MBA COM ÊNFASE EM

GESTÃO COMERCIAL

SEMIPRESENCIAL



mebfgv.com

MEB
CONVENIADA

FGV | EDUCAÇÃO EXECUTIVA



POR QUE ESCOLHER A FGV?

A escolha de líderes, executivos e empresas que buscam **formação em alto nível**.

DESTAQUE FORBES

7 de 15 CEOs selecionados entre os melhores do país tiveram passagem acadêmica pela FGV.

Fonte: Forbes

Forbes

THINK TANK Nº 1 DA AMÉRICA LATINA

A FGV é referência em produção de conhecimento nas áreas de desenvolvimento empresarial, economia e gestão.

Fonte: Global Go To Think Tank Index

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

Reconhecida entre as instituições de maior destaque da América Latina por rankings como Financial Times e QS World University.

FT FINANCIAL TIMES QS

TRADIÇÃO E EXCELÊNCIA

Mais de 80 anos de história, formando líderes, executivos e empresários que transformam organizações e o país.

DIFERENCIAIS DO PROGRAMA

O MBA semipresencial da MEB FGV combina encontros presenciais na sua região e aulas ao vivo via internet (live), oferecendo mais flexibilidade para conciliar estudos e carreira, sem abrir mão da qualidade acadêmica, da interação com professores e da certificação FGV.



9 DISCIPLINAS
Presenciais

Realizadas um final de semana ao mês, com aulas sexta das 13h30 às 22h50 e sábado das 8h00 às 18h00.



9 DISCIPLINAS
Live

Transmitidas ao vivo pela plataforma FGV, segundas e terças das 18h30 às 22h50.



FLEXIBILIDADE
DE PARTICIPAÇÃO



INTERAÇÃO DIRETA
COM PROFESSORES FGV



NETWORKING NACIONAL
COM EXECUTIVOS DE
TODO PAÍS



FREQUÊNCIA
E AVALIAÇÃO

- Presença mínima de 75% por disciplina, sem possibilidade de abono de falta.
- A avaliação ocorre através de trabalhos e participação em aula. Não há provas.

MBA COM ÊNFASE EM

GESTÃO COMERCIAL

O MBA com ênfase em Gestão Comercial desenvolve uma visão estratégica e sistêmica da função comercial e de sua integração com as demais áreas da organização.

A formação reúne teorias e ferramentas para analisar mercados, clientes e cenários econômicos, definir estratégias, utilizar dados e tecnologias na tomada de decisões e impulsionar resultados sustentáveis. Valoriza a inovação, a governança, a ética e a responsabilidade social e ambiental na condução das atividades comerciais.



DISCIPLINAS DO CURSO

MÓDULO **GESTÃO**	Estratégia Corporativa e de Negócios	24h/a
	Estratégias de Marketing	24h/a
	Economia dos Negócios	24h/a
	Gestão de Projetos e Criação de Valor	24h/a
	Liderança de Equipes de Alto Desempenho	24h/a
	Smart Business: Decisões Estratégicas com IA e Digitalização	24h/a
	Análise das Demonstrações Contábeis	24h/a
	Finanças Corporativas	24h/a
	Jogo de Negócios	24h/a
MÓDULO **ÊNFASE**	Administração Estratégica de Vendas	24h/a
	Power Skills nas Organizações	24h/a
	Formulação da Política Comercial	24h/a
	Desenho e Gestão Integrada de Canais de Vendas	24h/a
	Formação e Administração de Preços	24h/a
	Sales Analytics	24h/a
	E-commerce e Marketplaces	24h/a
	Planejamento de Vendas & Marketing	24h/a
	Customer Experience Management e Social Commerce	24h/a
CARGA HORÁRIA TOTAL		**432h/a**

DURAÇÃO: 18 MESES

MÓDULO **INTERNACIONAL**

Para potencializar a formação acadêmica com uma experiência internacional, todos os alunos de MBA e Pós-Graduação da FGV têm a opção de participar de módulos internacionais nas instituições parceiras. As universidades, em parceria com a FGV, desenham programas customizados exclusivos para a FGV nos formatos Live e Presencial. Após a conclusão do Módulo Internacional, os alunos poderão solicitar o apostilamento de Extensão Internacional no seu certificado de Especialização pela FGV.

**O Módulo Internacional é opcional e o seu valor não está incluído no preço do MBA ou Pós-Graduação.*

INDIANA UNIVERSITY

THE UNIVERSITY OF TAMPA

香港中文大學
The Chinese University of Hong Kong

FORMAÇÃO E EXCELÊNCIA ACADÊMICA

PARA QUEM É A FORMAÇÃO

Graduados em qualquer área do conhecimento que atuam ou desejam atuar na área de gestão comercial.; Gestores com interesse em aprimorar competências de liderança, de visão estratégica e de tomada de decisão no processo comercial.

O QUE VOCÊ VAI DESENVOLVER NO CURSO

- Desenvolver visão estratégica para conectar projetos aos objetivos do negócio.
- Fortalecer competências de liderança, comunicação e gestão de equipes.
- Aprimorar a capacidade de gerenciar riscos, recursos e mudanças organizacionais.

COORDENAÇÃO

BETOVEM COURA
Coordenador Acadêmico Nacional da FGV. Com mais de 15 anos de experiência executiva em multinacionais farmacêuticas e bancos de investimento, possui Doutor em Administração pela FCU, mestre em Administração de Empresas com concentração em Finanças pelo IBMEC. Atualmente, também atua como Conselheiro de Empresas (Board Member), CEO da ChaDo e cofundador da plataforma wakaro, além de acumular sólida experiência em educação corporativa para grandes corporações como Vale, Eletrobrás, Allianz, HP, GE, BNB, BRRF e Banco do Brasil.



JOSIANE GARCELLI SCHUNCK
PhD em Marketing e Mestre em Administração pela FGV-EAESP, é publicitária de formação com pós-graduação em Marketing. Realizou pesquisas e publicações sobre canais de marketing, estratégia de e-commerce, disrupção digital e organizações digitais. Executiva com mais de 16 anos de experiência na área de marketing de empresas nacionais e multinacionais como Avon Cosméticos. Professora e coordenadora dos cursos de MBA na FGV e na ESALQ/USP. Como consultora realizou projetos para empresas como Alpargatas, CA, Feito Brasil, MaryKay e Grupo RBS, entre outras.



CORPO DOCENTE

A FGV leva a excelência acadêmica e o conhecimento de vanguarda de seus centros de ensino e pesquisa no Rio de Janeiro e em São Paulo às diversas regiões do Brasil, por meio de sua rede de conveniadas.
O Corpo Docente e a Coordenação Acadêmica dos programa de MBA da Fundação Getulio Vargas são formados por professores que reúnem sólida atuação executiva em corporações de diversos portes e segmentos, além de rigorosa formação acadêmica.

MEB
CONVENIADA

FGV | EDUCAÇÃO EXECUTIVA