



TEMA DO
CURSO

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

**CARLOS
ROCHA**



INVESTIMENTO:

R\$ 245,00 (associados)

R\$ 340,00 (não associados)



14, 19 E 21

De outubro
Quarta e segunda-feira
das 18h às 21h.



Rua Samuel Neves, 1601
Bairro dos Alemães,
Piracicaba/SP.

Acesse simespi.com.br para mais informações e inscrições.

Curso: GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

Data: 14, 19 e 21/10/2026

Horário: 18h às 21h

Docentes: Carlos Rocha

Investimento: R\$ 245,00 / R\$ 340,00

Objetivo:

Desenvolver uma visão estratégica sobre o processo de vendas, abordando práticas de atendimento, gestão de clientes, negociação, uso de CRM e IA, indicadores de desempenho e estratégias de relacionamento, com foco no aprimoramento da atuação dos profissionais de vendas.

Conteúdo programático:

- Evolução dos clientes e do processo de vendas;
- Conceitos de Marketing e Vendas;
- Experiência e Jornada do Cliente (Funil de Vendas);
- O que os melhores profissionais de vendas fazem;
- Perfil do Profissional de Vendas Atual;
- A relação entre ética e performance em Vendas;
- Utilização de CRM e IA em Vendas;
- Negociação Estratégica;
- Gestão de Clientes;
- KPIs de Vendas;
- Experiência e Jornada do Cliente (Funil de Vendas);
- Modelos de Atendimento aos Clientes: Customer Service, Customer Experience, Customer Centric;
- Modelos de Vendas;
- Pós Vendas e Fidelização.

Público: Profissionais das áreas comercial e de vendas, como SDRs, BDRs, vendedores, assistentes, analistas, consultores, representantes, supervisores e gestores, além de profissionais que atuam no relacionamento com clientes.

Mini Currículo:

Carlos A. Rocha: Bacharel em Administração de Empresas pelo Instituto Salesiano Dom Bosco - CRA-SP nº 114719. Pós Graduação (Lato Sensu) em Logística, Produção e Operações pela UNISAL. MBA Executivo (Lato Sensu) em Consultoria e Planejamento Empresarial. Especialização em Auditoria de Qualidade pelo ABCQ (1994) – Auditor Líder ABCQ nº 395/94. Formação no curso Administração da Vida com Ênfase em Liderança Positiva pela Andrews University (USA). Pós Graduação (Lato Sensu) em

Liderança Positiva. Experiência de 25 anos em Empresas nacionais e multinacionais nas áreas de Logística Empresarial, Supply Chain Management, Marketing, Sistema de Gestão de Qualidade e Recursos Humanos. Coautor do Livro “Liderando Juntos” (publicado em 2020) e Coautor do Livro “ Os desafios da primeira liderança” (publicado em 2025). Desde 2007 é CEO da MCN Consultoria Empresarial, Palestrante e Professor Universitário (Graduação, Pós Graduação e MBA).