



MBA EM GESTÃO DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO

1	Gestão Contemporânea	36h
2	Gestão de Marketing	36h
3	Liderança e Administração de Equipes no Contexto da Inovação	36h
4	Gestão Estratégica e Competitividade	36h
5	Formação e Administração de Preços	36h
6	Gestão dos Canais de Vendas	36h
7	Negociação e Processo Decisório	36h
8	Estratégias e Técnicas de Vendas	36h
9	Neuromarketing Aplicado às Vendas	36h
10	Inovação Comercial	36h
Carga horária total		360 h