PROGRAMA PEDAGÓGICO

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
RAZÃO SOCIAL:	CURSOS VIRTUAIS LTDA
NOME FANTASIA:	CURSOSVIRTUAIS.NET
CNPJ:	08.179.401/0001-62
REGISTRO ABED:	7734 - CATEGORIA INSTITUCIONAL

CURSO	
NOME:	REPRESENTANTE COMERCIAL
MODALIDADE:	CAPACITAÇÃO LIVRE OFERTA - EAD

Metodologia: O conteúdo do curso é disponibilizado ao aluno para estudo online em uma interface diagramada de fácil navegação AVA (Ambiente Virtual de Estudos). O acesso ao material é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância. O curso conta com a realização de atividade avaliativa ao término de cada aula/módulo e também realização da prova final.

Formato: O curso é ofertado de forma assíncrona e conta com atividades complementares síncronas, permitindo que o aluno organize seus estudos conforme sua disponibilidade. Os módulos de aprendizado são liberados de maneira assíncrona e progressiva, sendo necessário concluir cada etapa para avançar à seguinte. Complementarmente, o curso conta com atividade síncrona por meio do suporte em tempo real com o professor, disponível às terças e quintas-feiras, das 15h às 16h, na ferramenta de tira-dúvidas.

Tutoria e formas de interação: Os alunos recebem suporte de uma tutoria especificamente designada. A interação é realizada por meio do da Área do Aluno, no Ambiente Virtual de Estudos (AVA). A tutoria consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados.

Prova final/Certificação: A prova final é quantitativa. A geração do certificado é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 70% (setenta por cento) na prova 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 o ambiente de estudos na área do aluno, que é um AVA otimizado para nossa plataforma de ensino.

Materiais didáticos: O conteúdo programático é desenvolvido com base em apostilas e outros materiais didáticos atualizados. Além do material de estudo, o aluno conta com diferentes ferramentas de aprendizagem, como grupo de estudos com tutor/professor, tira-dúvidas por inteligência artificial, atividades avaliativas ao longo das aulas e prova final para avaliação do aprendizado.

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. O Ambiente Virtual de Estudos (AVA) utilizado 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

BASE LEGAL: CF/88, arts. 206, II, e 209; na LDB 9.394/96, arts. 39, § 2º, I, e 40; e no Decreto 5.154/2004, art. 3, em consonância com a Resolução CNE/CP 1/2021 (MEC), arts. 14 e 37, quanto à formação e aperfeiçoamento profissional.

OBJETIVO DE APRENDIZAGEM: Ao concluir o curso de Representante Comercial, o aluno deverá ser capaz de compreender os fundamentos da representação comercial, a legislação específica, o código de ética, os contratos, as comissões e as relações entre representante e empresa representada. Deverá reconhecer os procedimentos e documentos relacionados ao registro no CORE e à abertura de uma representação comercial, além de aplicar técnicas de visitas, pré-venda, negociação, atendimento, vendas consultivas e fechamento de negócios. Também deverá desenvolver conhecimentos sobre perfis de consumidores, estratégias de marketing, fidelização de clientes, CRM e melhoria contínua, adotando práticas de organização, disciplina, motivação e postura profissional.

ATIVIDADES/AULAS:
1) O que é a Representação Comercial
2) De introdução a representação comercial
3) Como se tornar um representante comercial
4) Realização de visitas comerciais
5) Como Vender
6) Marketing
7) Motivação
8) Palavras usadas no dia a dia do representante comercial
9) Dicas para fechamento de vendas
10) CORE - Conselhos regionais de representante comercial

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DETALHADO:
De introdução a representação comercial
Como se tornar um representante comercial
Realização de visitas comerciais
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 Comodidade
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

DOCUMENTO ASSINADO DIGITALMENTE

CURSOS VIRTUAIS LTDA - CNPJ 08.179.401/0001-62
Assinatura eletrônica qualificada com certificado digital ICP-Brasil

Código: **95**

ASSINATURA ELETRÔNICA
QUALIFICADA
ITI Instituto Nacional de Tecnologia da Informação
Conforme MP 2.200-2/01 e Lei 14.063/20
ICP Brasil