PROGRAMA

# senac comércio

A EXPERIÊNCIA **VENDE**

*Prepare-se para uma nova revolução no comércio*

Fecomércio RO
Sesc | Senac | IFPE

Senac

PROGRAMA

# senac comércio

A EXPERIÊNCIA **VENDE**

***Cadastre sua empresa***
*(cadastro gratuito)*

ro.senac.br/**comercio**

*UNIDADES:*
**ESPLANADA** (Porto Velho) • **ARIQUEMES**
**JARU • JI-PARANÁ • CACOAL**
**PIMENTA BUENO • VILHENA**

Fecomércio RO
Sesc | Senac | IFPE

Senac

# Marketing e Vendas

Com cursos na área de **Marketing e Vendas**, o nosso time de consultores prepara empresas e profissionais para potencializar vendas, desempenho em equipe e resultados nos negócios.

As trilhas de cursos, elaboradas por especialistas, têm como foco o desenvolvimento pessoal e profissional do vendedor, que é fundamental para lucratividade das empresas.

**Você pode optar por selecionar a trilha completa ou escolher os cursos de sua preferência separadamente.**
Todos os cursos vêm com um material de bônus para o participante.

**Confira a seguir as trilhas deste eixo do programa.**

# Marketing e Vendas

PROGRAMA senac comércio A EXPERIÊNCIA VENDE

## TRILHA DO VENDEDOR 1 *Você e o cliente*

1. Estratégias de negociação para o vendedor *Matrículas abertas*
2. A arte de se comunicar e de vender mais *Matrículas abertas*
3. Aspectos legais do atendimento ao cliente *Matrículas abertas*
4. Inteligência emocional em vendas *Matrículas abertas*
5. Marketing Pessoal para Vendedores: você é o seu melhor produto *Matrículas abertas*
6. Design thinking aplicado a vendas
7. Relacionamento com o cliente e o pós-venda
8. Experiência de compra do cliente
9. Inside Sales - Estratégias para vendedor interno
10. Experiência digital do usuário para conversão em vendas
11. Cross-selling e Up-selling: experiência para o cliente
12. E-Commerce: vendendo no comércio eletrônico
13. Vendedor especialista
14. Vendas de alta performance
15. Produção de imagens para meios digitais

## TRILHA DO VENDEDOR 2 *Planejamento e organização da equipe de venda e do PDV*

1. Estratégias de visual merchandising
2. Quanto vale? (Formação de preços para o vendedor)
3. Gerência de loja
4. Liderança coach
5. Ferramentas de marketing digital
6. Funil de vendas do comércio eletrônico
7. Gestão de produtos do comércio

## TRILHA DO VENDEDOR 3 *Inovação, prospecção e inteligência de mercado*

1. Inovação de formatos e canais de venda *Matrículas abertas*
2. Tendência de neuromarketing para o comportamento do consumidor *Matrículas abertas*
3. Inteligência de mercado – BIG DATA *Matrículas abertas*

# Marketing e Vendas

PROGRAMA senac comércio A EXPERIÊNCIA VENDE

4. Prospecção de clientes: identifique seus clientes potenciais — Matrículas abertas
5. Pesquisa de mercado: produtos e serviços competitivos — Matrículas abertas
6. Análise de perfil de consumidor: o que seu cliente deseja? — Matrículas abertas

## TRILHA DE MARKETING E VENDAS 1 *Marketing estratégico*

1. Estratégias de business intelligence
2. Empreendedorismo digital
3. Abordagem para o influenciador digital
4. Gestão da imagem corporativa
5. Trade marketing com base em estratégias de canais de distribuição física e virtual
6. Análise do comportamento do consumo
7. Gestão de produtos, serviços e marcas
8. Inboud marketing
9. Planejamento de marketing para gestores
10. Ferramentas de planejamento e gestão empresarial

## TRILHA DE MARKETING E VENDAS 2 *Varejo, atacarejo e atacado*

1. Estratégias de vendas para comércio de rua
2. Estratégia de negociação para gestores
3. Desenvolvimento de equipes
4. Práticas de vendas e representação no atacado
5. Técnicas de prevenção de perdas no varejo, atacarejo e atacado
6. Planejamento e implantação de loja virtual
7. Roteirização de vendas e entregas
8. Atuação broker – interligação da indústria e o varejo
9. Definição e gerenciamento de metas e resultados para o atacado
10. Indicadores de sucesso no atacado
11. Estratégias na gestão de práticas organizacionais para o atacado
12. Experiência do cliente no ponto de vendas
13. Processos de marketing e comercialização no atacarejo
14. Relacionamento estratégico para o atacado

# Comércio Exterior

Com cursos na área de **Comércio Exterior**, o nosso time de consultores prepara empresas e profissionais para internacionalizar vendas, compras e expandir negócios com foco em mercados globais.

**Você pode optar por selecionar a trilha completa ou escolher os cursos de sua preferência separadamente.**
Todos os cursos vêm com um material de bônus para o participante.

**Confira a seguir a trilha deste eixo do programa.**

# Comércio Exterior

PROGRAMA senac comércio A EXPERIÊNCIA VENDE

## TRILHA 1 *Comércio exterior*

1. Preparatório técnico para a prova de despachante aduaneiro
2. Pesquisa de mercado internacional
3. Despacho aduaneiro
4. Procedimentos para exportação
5. Procedimentos de importação
6. Embalagem de transporte para exportação
7. SISCOMEX - registro, acompanhamento e controle
8. Espanhol para atividades de comércio exterior
9. Inglês para atividades de comércio exterior

# Finanças

Com cursos na área de **Finanças**, o nosso time de consultores prepara empresas e profissionais para internacionalizar vendas, compras e expandir negócios com foco em mercados globais.

**Você pode optar por selecionar a trilha completa ou escolher os cursos de sua preferência separadamente.**
Todos os cursos vêm com um material de bônus para o participante.

**Confira a seguir as trilhas deste eixo do programa.**

# Finanças

PROGRAMA senac comércio A EXPERIÊNCIA VENDE

## TRILHA 1 *Gestão financeira*

1. Gerenciamento de custos no comércio
2. Formação de preço de venda
3. Finanças para a venda
4. Planejamento financeiro para o comércio
5. Finanças corporativas para comerciários
6. Gestão de crise financeira
7. Administração financeira no comércio
8. Controle de custos fixos e variáveis

## TRILHA 2 *Operações de crédito*

1. Captação de crédito para o comércio
2. Análise de potencial de crédito
3. Crédito cooperativado

## TRILHA 3 *Rotinas financeiras*

1. Controle de fluxo de caixa e ponto de equilíbrio
2. Práticas de comércio e o código de defesa do consumidor
3. Administração de contas a pagar, contas a receber e tesouraria
4. Tipos de produtos e serviços e processos de faturamento

## TRILHA 4 *Auditoria e tributação no comércio*

1. Gestão tributaria no comércio
2. e-Social
3. Sped fiscal
4. Tributação nas operações comerciais
5. Processos de auditoria administrativa

# Logística

Com cursos na área de **Logística**, o nosso time de consultores prepara empresas e profissionais para otimizar a gestão, aquisição, distribuição e transporte com foco na eficiência operacional dos negócios.

**Você pode optar por selecionar a trilha completa ou escolher os cursos de sua preferência separadamente.**
Todos os cursos vêm com um material de bônus para o participante.

**Confira a seguir as trilhas deste eixo do programa.**

# Logística

PROGRAMA senac comércio A EXPERIÊNCIA VENDE

## TRILHA 1 *Aquisição*

1. Compra de perecíveis
2. Estratégias de negociação com fornecedores
3. Análise de custos e tributação aplicado às compras no varejo
4. Pregão eletrônico e presencial
5. Compras e estoque
6. Seleção e gestão de fornecedores
7. Processos logísticos de estoques e compras

## TRILHA 2 *Gestão de estoque*

1. Reposição de perecíveis
2. Otimização de espaços em armazéns
3. Gerenciamento de estoques e itens MRO (Manutenção, Reparo e Operações)
4. Gestão de armazém logísticos – Sistemas WMS
5. Processos logísticos de armazenagem e movimentação de materiais
6. Separação e conferência no setor atacadista
7. Cálculo e inventário de estoques

## TRILHA 3 *Distribuição e transporte*

1. Controle de frotas
2. Rastreabilidade de veículos e cargas
3. Roteirização de cargas
4. Logística de transporte
5. Logística nas operações de varejo
6. Logística reversa
7. Expedição e distribuição
8. Transporte e distribuição no atacado

# Logística

PROGRAMA senac comércio
A EXPERIÊNCIA VENDE

**TRILHA 4** *Gestão logística*

1. **Logística aérea e portuária**
2. **Logística para empresas prestadoras de serviços**
3. **Logística de devolução nas empresas do comércio**
4. **Gestão e práticas logísticas no E-commerce**
5. **Planejamento de demanda**
6. **Custos logísticos e aspectos tributários e fiscais**
7. **Gestão de perdas na logística**

***Cadastre sua empresa***
*(cadastro gratuito)*

ro.senac.br/**comercio**

Fecomércio RO
Sesc | Senac | IFPE

Senac

# Fale conosco

PROGRAMA senac comércio
A EXPERIÊNCIA VENDE

**SENAC ESPLANADA**
*(Porto Velho)*
69 **2181 6900**
*Rua Tabajara, 539*
*Panair*

**SENAC ARIQUEMES**
69 **3536 1290**
*Rua dos Inocente, 131*
*Setor Grandes Áreas*

**SENAC JARU**
69 **3521 3730**
*Rua Belo Horizonte, 1243*
*Setor 03*

**SENAC JI-PARANÁ**
69 **3421 0659**
*Av. 2 de Abril, 2004*
*2 de Abril*

**SENAC CACOAL**
69 **3441 4927**
*Av. 2 de Junho, 2563*
*Centro*

**SENAC PIMENTA BUENO**
69 **3451 6235**
*Rua Raposo Tavares, 698*
*CTG*

**SENAC VILHENA**
69 **3322 1060**
*Av. Sabino Bezerra de Queiroz*
*3661 - Jardim América*

Fecomércio RO
Sesc | Senac | IFPE

Senac