



# GUIA PRÁTICO DA **GESTÃO COMERCIAL**

DO PLANEJAMENTO AOS RESULTADOS

**IPOG**



# SUMÁRIO

- 
- 
- 

Introdução .....	<b>3</b>
O perfil do Gestor Comercial contemporâneo .....	<b>4</b>
Mercado de trabalho e atuação .....	<b>5</b>
Remuneração .....	<b>6</b>
Por que MBAs são uma ótima escolha para a carreira em Gestão Comercial? .....	<b>7</b>
Conheça o IPOG – Instituto de Pós-graduação e Graduação .....	<b>9</b>

# INTRODUÇÃO

No cenário dos negócios, quando se ouve falar em “mudança”, sentimentos como insegurança e resistência costumam tomar conta de um time nos mais diversos níveis.

Contudo, no mundo atual, pautado por evoluções tecnológicas e muita informação, as mudanças ocorrem cada vez mais rapidamente. Assim, a capacidade de se adaptar e responder a essas transformações se torna crucial para a sobrevivência das empresas.

Na área comercial, os gestores assumem um papel importante nesse contexto, pois são eles que lideram e orientam em tempos de transformações. Afinal, costuma ser responsabilidade da gestão comercial montar estratégias, conduzir e controlar toda a área de vendas, incluindo os times.

Assim, quer você atue em uma empresa, trabalhe como consultor ou tenha o próprio negócio, buscar qualificação é vital para se destacar em um mercado competitivo e fazer frente aos desafios constantes da área comercial.

Pensando nisso, **elaboramos este guia para você**. Com ele, será possível entender o mercado de trabalho em gestão comercial e aprender a traçar o caminho para o sucesso profissional, gerando mais resultados na sua gestão.



# O PERFIL DO GESTOR COMERCIAL CONTEMPORÂNEO



A tecnologia e o amplo acesso à informação modificaram as indústrias, agregando mais inteligência e otimização aos processos. Deixaram também o consumidor mais informado, alterando ainda as formas de comprar e de vender.

Mais do que isso, o relacionamento dos consumidores com as marcas existe num contexto em que o posicionamento das empresas frente às pautas de interesse social interfere nas negociações.

Dessa forma, o gestor comercial atual precisa unir habilidades que permitam acompanhar a economia, a tecnologia e as mudanças sociais e de mercado.

Algumas das principais competências do gestor comercial contemporâneo são:

- **Visão estratégica** para planejar e saber como se posicionar de forma eficaz, inteligente e otimizada no mercado.
- **Atitude competitiva** para buscar melhorias contínuas que permitam se destacar da concorrência.
- **Inteligência de mercado** para pesquisar e entender as mudanças sistêmicas, se antecipar e planejar com mais assertividade.
- **Foco em metas** para avaliar resultados, processos, ações, acertos e erros.
- **Inteligência emocional** para gerir os próprios sentimentos e o dos outros em tempos de crise e transformações.
- **Visão orientada por análise de dados**, para tomar decisões de forma mais embasada e mensurável.
- **Capacidade de negociação** para gerar resultados e soluções por meio de um diálogo eficaz com consumidores, fornecedores e times.
- **Habilidade para o trabalho colaborativo** e para desenvolver equipes de alta *performance*.
- **Conhecimento em *marketing digital*** ferramenta indispensável para alavancar negócios no mercado contemporâneo.
- **Liderança** para construir e guiar equipes.
- **Flexibilidade cognitiva** para entender, se adaptar e responder às situações em mudança contínua, para resolução de problemas complexos, em diferentes modelos de negócios.
- **Capacidade empreendedora e de inovação** para encontrar oportunidades de negócios, inovando e elevando a maturidade digital na área comercial.

# MERCADO DE TRABALHO E ATUAÇÃO

Quem investe em formação para a área comercial tem um leque de oportunidades de atuação e encontra um mercado aquecido, afinal os profissionais dessa área são importantes para auxiliar as organizações a se reerguer no mundo pós-pandemia.

Nas empresas, o gestor é responsável pela comercialização dos produtos e serviços, manutenção e ampliação da carteira de clientes, planejamento de estratégias econômica, financeira e até mesmo tributária. Também tem relação direta com representação comercial/equipe de vendas, por isso é também um líder.

O profissional desse ramo pode atuar como uma conexão entre a equipe de vendas e os departamentos financeiro e administrativo. É possível também focar na relação com os clientes por meio de ações de *marketing*, pesquisas de mercado, representação comercial etc.

Em resumo, por ser um profissional com muitas habilidades, o gestor comercial pode se inserir em diversos setores de uma empresa, atuando em equipes internas, oferecendo consultorias e treinamentos, especialmente para grandes varejistas etc.

## 5 hábitos dos líderes comerciais de sucesso:

- ✓ Ofertar feedback
- ✓ Reuniões semanais um a um
- ✓ Ser um coach para o time
- ✓ Identificar e potencializar talentos
- ✓ Mostrar cuidado humano



# REMUNERAÇÃO

A remuneração de um gestor comercial é normalmente atrativa. Conforme o profissional adquire experiência e investe na formação, com cursos e pós-graduações, mais valor é agregado ao seu perfil, e o salário também acompanha esse progresso.

Vejam as duas projeções:



Porte da empresa	Salário				
	Trainee	Junior	Pleno	Senior	Master
Grande empresa	R\$ 7.695,21	R\$ 10.003,77	R\$ 13.004,90	R\$ 16.906,37	R\$ 21.978,28
Média empresa	R\$ 5.130,14	R\$ 6.669,18	R\$ 8.669,93	R\$ 11.270,91	R\$ 14.652,18
Pequena empresa	R\$ 3.420,09	R\$ 4.446,12	R\$ 5.779,95	R\$ 7.513,94	R\$ 9.768,12

**Gestão Comercial é uma das 14 Pós-graduações mais procuradas na área de gestão, segundo levantamento da revista Quero, do site Quero Bolsa.**

Segundo o site Vagas.com.br, após o cargo como gestor comercial, alguns profissionais se tornam executivos de contas, analistas comerciais ou executivos de vendas. Isso aponta para o fato de que o conhecimento em gestão torna possível diferentes desenvolvimentos na trajetória profissional.





# POR QUE MBAS SÃO UMA ÓTIMA ESCOLHA PARA A CARREIRA EM GESTÃO COMERCIAL?

MBAs (*Master of Business Administration*) são cursos de pós-graduação mais focados no ramo de Gestão e Negócios.

Por meio desse tipo de curso, os profissionais têm a chance não apenas de potencializar seu currículo como também de adquirir competências com base na realidade do mercado, já que as aulas de um MBA envolvem muitas análises e debates sobre cases.

Com duração de 2 anos, os MBAs também são excelentes opções para *networking*, pois unem alunos de diferentes carreiras e experiências.

## Como se preparar para cursar um MBA?

- 1.** Elabore um plano de carreira para estabelecer bem as suas metas e guiar seus investimentos.
- 2.** Planeje-se financeiramente para o curso, pois, além das mensalidades, pode haver outros custos, como livros, participação em eventos etc.
- 3.** Avalie o compromisso de fazer uma pós-graduação e pese com os benefícios que você pode alcançar com essa formação.
- 4.** Pesquise as instituições, verificando se são credenciadas no MEC, se os professores têm atuação relevante e as grades curriculares que melhor atendem às suas expectativas.

## Como se preparar para cursar um MBA?

Com o objetivo de oferecer capacitação de qualidade, o IPOG – Instituto de Pós-graduação e Graduação criou o curso MBA Gestão Comercial, Negociação e Inteligência de Mercado.

Essa pós-graduação é uma **formação supercompleta** e na medida certa para quem não quer perder tempo. O formato de aulas é remoto, permitindo que o estudante assista às aulas do conforto de casa durante o isolamento social.

## Principais diferenciais

- Aulas remotas, em tempo real via internet
- Aulas com conteúdo exclusivo
- Material didático personalizado
- Suporte dos professores como na sala de aula presencial
- Acesso via celular, tablet ou computador
- Professores reconhecidos e atuantes no mercado
- Curso e certificado validados pelo MEC
- Metodologia ativa e inovadora
- Salas com alunado diverso, ideal para *networking*
- Instituição com taxa de aprovação de 97%

## O que você irá aprender?

- 
- 
- 
- Como ter uma visão mais estratégica dos clientes internos (equipes) e externos, abraçando as oportunidades de mercado para gerar melhores resultados.
- Analisar vivências e aplicações do mundo dos negócios e das relações comerciais, nas negociações B2B, B2C e B2G.
- Técnicas e práticas de gestão para assumir posições de destaque na direção comercial das empresas.
- Desenvolver a capacidade empreendedora e intraempreendedora na área comercial para tomada de decisão.
- Adquirir habilidades e ferramentas técnicas para atuação na gestão comercial, como negociação, técnicas de vendas, psicologia do consumo, *marketing*, planejamento e processo de vendas etc.

## Grade curricular

1. Franquias, Alianças, Consórcios, Vendas Internacionais e Parcerias e Vendas Multinível
2. *Marketing* e Arena Competitiva 4.0
3. Negociação em Vendas – Modelo Harvard em Ação
4. *Marketing* Promocional: *Trade Marketing*, *Key Accounts*, *Merchandising* e Promoção de Vendas
5. Desenvolvimento Integral do Potencial Humano
6. Direito do Consumidor
7. Inteligência em Vendas – Vendas no Ambiente 4.0
8. Formação de Preço e Política Comercial
9. Gestão Omnichannel e E-commerce
10. Planejamento Estratégico e Follow-up para processos de Vendas e Indicadores de Gestão Comercial
11. Vendas de Serviços e Endomarketing
12. Psicologia do Consumo, Neurociências e o Processo de Atração e Decisão de Compra – Neurovendas e Neuromarketing: Impacto da Psicologia do consumidor nas relações de consumo
13. Treinamento, Desenvolvimento e Gestão da Força de Vendas
14. Empreendedorismo e Desenvolvimento de Startups
15. *Coaching*, Mentoria, PNL e Espiritualidade na tomada de decisão do vendedor
16. Logística Comercial e Canais de Distribuição e Compras
17. Gestão do Relacionamento com Clientes – CRM – o uso da tecnologia na tomada de decisão em vendas
18. Gestão de Projetos e Metodologias Ágeis para Times Comerciais



# CONHEÇA O IPOG – INSTITUTO DE PÓS-GRADUAÇÃO E GRADUAÇÃO

Somos uma instituição de ensino com mais de 18 anos no mercado. Temos unidades por todo o país e uma taxa de 97% de aprovação entre os alunos! Nosso quadro de corpo docente é composto de mestres e doutores, professores com experiência prática no mercado atual.

O IPOG conta com diversos cursos de ensino superior e a nossa proposta é de um ensino humanizado, que estimula o desenvolvimento das potencialidades de cada aluno e otimiza o seu plano de carreira.

Quer saber mais sobre o MBA em Gestão Comercial e todas as vantagens do IPOG?

FALE CONOSCO



**IPOG**