



Gestão Comercial

a distância



SU MÁ RIO

03

Introdução

05

Mercado de trabalho

07

O perfil profissional

09

O curso

10

As possibilidades
de especialização

12

Onde buscar inspiração

14

Conclusão

16

Sobre Unis



Grupo

unis





■ Introdução

Você já parou um minuto para pensar quais são as características de um bom vendedor?

Ser bom de fala, não ter o medo de errar...muitas pessoas são capazes de indicar essas e outras características e até dizer que algumas pessoas nasceram com o “dom de vender”.

Se você pensa que bastam essas qualidades para encarar os desafios diários da área de vendas, saiba que está completamente enganado! Desenvolver estratégias comerciais, operar no varejo ou atacado e captar clientes para empresas é um trabalho totalmente técnico.

Todos os dias, são milhões de transações comerciais e financeiras ocorrendo no mercado internacional, o que demanda agilidade, previsibilidade e postura ativa pelas organizações.

Com a necessidade de entender as operações financeiras, comerciais e gerenciais ligadas ao setor de vendas, surgiu o curso superior de Gestão Comercial. No Brasil, ele é oferecido com uma formação tecnológica, mas com desafios tão grandes como as demais formações.

■ Introdução

O principal destaque do curso em relação às demais formações da área de Administração e suas áreas correlatas (como o Marketing, Processos Gerenciais e Recursos Humanos), é a sua empregabilidade, sobretudo pelo crescimento do varejo online nos próximos anos.

Segundo o Google, até o ano de 2021, o comércio eletrônico brasileiro vai crescer 12,4% no seu total, com uma movimentação de R\$ 84,7 bilhões. Números que mostram a importância do varejo e da digitalização, além de oportunidade para a carreira profissional em vendas.

Para você explorar este mercado, nós preparamos este guia sobre a Gestão Comercial, o curso vai desenvolver a sua capacidade de gerenciar estratégias de vendas e melhorar a capacidade de produção e claro, ter uma carreira bem sucedida e rentável na área.

Você está pronto para dominar “a arte da negociação” com a Gestão Comercial?

Boa leitura!

■ Mercado de trabalho

São diversas as ocupações nas quais os graduados no curso de Gestão Comercial podem atuar ao longo de sua carreira, já que a área de vendas - sobretudo o telemarketing e as vendas diretas - é a primeira ocupação profissional de muitos adolescentes e adultos no Brasil.

Logo, é muito comum que o formando inicie nas ocupações mais baixas, como assistentes comerciais e analistas de crédito ou compras, com um rendimento mensal de R\$ 1.821,00, segundo o site de empregos [GlassDoor](#), desconsiderando comissões e as premiações.

Embora os cargos sejam variados de acordo com a estrutura organizacional das empresas, as ocupações de gerente comercial, representantes e consultores de vendas seguem como as mais atrativas, exigindo qualificação superior, habilidade gerencial e de negociação.

Graças à especialização do mercado e qualificação diversificada oferecida pela formação, não é incomum encontrar gestores comerciais no setor de relacionamento com o cliente, como o Customer Success e retenção, como analistas comerciais júnior e sênior.

■ Mercado de trabalho



O segmento de concessão de crédito e finanças também oferece muitas oportunidades aos graduados e estagiários de Gestão Comercial, onde lidam com contabilidade, tributação e o pagamentos de débitos e outros passivos no mercado business-to-business (B2B).

E não para por aí! Por conta do varejo online - o chamado e-commerce - muitos graduados podem atuar na supervisão de plataformas de vendas e equipes de criação e sistemática de promoções, estoques e logística de entrega de produtos ao consumidor final.

Seja tratando com vendas diretas ou na gestão operacional da estratégia de preços, os profissionais também podem atuar no Marketing, Logística e Produção, para análise de concorrência e na negociação com fornecedores de outras organizações.

■ O perfil profissional



O tecnólogo em Gestão Comercial tem um perfil muito diferenciado em relação aos demais trabalhadores da área de Administração, pela sua atuação multidisciplinar e estratégica.

O aspecto mais relevante é a sua capacidade de organização. Durante o dia de trabalho é preciso lidar com datas e prazos de entrega de produtos, reuniões e metas mensais. Ser pontual e ter uma boa comunicação são fatores cruciais para negociações justas.

Por falar em justiça é muito importante que o profissional tenha uma postura ética e honre com os seus compromissos. Hoje, os consumidores não confiam nos vendedores e nas suas abordagens, devido ao excesso de propostas no telefone, e-mails e nas redes sociais.

Portanto, é muito importante estimular a cultura de boas práticas em vendas, ser íntegro em suas operações comerciais e pensar na satisfação do cliente acima de tudo!

■ O perfil profissional



Por isso, os gestores comerciais devem desenvolver a capacidade de relacionamento profissional com fornecedores, colaboradores e clientes. Isto demanda a capacidade de lidar com fatores emocionais e racionais para trabalhar e estimular funcionários e equipes.

Um ponto que também merece ser realçado, é a proatividade e o raciocínio lógico. As situações comerciais exigem que os profissionais estejam em contato permanente com os clientes, se adaptem aos cenários e estejam preparados para traçar novas estratégias.

Por fim, vale destacar a chamada habilidade de negociação. Durante a faculdade, o aluno terá disciplinas para entender o processo de tomada de decisão, ter liderança e simular cenários de vendas, trabalhando a sua capacidade de persuasão e convencimento.



■ O curso

O curso de Tecnologia em Gestão Comercial a distância tem duração total de dois anos no Unis. Sua formação oferece uma grade curricular diversificada para que o aluno faça os principais tipos de transações comerciais e intervenções no mercado.

Embora não tenha a abrangência de disciplinas encontradas no curso de Administração, a Gestão Comercial é uma faculdade voltada para a aplicação imediata do que é assistido na aula nas situações do ambiente de vendas e da gestão das empresas.

Logo, o aluno terá contato com disciplinas para a compreensão do ambiente econômico, em operações comerciais no varejo, atacado, representação comercial e formação de preços.

No Unis, o tecnólogo a distância em Gestão Comercial possui 23 disciplinas obrigatórias, que reúnem conhecimentos das Ciências Exatas e Sociais Aplicadas. Ao longo do curso, a grade também é voltada à compreensão da legislação, em especial, o Direito Empresarial.



■ O curso

Se você gosta de executar cálculos, mensurar estimativas e previsões do mercado, o curso aplica a matemática na sistemática de preços, gerenciamento de estoques e negociações. Então prepare-se para as matérias de Matemática Elementar, Financeira e Contabilidade!

Porém, o grande destaque do programa está na preparação do aluno para atuar em todas as etapas da cadeia de produção, como a logística de distribuição e os recursos humanos. Em especial, as principais disciplinas que podemos destacar neste aspecto são:

- Gestão Estratégica, Gestão de Pessoas e Financeira;
- Logística e Cadeia de Suprimentos;
- Planejamento Estratégico de Marketing;

Não menos importante, a Gestão Comercial exige o esforço na compreensão do ambiente econômico. Em destaque, nas disciplinas de Microeconomia, Comércio Internacional e Legislação Tributária, que se propõem ao estudo do mercado brasileiro e de suas regras.

■ As possibilidades de especialização

Os gerentes comerciais têm um grande leque de opções para prosseguir os seus estudos, principalmente na pós-graduação voltada para o mercado, os cursos *lato sensu*. Seja pelos MBAs ou aperfeiçoamento, os profissionais têm grande oportunidade de seguir na área.

Na comunicação, o tema de maior relação com o seu setor, é sem dúvidas, o Marketing. É possível encontrar MBAs voltados para a área de Comunicação Digital, Marketing e Vendas, Marketing Estratégico, para o estudo de divulgação, *mix* de produtos e lançamentos digitais.

Os cursos da área de Informação podem ser complexos para os tecnólogos, mas bastante promissores para trabalhar como *e-commerce*. O ideal é a especialização em Ciências de Dados, Business Intelligence (BI) ou mesmo os MBAs em Marketing Digital e Vendas.

Se o seu interesse é prosseguir os seus estudos na Administração, olhar para a Economia Criativa é uma boa opção para trabalhar com *startups* e na área de inovação. Os cursos sobre empreendedorismo são diversos, como o Gerenciamento em Projetos.

O segmento de vendas também possui cursos do tipo master que podem aperfeiçoar a sua capacidade em temas específicos, como o Comércio Eletrônico e o Comércio Internacional. Contudo, é importante estudar outros idiomas, principalmente no inglês e o espanhol.

Para encerrar este capítulo, já pensou em desenvolver as suas teorias sobre a gestão? Os profissionais podem investir na carreira acadêmica complementando seus estudos na formação superior em Administração, buscando alcançar os títulos de mestres e doutores na área.



■ Onde buscar inspiração

O segmento de vendas tem diversos *best-sellers*, sejam biografias ou materiais técnicos com metodologias de negociação e psicologia do consumo. São centenas de materiais, lançamentos anuais e livros que fizeram história no setor, no *marketing* e na cultura *pop*.

Se você quer compreender os aspectos emocionais das vendas, uma boa referência é *As Armas da Persuasão* (1984), livro do psicólogo Robert Cialdini que explica sobre a tomada de decisões em compras e vendas, através dos gatilhos mentais e atalhos emocionais.

Outro grande clássico das vendas é *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*, de Dale Carnegie. Lançado há mais de 70 anos, ele ensina como cultivar os relacionamentos profissionais e ser persuasivo para conquistar a atenção de clientes.

■ Onde buscar inspiração

Um dos filmes mais famosos e bem sucedidos e que trata diretamente da área de venda (e o que não fazer) é *O Lobo de Wall Street* (2013), que narra a história de Jordan Belfort, um dos negociadores mais famosos (e oportunistas) do mercado financeiro dos EUA.

Outra biografia relacionada ao sucesso de gestores no empreendedorismo, é *Joy: O Nome do Sucesso* (2015), que mostra a história da empresária americana Joy Mangano, uma mãe solteira que superou vários obstáculos para levar a sua empresa Miracle Mop ao sucesso.

Além disso, o estudante de Gestão Comercial conta com materiais gratuitos na Internet para entender as metodologias usadas em grandes empresas do mundo. Uma dica para falantes de inglês, são as certificações da Hubspot, multinacional referência em software de vendas.



Conclusão

O curso de Tecnologia em Gestão Comercial a distância é uma formação relativamente nova no ensino superior, mas que oferece oportunidades para ingressar no mercado de trabalho, em áreas diversificadas como a gestão empresarial, o relacionamento com o cliente, logística e marketing.

Ter uma carreira profissional rentável no setor comercial das empresas se torna possível, à medida que a sua jornada contar com as ferramentas certas: uma formação superior que te ajude a entender a gestão de vendas e gerir a cadeia produtiva dos negócios.

O primeiro passo, sem dúvidas, é se matricular em uma universidade de referência, voltada para as melhores práticas do mercado, como o curso tecnólogo em Gestão Comercial do Grupo Unis.

No Unis, você vai contar com o melhor corpo docente das universidades do Sul de Minas. O curso possui aulas 100% online, além do acesso à Biblioteca Virtual Pearson, um dos maiores e mais atualizados acervos de livros didáticos universitários do mundo.



Grupo

unis



Conclusão

Você pode estudar onde quiser, trabalhando com atividades práticas usadas nos principais setores comerciais de *startups*, multinacionais e micro e pequenas empresas brasileiras.

Esperamos que esse material tenha ajudado a convencê-lo de que o segmento comercial é uma ocupação profissional de grande futuro para quem pretende se matricular no vestibular. Esperamos contar com você para começarmos os estudos!

Matricule-se agora no vestibular do curso tecnólogo a distância de Gestão Comercial do Unis clicando aqui!



Grupo

unis



■ Sobre o Unis

O Grupo Unis foi criado com um objetivo ousado: formar pessoas responsáveis e competentes, aptas a trabalhar nas diferentes áreas do conhecimento e promover o desenvolvimento das regiões que atuam.

Hoje, somos um grupo educacional empreendedor, que utiliza de metodologias e técnicas inovadoras para oferecer educação de qualidade para todos os nossos alunos. Nessa busca pela excelência nos tornamos uma referência na criação de oportunidades internacionais que preparam os estudantes para o novo mundo.

Assim, o Unis é o grupo educacional que melhor oferece oportunidades de crescimento e desenvolvimento para você, estudante. Estamos em constante evolução e nosso foco é no resultado.

Para continuar em nossa missão precisamos de pessoas comprometidas, empenhadas e com vontade de fazer a diferença no mundo. Temos espaço e damos todo o apoio para quem tem esse perfil e está disposto a encarar novos desafios.





Grupo
unis

