

PROJETO PEDAGÓGICO

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
NOME:	CURSOS VIRTUAIS LTDA
CNPJ:	08.179.401/0001-62
REGISTRO ABED:	7734 - CATEGORIA INSTITUCIONAL

CURSO	
NOME:	REPRESENTANTE COMERCIAL
MODALIDADE:	EAD - APERFEIÇOAMENTO / LIVRE OFERTA

Metodologia: O conteúdo do curso é disponibilizado ao aluno para estudo online em uma interface diagramada de fácil navegação chamada de Sala de Aula Virtual. O acesso ao material é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância.

Sincronicidade: o curso é caracterizado como síncrono, a partir do momento da matrícula, com a indicação por parte do aluno, da data que iniciará, tendo em vista que passa a ter data de início e término definidas.

Tutoria e Formas de Interação: Os alunos recebem suporte de uma tutoria especificamente designada. A interação é realizada por meio do sistema de Sala de Aula Virtual. A tutoria consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados.

Avaliação/Certificação: A avaliação é quantitativa. A geração do certificado é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 60% (sessenta por cento) nas atividades da avaliação final. O curso conta com ferramenta de avaliação de conteúdo (aprendizagem) correspondente à carga horária certificada.

Organização curricular: O curso apresenta organização curricular elaborada a partir de projetos pedagógicos específicos por uma equipe pedagógica multidisciplinar, que acompanha toda a concepção dos conteúdos.

Tecnologia de EAD/e-learning: Após a elaboração dos conteúdos é realizada a migração para a Sala de Aula Virtual, que é um ambiente de aprendizagem online otimizado para EAD.

Materiais Didáticos: O conteúdo programático é lastreado em materiais didáticos atualizados. Dentre as ferramentas de aprendizagem além do material de estudo estão a avaliação final, grupo de estudos com o tutor/professor e sistema de anotações sobre o curso.

Interação e Suporte Administrativo: O curso conta – além do suporte de tutoria - com uma infraestrutura de apoio que prevê a interação entre alunos e professores/tutores; e alunos e equipe de apoio administrativo. Essa interação é garantida por meios eletrônicos e/ou por meio telefônico, conforme o caso. A Sala de Aula Virtual utilizada pela CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma plataforma proprietária, desenvolvida e atualizada permanentemente.

Sobre a Instituição de Ensino: A CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma escola de educação à distância. Iniciamos nossas atividades em 2006 e contamos com mais de 500 mil alunos matriculados em diversos cursos. Além disso, somos associados da ABED - Associação Brasileira de Educação a Distância. Legalmente constituída inscrita no CNPJ 08.179.401/0001-62, atua com a idoneidade e credibilidade auxiliando diversos órgãos públicos e empresas privadas, além de milhares de profissionais, servidores públicos, estudantes e professores de todo o país.

ESTRUTURA DO CURSO - COMPONENTES CURRICULARES

NOME DA CAPACITAÇÃO: Representante Comercial

OBJETIVO DE APRENDIZAGEM: Proporcionar ao aluno uma visão abrangente sobre os temas do conteúdo programático. Melhorar as competências específicas do curso e desenvolver habilidades de pensamento crítico e analítico acerca do tema estudado.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Vídeo aula sobre de introdução a representação comercial
Vídeo aula sobre como se tornar um representante comercial
Vídeo aula sobre realização de visitas comerciais
Vídeo aula sobre dicas para fechamento de vendas
Apresentação
Processo
Modernidade
Automação
Localização
Venda bem
Legislação específica
Registro especial
Documentos necessários
Endereços e telefones de cada CORE
Como classificar consumidores
Perfil de compradores
Como um vendedor deve se vestir
Doze coisas que você pode fazer agora mesmo para agradar os seus clientes
Nove características de um bom corpo de vendas
Vendas entre perguntas e respostas
Estratégias que você pode usar no fechamento de seus negócios
Pré-venda, você sabe fazê-la
Motivos porque se perdem vendas e clientes
Como atender clientes difíceis
Ler, escrever e vender
O que os compradores querem
Um apelo aos vendedores
O medo da rejeição
Compradores seriais
A ansiedade matou a venda
Vendas consultivas
O cego guiando o manco
O encantador de clientes
O vendedor olímpico
Ai que saudades da caderneta
Plano de Marketing no seu Plano de Negócios
Aprendendo com clientes inativos
Estratégia de vendas
Marketing ou Lenda
Além da Zona de Conforto
Os sete pecados em marketing
Marketing de Guerrilha para Pequenas e Médias Empresas
O Cliente é Rei
Evidências positivas
Pense bem ao fazer o marketing da sua empresa
Não venda produtos Venda sonhos
Vencedores se fazem não nascem feitos
Dicas entre sonhos e realizações
Disciplina um exercício diário
Construindo o sucesso

Auto-estima e autoconfiança
Dez mandamentos para o sucesso profissional
Dois passos para a motivação
Invista em você
Não deixe o medo atrasar a sua vida
Mentalidade vencedora
Supere seus limites
Sucesso a qualquer preço
Benchmarking
Brainstorming
Break-even Point
Cinco S (5s)
Continuous Improvement - (melhoria contínua)
CRM
Downsizing
Marketing
Marketing Corporativo
Marketing empresarial
Marketing Cultura
Marketing direto
Marketing ecológico
Marketing empresarial
Marketing esportivo
Marketing institucional
Marketing interno
Marketing político
Marketing share
Marketing social
Marketing verde
Motivação
Vantagem Competitiva
Vender
Vendedor Autônomo
Código de ética e disciplina dos representantes comerciais
Lei 4886
Distinção entre vendedor comercial autônomo e vendedor empregado
Ilegalidade do cálculo das comissões sobre o valor líquido das mercadorias
Motivo justo rescisão do contrato representação comercial por parte da representada
Como o representante comercial deve proceder quando a representada deixa de pagar as comissões
Cálculo da indenização prevista no artigo 27
Das sociedades entre cônjuges e o regime de casamento
O falecimento do representante comercial e suas consequências jurídicas sobre o contrato de representação
O foro competente para julgamento das controvérsias entre representante comercial e representada