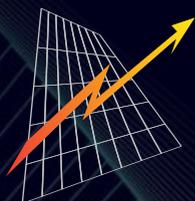


ÚNICA TURMA EM QUIXADÁ

CURSO PARA CAPACITAÇÃO  
E FORMAÇÃO DE  
GERENTES COMERCIAIS

VAGAS LIMITADAS



# GESTÃO DE EMPRESAS E ADMINISTRAÇÃO DE NEGÓCIOS



LIDERE, SIGA  
OU SAIA DO CAMINHO!



Inscrições e Informações:  
CDL | (88)9974-3201  | [contato@jociandre.com.br](mailto:contato@jociandre.com.br)



# GESTÃO DE EMPRESAS E ADMINISTRAÇÃO DE NEGÓCIOS

## CURSO PARA CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO DE GERENTES COMERCIAIS



Por meio de uma linguagem simples e prática você ficará por dentro das técnicas administrativas que fazem a diferença para vencer em um mercado cada vez mais competitivo. decida-se sair na frente e estar entre os melhores. Prepare-se para o futuro aprendendo a transformar os desafios do mercado em oportunidades.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

#### EIXO TEMÁTICO:

Como Administrar negócios, liderar equipes e preparar-se para os desafios mercadológicos do século XXI

#### OBJETIVO GERAL:

Capacitar Profissionais que supram as necessidades do mercado, com competência para assumir cargos de Liderança.

### CARGA HORÁRIA E METODOLOGIA:

**QUATRO MÓDULOS | 1 MÓDULO POR MÊS | AULAS ALTERNATIVAS AOS DOMINGOS**

**Total de Carga Horária: 60 h/a (válidas como horas complementares para curso superior)**

- **Aulas Presenciais:** Uma semana por mês de Segunda à Quinta das 19:00h às 21:30 3h ministradas por meio de Workshop's, Estudos de Casos e Dinâmicas de Grupo apresentados com humor inteligente, emoção e descontração (Alternativa para aulas de cada módulo aos domingos).

- **Aulas Práticas Opcionais:** Se o aluno desejar poderá contar + 20 h/a em seu certificado por meio de pesquisas, análises de mercado, aulas online, leitura de livros com avaliações específicas, e exercícios itinerantes.

### CONTEÚDO

**Módulo 1- Gerenciamento Estratégico e Autoadministração:** As janelas da inteligência | Desenvolvimento de competências e habilidades para liderança eficaz | Motivação e inteligência emocional no desempenho da competitividade | Liderança corporativa para pequenos negócios | TNPA e a gestão do tempo | Marketing estratégico, inovação e criatividade para encontrar oportunidades em meio as dificuldades do mercado.

**Módulo 2- Gerenciamento de Equipes:** Como motivar e gerenciar equipes para que produzam assertivamente | Como lidar com pessoas difíceis e os problemas por elas ocasionados | O papel do gerente nas rotinas de admissão | Como gerenciar vendedores e atendentes para fortalecimento das vendas.

**Módulo 3- Administração de Finanças e Gestão da Qualidade:** Noções de contabilidade e economia | Planejamento orçamentário e controle financeiro | Implantação dos "5s".

**Módulo 4- Comunicação Comercial e o Manejo na Arte de Negociar:** Como falar em público, gerir reuniões e representar empresas em eventos | Os passos da venda | Como lidar com objeções | Comunicação neurolinguística | Persuasão | Psicologia do cliente | Identificação de mercado | 10 regras do fechamento de vendas | Estratégias de pós-vendas para ampliar resultados.



**FACILITADOR:**  
**JOCIANDRE BARBOSA**

Consultor de Marketing Estratégico e Vendas, Conselheiro Empresarial, Conferencista, Escritor e Empresário CEO/Fundador da UNISV – Universidade do Sucesso em Vendas (empresa de destaque no segmento de consultoria para o fortalecimento de vendas - produtos e serviços - com clientes atendidos em diversos estados brasileiros).

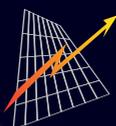
Pesquisador em comportamento do Cliente contribuindo com pesquisas internacionais sobre o desenvolvimento da inteligência assertiva nas empresas públicas e privadas. Foi indicado pela revista EXAME como um dos mais influentes formadores de líderes da atualidade.

Foi consultor de grandes marcas nacionais e multinacionais, é colunista de importantes revistas e sites especializados em desenvolvimento de empresas e foi apresentador do Programa Vendas e Liderança na REDE BRASIL, Canal 38, onde entrevistou dezenas de empresários e profissionais de sucesso falando sobre suas estratégias, competências, habilidades e dificuldades. Atualmente apresenta o quadro “Pergunte ao Consultor” do programa Amazônia Empreendedora na REDE TV Rondônia e do quadro “Planejamento de Carreira” no programa Estúdio Amazônia na RBN/RO.

Configura-se como uma das maiores revelações da atualidade em Palestras Shows Motivacionais: Foi por duas vezes ganhador do prêmio GPB, que premia os melhores palestrantes do Brasil, nas categorias Motivação e Liderança; Conduziu a tocha olímpica dos Jogos Rio 2016 representando os palestrantes motivacionais do Brasil. Destaca-se pela forma empolgante de suas palestras, onde faz o público vibrar participando todo o tempo, tornando equipes mais seguras, alto-motivadas e comprometidas com resultados. É chamado com frequência para discursar em eventos acadêmicos, empresariais, governamentais e institucionais por todo o país.

É editor chefe e conselheiro para novos escritores da Editora UNISV, além de autor/coautor de 09 Livros: Formação de Líderes em Alta Performance; Pessoas Comuns Resultados Extraordinários; Os Segredos dos Vendedores Extraordinários; O Pulo do Gato em Vendas no Varejo; Como Ser Um Escritor Palestrante de Sucesso; Gestão sem Congestão; Influência Comercial para o Novo Milênio; A Arte de Transformar Sonhos em Realidade; Os Gigantes das Vendas 2.0.

# Seja um(a) GERENTE COMERCIAL Valorizado(a) pelo Mercado!



## GESTÃO DE EMPRESAS E ADMINISTRAÇÃO DE NEGÓCIOS

### CURSO PARA CAPACITAÇÃO E FORMAÇÃO DE GERENTES COMERCIAIS

- ➔ Público Alvo: Gestores, Gerentes, Líderes, Pequenos Empresários, Empreendedores, Estudantes e Candidatos ao mercado de trabalho
- ➔ Mensalidades somente R\$ 70 (Desconto para estudantes e associados a CDL)
- ➔ Direito a Material Didático online e *Coffee break*
- ➔ Aulas alternativas aos domingos
- ➔ Certificado Válido em Todo o Território Nacional
- ➔ Matrícula Grátis
- ➔ Vagas Limitadas (Faça sua inscrição agora!)
- ➔ Início das aulas: 14 de Outubro



Inscrições e Informações:  
CDL | (88)9974-3201  | [contato@jociandre.com.br](mailto:contato@jociandre.com.br)