Coisas
- Negociação e Administração de Conflitos
- Planejamento e Controle de Vendas
- Planejamento de Marketing e Vendas
- Tomada de Decisão

De fato, esta é uma opção bastante completa para quem deseja ocupar posições estratégicas na empresa.

3. MBA Gestão em Vendas – UNIP

Mais uma opção de MBA presencial, este oferecido pela UNIP em São Paulo e outras localidades em que a instituição está presente.

A formação tem 400 horas de aula e é voltada para profissionais que ocupam cargos gerenciais, supervisores e representantes comerciais, com graduação em nível superior, preferencialmente, em administração de empresas, marketing, ciências econômicas e contábeis.

No [programa deste MBA](#), você encontra as seguintes disciplinas:

- Gestão do Relacionamento com os Clientes
- Liderança e Motivação das Equipes de Vendas
- Gestão do Fator Humano
- Negociação em vendas
- Composto de Comunicação
- Comportamento do Consumidor e Pesquisa de Mercado
- Gestão de Trade Marketing
- Planejamento Estratégico de Marketing
- Competências Gerenciais

4. Pós-graduação em Marketing e Gestão de Vendas – Saint Paul

A escola de negócios Saint Paul oferece ao público esta pós-graduação em vendas que tem como objetivo formar profissionais para assumir posição de destaque em grandes organizações e instituições financeiras.

A pós é realizada no campus Vila Olímpia, em São Paulo, com aulas noturnas duas vezes por semana. Veja abaixo os assuntos abordados nas aulas:

- Planejamento estratégico de marketing
- Marketing digital
- Análise multivariada de dados para tomada de decisões em marketing
- Branding: gestão estratégica de marcas
- Gerenciamento estratégico de vendas
- Empreendedorismo, inovação e criatividade
- Gestão dos canais de distribuição;

- Formação de preços
- Análise do comportamento do consumidor

5. Pós-graduação em Marketing e Vendas – BSP

Esta é uma alternativa para quem deseja se especializar não apenas em Gestão Comercial, mas também aprender os fundamentos de Marketing que podem ajudar a impulsionar vendas e a pensar em estratégias mais completas.

A [pós-graduação em Marketing e Vendas da BSP](#) (Business School São Paulo) tem duração de 12 meses e 360 horas de aulas. Veja abaixo os elementos do programa curricular:

- Criação de Brand Equity
- Segmentação e Mercado Alvo
- Posicionamento da Marca
- Inteligência Competitiva
- Marketing Holístico
- Gestão de Força de Vendas
- Administração de Vendas e Incentivos
- Gestão do Processo de Vendas
- E-commerce
- Planejamento de Vendas e Operações
- Valor, Satisfação e Fidelidade
- Comportamento de Compra
- Comprador Organizacional (B2B)
- Tendências e Mudanças em Marketing
- Perfis de Venda
- Negociação
- O futuro da função de vendas
- Comunicação e apresentação
- Trabalho de Conclusão – Marketing e Sales

A formação da Business School São Paulo conta, ainda, com um módulo internacional opcional, realizado na IEDE Business School, no Chile.

6. MBA em Gestão de Negócios e Vendas – Anhanguera

Para quem está fora da cidade de São Paulo, uma boa opção é o [MBA em Gestão de Negócios e Vendas](#) oferecido pela Anhanguera em diferentes cidades nas quais está presente, inclusive no interior.

São 12 meses de curso, com aulas durante a semana para cumprir a carga horária das seguintes disciplinas:

- Comportamento do consumidor
- Gestão financeira
- Gestão de vendas
- Estratégia e planejamento empresarial
- Marketing de serviços, comércio eletrônico e relacionamento
- Economia e mercados
- Técnicas de negociação
- Marketing estratégico
- Gestão de projetos
- Metodologia da Pesquisa Científica
- Ambientação
- Gestão de carreira

Esta formação é presencial, mas a Anhanguera Educacional também possui opções à distância na mesma área.

3 cursos EAD de pós-graduação em vendas

Nem sempre, entretanto, é possível encontrar um bom curso em sua cidade.

Nesses casos, as pós-graduações no modelo EAD (ensino à distância) não deixam nada a desejar – e podem ter mensalidades com valores bem mais baixos também.

Listamos 3 opções com bons programas curriculares para você conhecer!

1. MBA em Vendas, Negociação e Resultados de Alta Performance – PUCRS

A PUC do Rio Grande do Sul montou em parceria com a UOL EdTech um [MBA no modelo à distância](#) com excelentes professores, direto do mercado.

Entre eles estão Cris Arcangeli, Sandro Magaldi, Rony Meisler, Tallis Gomes e os internacionais Tim Ash e Robert Cialdini.

O curso é totalmente online, com 363 horas de aula distribuídas em 9 meses. Além deste período, os alunos têm 3 meses para concluir o TCC. Conheça as disciplinas abaixo:

- Programação Neurolinguística (PNL)
- Persuasão: como negociar, mediar e conquistar o “sim”
- O relógio como aliado: como administrar e otimizar o tempo
- Criatividade em vendas: Disrupção, UX e Design Thinking para vender mais
- Marketing e promoção pessoal
- Sucesso: motivação e resiliência do profissional de vendas
- Prospecção: Estratégias de Segmentação e Tendências de Consumo
- Customer Success: relacionamento, fidelização e recuperação de clientes
- Negociação e técnicas de vendas
- Vendas no Varejo
- Vendas no Atacado
- Canais de Logística e Distribuição
- Time de vendas: recrutamento, treinamento e avaliação de vendedores
- Metas: como usar?
- Usando as Redes Sociais para Vender Mais

- E-commerce e varejo eletrônico
- Marketing Digital: SEO, SEM e Inbound
- Business Intelligence: CRM, KPIs ([indicadores estratégicos](#)) e Data Science
- Oficina de Vendas: planejamento estratégico, de estrutura e ações de venda

2. MBA em Marketing e Vendas – Unopar

A Unopar é uma boa instituição de ensino da região sul do país que [disponibiliza este MBA](#) para os alunos que desejam se aperfeiçoar tanto na área de Vendas quanto na área de Marketing.

Apesar de EAD, este curso requer atividades presenciais no pólo da universidade mais próximo de você (em situações como provas e apresentação do TCC).

As disciplinas estão listadas abaixo:

- Marketing internacional
- Economia e mercados
- Branding e pesquisa de mercado
- Marketing de serviços e relacionamento
- Gestão de vendas
- Estratégia executiva
- Planejamento de comunicação
- Marketing digital
- Plano de marketing
- Metodologia da Pesquisa Científica
- Ambientação

3. MBA em Marketing e Vendas – FAM

O Centro Universitário FAM também possui um [MBA à distância](#) que combina conceitos e estratégias de Marketing e Vendas em sua grade curricular.

O intuito é capacitar os alunos a assumirem áreas estratégicas

dentro da empresa, com disciplinas divididas em 10 meses de aulas.

Veja abaixo os temas abordados nesta pós-graduação:

- Comportamento do Consumidor na era Digital
- Comunicação Integrada de Marketing
- Desenvolvimento de Projetos
- Empreendedorismo e Modelagem de Novos Negócios
- Liderança, Gestão de Equipes e Comportamento Organizacional
- Marketing Digital e Comunicação em Redes
- Marketing no Varejo e Gestão de Vendas
- Pesquisa de Marketing e Inteligência de Mercado
- Planejamento e Execução da Estratégia

Como escolher o curso ideal para você?

Apresentamos neste artigo boas opções de cursos presenciais e EAD para quem busca uma pós-graduação em vendas.

Sem dúvidas, na sua cidade ou região também existem outras formações neste estilo, que devem ser consideradas na sua decisão.

O importante na hora de decidir qual o melhor curso para a sua carreira é levar em conta fatores como:

- qualidade do ensino;
- recomendações de ex-alunos;
- valor do curso e impacto no seu orçamento;
- carga horária e sua disponibilidade atual de tempo e
- o conteúdo abordado nas disciplinas.

Listamos a matriz curricular das opções que apresentamos no texto e você pode perceber que, mesmo sendo semelhantes entre si, existem abordagens e focos diferentes em cada uma delas.

Saiba o que pode ser mais relevante para o seu desenvolvimento como gestor e escolha a pós-graduação que atenda à sua expectativa e o ajude a se tornar o [melhor profissional de vendas!](#)