

SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
PRO-REITORIA DE GRADUAÇÃO

PROGRAMA GERAL DE DISCIPLINA

Identificação

Cursos que Atende
ADMINISTRAÇÃO

Departamento
AGROTECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS

Código	Denominação da Disciplina	Posição na Integralização
ACS0606	ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS	ADM-05

Professor
LÍLIAN CAPORLÍNGUA GIESTA

Carga Horária Semanal				Nº de Créditos	Carga Horária Total
Teórica	Prática	Teórica-Prática	Total		
00	00	04	04	04	60

Pré-Requisito

ACS0038 – MARKETING II

Objetivo

Indicar concepções acerca de administração de vendas, apresentando elementos teóricos associados a práticas.

Ementa

Administração de vendas e com e componentes estratégicos. Técnicas de vendas. Conceitos e componentes de um sistema de vendas. A força de vendas e a direção de vendas. O controle de vendas. Venda pessoal. Estrutura da gerência de força de vendas e remuneração dos vendedores.

Conteúdo Programático

Nº da Unidade	Unidade	Nº de Horas		
		T	P	T-P
I	Administração de vendas e estratégia - Marketing e vendas. - Técnicas de vendas. - Conceituações e componentes de sistemas de vendas.	00	00	30
II	Gestão da força de vendas - Controle de vendas. - Estrutura da gerência de força de vendas. - Remuneração de vendedores. - Venda pessoal.	00	00	30
Total parcial		00	00	60
Total				60

Metodologia Utilizada

Recursos Didáticos	Recursos Materiais	Instrumentos de Avaliação
<ul style="list-style-type: none"> - Exposições dialogadas; - Aulas mediadas por construções grupais; - Visita a empresas; - Entrevistas; - Palestras, 	<ul style="list-style-type: none"> - Quadro branco; - Retroprojeto; - Data-show; - TV e vídeo; - Textos; - Empresa; - Pessoa fonte. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prova escrita; - Produção textual; - Apresentação oral e/ou escrita de trabalho.

Referências Bibliográficas**Bibliografia Básica**

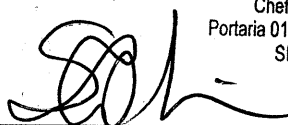
1. CASTRO, Luciano Thomé e; NEVES, Marcos Fava; **Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão**. 1. ed. 8. reimpre. São Paulo: Atlas, 2012.
2. KOTLER, Philip; KELLER, Kevin L. **Administração de marketing**: 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.
3. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de vendas**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

Complementar

1. CHURCHILL JR., Gilbert A.; PETER, J. Paul. **Marketing: criando valor para os clients**. São Paulo: Saraiva, 2005.
2. KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 7. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 1998.

**Aprovação
DEPARTAMENTO**

Profª Drª Ludimilla Carvalho S. de Oliveira
 Chefe DACS/UFERSA
 Portaria 0174/2013-UFERSA/GAB
 SIAPE: 1781560



Ass. do Chefe do Departamento

16/MAIO/2013
 Data

CONSEPE

UFERSA
 Anara Luana Nunes Gomes
 Secretária dos Órgãos Colegiados
 PORTARIA DO CONSEPE

8ª R.O.
 Nº da Reunião

14 / 08 / 2013
 Data

ASS. DA SECRETARIA DO CONSEPE