

2026.2 / 2027.1							
26 e 28/10 e 04/11/2026	09, 11, 16, 18, 23 e 25/11/2026	30/11, 02, 07 e 09, 14 e 16/12/2026	18, 20, 25/01/2026	01, 03, 15, 17 e 22 /02/2027	01, 02, 03, 04 e 05/03/2027	15, 17, 22, 24 e 29/03/2027	12, 14, 19, 26 e 28/04/2027
12h/a Presencial	24h/a Presencial	24h/a Presencial	12h/a Presencial	20h/a Presencial	20h/a Presencial	20h Presencial	20h Presencial
Autogestão e gerenciamento de Carreira	Pesquisa mercadológica aplicada a gestão comercial	Ferramentas de inteligência de mercado para gestão comercial	Mundo do trabalho	Gestão do relacionamento com o cliente	Neurovendas e Neurométricas	Marketing de varejo e automação comercial	Gestão estratégica de e-commerce
2027.1 / 2027.2							
10, 12, 17, 19 e 24/05/2027	07, 09, 14, 16/06/2027	21, 23 e 28/06/2027	05, 7, 12, 14 e 19/07/2027	02, 04, 09, 16, 18 e 23/08/2027	8, 13, 15, 20, 22 e 27/09	13, 18, 20, 25 e 27/10/2027	08, 10 e 17/11/2027
20h/a Presencial	16h/a Presencial	12h/a Presencial	20h/a Presencial	24h/a Presencial	24 h/aula / Presencial	20 h/aula / Presencial	12 h/a - Presencial
Direito empresarial	Gestão de projetos estratégicos	ESG	Trade Marketing e gestão do ponto de venda	Administração de vendas: custos, orçamento e indicadores de desempenho da área comercial	Gestão e planejamento de compras	Desenho e gestão da força de vendas	Diversidade e inclusão
2027.2 / 2028.1							
22, 27, 29/11, 04 e 06/12/2028	17, 19, 24, 26, 31/01 e 02/02/2028		7, 9, 14, 16, 21 e 23/02/2028		6, 8, 13, 15, 20 e 22/03/2028		
20h/a Presencial	24h/a Presencial		24h/a Presencial		24h/a Presencial		
Comunicação e processo de feedback	Planejamento e meta de vendas		Gestão de operações comerciais		Plano Comercial		

Horários das disciplinas:

Segunda-feira – 19h as 22h20

Quarta-feira – 19h as 22h20