

MBA EM GESTÃO COMERCIAL

Coordenador (es): Prof. Luis Carlos Seixas de Sá

Economista (PUC-RJ). Doutorando – ISCTE (Lisboa). Mestre em Administração de Empresas (MBA) pela HEC School of Management-França, sendo o 2º ano realizado na London Business School(LBS). Mestre em Planejamento Organizacional pela FGV-EBAPE, Rio de Janeiro. Idealizador, Professor convidado e há 20 anos Coordenador Acadêmico Executivo dos Programas de Pós-Graduação MBA em Marketing; MBA em Gestão Estratégica de Serviços e Co-coordenador acadêmico do MBA em Marketing Digital da Fundação Getulio Vargas em inúmeras cidades do Brasil. Como executivo, ao longo de 18 anos exerceu a Diretoria Executiva de Marketing da Bradesco Seguros; a Gerência Nacional de Vendas da American Express e as Gerências de Marketing e Planejamento Estratégico do Citibank. Há 19 anos é Sócio-Diretor da SÁ & ASSOCIADOS – Integradora de Conhecimentos Ltda.–empresa especializada em Consultoria e Treinamento em Estratégia Empresarial, Marketing e Vendas.

Disciplinas	Professores
Planejamento Estratégico de Marketing	Luis Carlos Sá
Bases para Formulação da Política Comercial	Luis Roberto Mello
Logística e Administração da Produção	Fernando Saba Arbache
Metodologia para Escolha dos Canais de Comercialização	José Luiz Meinberg
Customer Relationship Management	Marcelo Custódio de Oliveira
Negociação Comercial	Predrag Pancevski
Comércio Exterior	Pedro Guilherme Kraus
Direito Comercial	Fábio Lopes Soares
Ética Comercial	Maria Leonor Delmas
Comunicação Interpessoal e Técnicas de Apresentação	Marcela Souto Castro
Liderança e Formação de Equipes de Alto Desempenho	Paulo Antônio de Jesus Maffei
Recrutamento e Seleção de Profissionais da Área Comercial	José Waldo Camurça
Treinamento da Força de Vendas	Paulette Mello
Marketing Interno	Alessandra Parolin Assad
Formação de Preços	Carlos Alberto dos Santos Silva
Matemática Financeira	Edimilson Costa Lucas
Administração da Força de Vendas	Luiz Carlos Peixoto
Marketing de Varejo	Roberto Harry Kanter
E-Commerce	Nino Carvalho
Estratégias Promocionais nos Pontos de Vendas (Trade Marketing)	Christopher Montenegro Moreira
Gestão do Atendimento ao Cliente	Alexandre Vianna Araújo

*Lista Sujeita a alteração