



em Aparecida - SP

1. INTRODUÇÃO

As instituições empresariais no contexto atual requerem uma **Liderança Corporativa** profundamente comprometida com seus **princípios e valores** e uma **gestão comercial moderna** que permite maior performance nos seus processos de liderança, obtenção de resultados efetivos e o alcance de suas metas crucialmente importantes.

A FranklinCovey, com sua história de resultados em organizações diversificadas ao redor do mundo, propõe-se em contribuir com essas **lideranças na área comercial** através de:

**conceitos,
processos,
metodologias
e ferramentas de gestão comercial.**

Através de conceitos e ferramentas aplicados internacionalmente, este MBA permite aprofundar os processos de gestão comercial através de:

- Conceitos e práticas de **Liderança de Pessoas e Equipes**;
- Avaliação e potencialização dos níveis de **produtividade** na área comercial;
- Aplicação de metodologia de **Execução** para **Resultados Sustentáveis**;
- Análise e utilização de método para um **Elevado Desempenho em Vendas**.

2. FRANKLINCOVEY

A FranklinCovey é líder global em treinamentos consultivos em Liderança, Produtividade, Execução e Vendas. Entre seus clientes estão 90% das 100 maiores empresas “Fortune”, mais de 75% das 500 maiores “Fortune”, milhares de pequenas e médias empresas, bem como numerosos órgãos governamentais e instituições de ensino. A FranklinCovey está presente em mais de 160 países, tendo investido, neste último ano, cerca de US\$ 20 milhões em pesquisas e desenvolvimento.

O ano passado, a FranklinCovey foi eleita pelo
8º ano consecutivo como uma das
20 melhores empresas no mundo em
Treinamento de Vendas.



Fonte:
trainingindustry.com, 2016

3. COMPONENTES DE UMA ORGANIZAÇÃO DE EXCELÊNCIA – Fundamentos do MBA Executivo FranklinCovey

Grandes organizações são criadas por grandes líderes.



4. OBJETIVO DO MBA

Conduzir os participantes da área comercial a uma auto-avaliação, buscando processos de conhecimento e de aplicabilidade prática, visando a

Conquista do Desempenho Superior de **Equipes** em **Vendas**,

para alcançar **Resultados Sustentáveis** e ganhar a

Vantagem Competitiva nos **Negócios.**

5. DISCIPLINAS

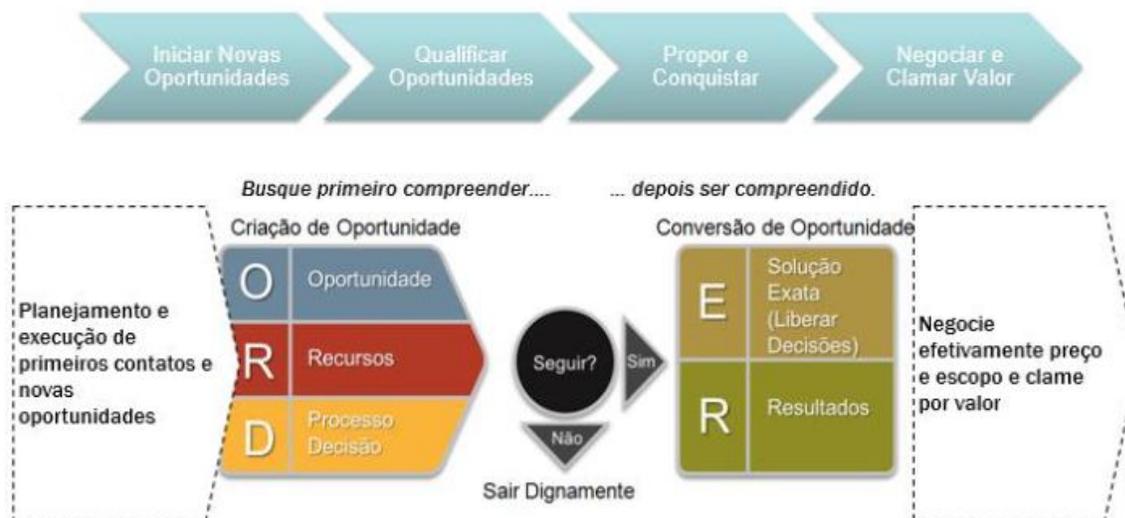
DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
Promovendo o Sucesso dos clientes (<i>Metodologia FC de Vendas</i>)	30 horas
Produtividade em Gestão (<i>FC - 7 Hábitos para Gestores</i>)	30 horas
Apresentações Eficazes (<i>FC – Foco em Mim</i>)	30 horas
Planejamento em Vendas	30 horas
Inteligência da Execução (<i>4 Disciplinas da Execução</i>)	30 horas
Tópicos Avançados em Gestão Comercial	30 horas
Gestão da Produtividade Extraordinária (<i>FC - As 5 Escolhas</i>)	30 horas
Liderança de Pessoas e Equipes	30 horas
Gestão de Projetos (<i>FC – Gerenciamento de Projetos</i>)	30 horas
Processo de Confiança (<i>FC - A Velocidade da Confiança nos Negócios</i>)	30 horas
Coaching e Mentoring	30 horas
Projetos em Liderança Comercial (<i>Metodologia Científica</i>)	30 horas
	360 horas
TCC (<i>Projeto Prático na Área Comercial</i>)	60 horas
	420 horas

6. EMENTAS DAS DISCIPLINAS

PROMOVENDO O SUCESSO DOS CLIENTES

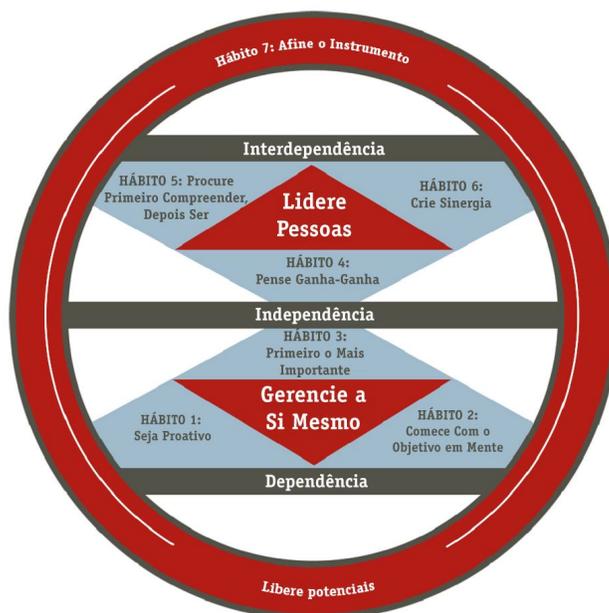
Abastecendo a Pipeline - foi desenhado especificamente para negociadores que procuram por maneiras novas e alternativas de prospecção; **Qualificando Oportunidades** - tem o objetivo de ajudar profissionais de desenvolvimento de negócios a descobrirem a solução que melhor atenda as necessidades de seus clientes. O resultado é um ciclo de vendas mais curto, aumento da satisfação do cliente e mais fechamentos. **Convertendo Negócios** - ajuda os consultores de negócios a desenvolverem e apresentarem propostas que permitem ao cliente tomar decisões mais rápidas e de uma maneira que se sintam satisfeitos com isso.

Promovendo o Sucesso dos Clientes



PRODUTIVIDADE EM GESTÃO

O propósito desta disciplina é ajudar os participantes a enfrentar desafios gerenciais com excelência e a responder a pergunta: “Como eu me torno um gestor altamente eficaz? Tendo como base o cenário atual das organizações nos relacionamentos, tanto pessoal como interpessoal, visto que a pressão por resultados imediatos nos leva a desafios diários de gestão. Esta disciplina serve como preparatória e base para as disciplinas que atuarão especificamente nos papéis que exercem os líderes e seus imperativos. Fundamentado no programa internacional da FranklinCovey “Os 7 Hábitos dos Gestores Altamente Eficazes”. Contempla ferramentas de gestão aplicadas no contexto da gestão comercial.



APRESENTAÇÕES EFICAZES

Processo de comunicação - modelo sistemático e eficaz: conectar-se com a mensagem; conectar-se com ele mesmo; e conectar-se com a audiência. Os Apresentadores precisam: desenvolver uma mensagem poderosa; projetar efeitos visuais impactantes; e apresentar com excelência.

O Processo de Apresentações Bem-Sucedidas

Um sólido processo de comunicação envolve um modelo sistemático e eficaz:

Os Apresentadores precisam:

- desenvolver uma **mensagem poderosa**
- projetar **efeitos visuais** impactantes
- apresentar com **excelência** ...



- conectar-se com a mensagem
- conectar-se com ele mesmo
- conectar-se com a audiência

Contempla ferramentas

PLANEJAMENTO EM VENDAS

Elementos de relação entre o Planejamento Estratégico e a área de vendas. Componentes essenciais de um planejamento na área comercial. Ferramentas de Planejamento em Vendas. Análise de especificidades de áreas comerciais distintas.

INTELIGÊNCIA DE EXECUÇÃO

Metodologia para transformar estratégias organizacionais e comerciais em resultados. Análise sobre falhas na execução corporativa e suas causas. Princípios de eficácia para equipes responsáveis pelo atingimento de metas desafiadoras. Pesquisas sobre empresas consideradas de alto desempenho. Disciplinas da Execução: metas crucialmente importantes; medidas de direção; placares envolventes; e cadência de responsabilidade. Fundamentado no programa internacional da FranklinCovey “4 Disciplinas da Execução”. Contempla ferramentas de gestão.

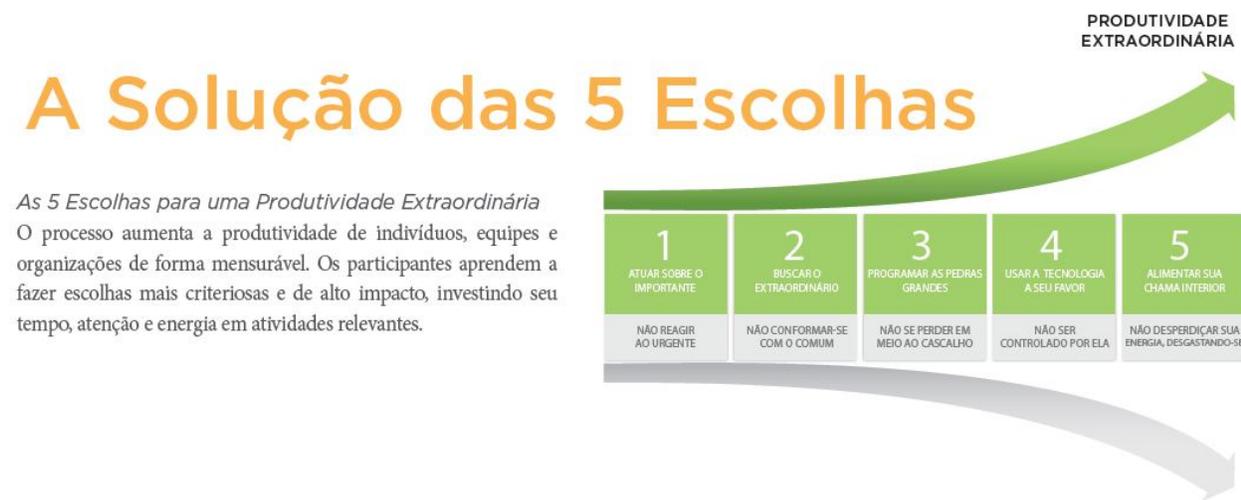


TÓPICOS AVANÇADOS EM GESTÃO COMERCIAL

Definir tópicos atuais que representem os principais desafios da liderança e gestão comercial.

GESTÃO POR PRIORIDADES

Fundamentação da Neurociência no processo humano de produção extraordinária. Atividades Vitais e atividades irrelevantes. Redefinição de papéis na direção de resultados extraordinários – vida profissional e pessoal. Cadência de planejamento e execução – controle pessoal. Configuração de plataformas tecnológicas – eliminar distrações e aumentar a produtividade. Fundamentos da neurociência sobre energia mental e física – 5 fontes de energia. Fundamentado no programa internacional da FranklinCovey “As 5 Escolhas”.



LIDERANÇA DE PESSOAS E EQUIPES

Tendências contemporâneas na gestão de pessoas. Gestão versus liderança de pessoas. Desenvolvimento de grandeza competitiva nas equipes. Visão das pessoas como parceiros das organizações. Desenvolvimento de equipes. Desenvolvimento do potencial humano. Auto-motivação. Relacionamento pessoal na gestão de pessoas. Inteligência emocional e liderança de pessoas. Recrutamento e seleção com foco na atitude pessoal. Remuneração mais do que salário. O novo paradigma de liderança.

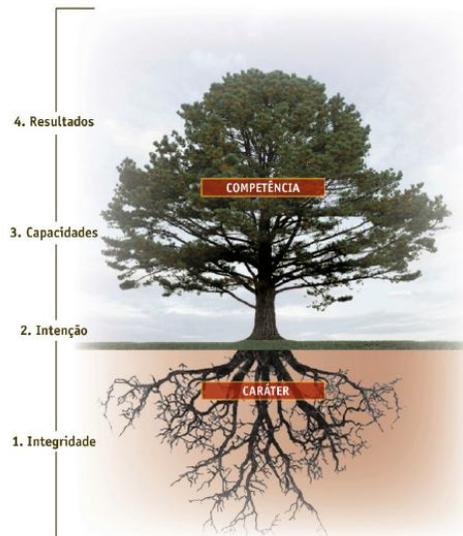
GESTÃO DE PROJETOS

Fundamento: processos e pessoas. Os Quatro Comportamentos Fundamentais que inspiram a equipe de projeto. Iniciar - Identificar os stakeholders de projeto; Definir resultados claros e mensuráveis para o projeto; Criar uma declaração de escopo do projeto bem definida. Planejar - Identificar, avaliar e gerenciar os riscos do projeto; Criar um cronograma realista e bem definido para o projeto. Executar - Conseguir que a equipe se responsabilize pela execução do projeto; Realizar as reuniões de prestação de contas frequentes com a equipe. Monitorar e Controlar - Criar um plano de comunicação claro para o projeto. O plano deve incluir relatórios regulares sobre o andamento dos trabalhos e como as mudanças no projeto serão comunicadas. Encerrar - Reconhecer e recompensar os profissionais da equipe por suas contribuições; Encerrar formalmente os projetos documentando as lições aprendidas.

PROCESSO DE CONFIANÇA

A velocidade da Confiança. Desafios de Negócios relacionados à Confiança. Relação entre confiança e placar explícito das metas de trabalho. Cálculo dos Tributos da Confiança – o alto custo da baixa confiança. Projetos e iniciativas mensuráveis. Os 4 atributos da confiança. Da auto-confiança para a confiança pública. 13 comportamentos específicos que constroem, restauram e mantém a confiança. Fundamentado no programa internacional da FranklinCovey “A Velocidade da Confiança”.

Os 4 Cernes da Credibilidade



4. Resultados: Realizações passadas e futuras

3. Capacidades: Talentos, atitudes, habilidades, conhecimentos e estilo

2. Intenção: Motivações, Agenda, Comportamento

1. Integridade: Coerência, Humildade, Coragem



COACHING E MENTORING

A arte de liderar. Liderança e Coaching. Liderança e Mentoring. Os fundamentos do Coaching. Coaching, Mentoring e o Código de Ética. Reconhecendo a Visão, os Valores e a Missão. A visão do Processo de Mudança. Preparando a Jornada. Reconhecendo os Potenciais e os Riscos. Reconhecimento das características do liderado e as circunstâncias. Elementos básicos da Comunicação eficaz. O acompanhamento, aprendizado e desenvolvimento. É permitido errar. Maiêutica a arte de se reposicionar. Criatividade, a solução para seus problemas mais simples e tenebrosos. Sozinho não. A arte de desenvolver equipes. Navegar é preciso. A paixão pelo novo e pelo futuro. Construindo Visões. Desenvolvendo a fascinação pela qualidade. Como lidar com obstáculos e revezes. O dialogo de liderança como instrumento de Mentoring. Como fazer o Coaching de Coaches. Calibrando o desenvolvimento do liderado e a avaliação de seu desempenho como Mentor.

METODOLOGIA CIENTÍFICA (PROJETOS EM LIDERANÇA COMERCIAL)

Conceitos referentes ao trabalho científico e a escolha de temas para as monografias. Elaboração do projeto de pesquisa. Avaliação do projeto de pesquisa. Critérios para a elaboração da monografia. Regras da ABNT. Orientação metodológica. Organização da apresentação da monografia.

7. FERRAMENTAS DE GESTÃO DISPONIBILIZADAS

O programa contempla diversas **ferramentas de gestão** visando a aplicabilidade prática de **conceitos e métodos em vendas...**

Qualificação de Clientes Chave

Índice de Progresso de Vendas

Perfil de Oportunidades
Opportunity Profile: Reactive

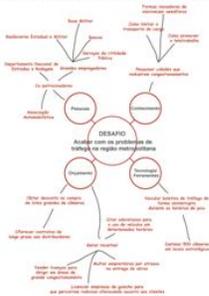
Plano de Negociação

Perfil de Pessoas e Tratamento de Objeções

... na busca de **alta performance e resultados extraordinários.**

Exemplos de Ferramentas:

Localizador de Recursos Inexplorados



Planejador de 5 Minutos para Projetos, Reuniões e Apresentações Eficazes



Planejamento Semanal



Acordo de Desempenho Ganha-Ganha



8. MÓDULO OPCIONAL SOBRE NEGOCIAÇÃO

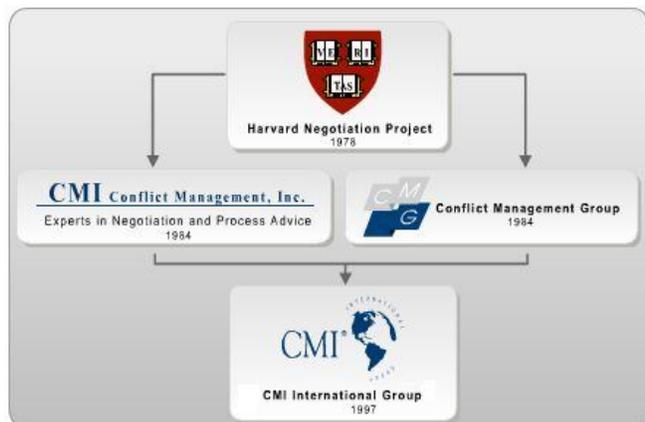
A FranklinCovey Business School tem um convênio com a CMI International Group que permite aos alunos do MBA Executivo FranklinCovey participarem do workshop sobre Negociação em Harvard. Os valores e data do próximo evento serão confirmados.



Workshop de Negociação

Teoria e Ferramentas do Projeto de Negociação de Harvard

Local: THE HARVARD FACULTY CLUB
Cambridge, Massachusetts, USA



Acerca do Projeto de Negociação de Harvard. O objetivo do Projeto de Negociação de Harvard é aprimorar a habilidade das pessoas para tratar os conflitos e o manejo das diferenças de forma construtiva. A maioria dos problemas que um profissional ou executivo deve enfrentar são resolvidos através da negociação. De fato, habilidades efetivas para negociar são essenciais em quase todas as ordens da vida, sejam nos acordos de negócios, relações de trabalho, decisões governamentais, qualquer tipo de reclamações, ou simplesmente na interação das pessoas no dia-a-dia. O Projeto tem

adotado um enfoque amplo e interdisciplinar trabalhando para estimular um diálogo fértil entre especialistas em negociação em diversas áreas tais como: administração de negócios, relações internacionais, relações de trabalho, direito, política, planejamento ambiental e urbano, educação, psicologia, antropologia, etc.

Estrutura do Workshop. Cada dia, uma parte do workshop será através de aulas magistrais, apresentadas em espanhol ou com tradução simultânea. O objetivo dessas aulas será compartilhar desenvolvimentos recentes do Projeto de Negociação de Harvard e a sua aplicação no campo por parte do CMI. Essas aulas serão ministradas por professores da Universidade de Harvard, membros do Projeto de Negociação de Harvard e consultores do CMI International Group. Também vão participar de exercícios interativos através dos quais poderão apreciar e estender seu próprio repertório de habilidades para a negociação. A discussão e revisão coletiva, que serão desenvolvidas em grupos de trabalho, permitirão a troca de idéias e experiências, e propor um método de auto-avaliação contínua.

Certificação: CMI International Group

9. INFORMAÇÕES GERAIS

Carga Horária: 420 horas/ aulas (total)

360 h/a - disciplinas

60 h/a – monografia

Processo Seletivo: *Análise do Currículo Vitae*

Dias e Horários: 1 encontro por mês (sexta-feira e sábado):

● sexta - 18h30 às 22h50 ● sábado - 8h00 às 18h00

Obs. Alguns meses terão 2 encontros, totalizando 24 encontros em 18 meses

Inscrições até: 30 de maio de 2017

Local: Hotel Rainha do Brasil - Aparecida

10. INVESTIMENTO

	Valor por aluno
Valor Especial	24 mensalidades de R\$ 850,00 *
Valor de Tabela (São Paulo)	24 mensalidades de R\$ 1.200,00 *

* Reajuste após 12 meses, conforme índice IGPM.

** Sem taxa de matrícula.

*** Manuais, Cd's e DVD's das disciplinas baseadas em workshops FranklinCovey inclusos.

11. INFORMAÇÕES E INSCRIÇÃO

Ana Cláudia Moreira Fonseca

Consultora-Educação Corporativa

Cel.: (12) 99762.9502

E-mail: ana.claudia@franklincovey.com.br



Promovendo a grandeza.

