

Pós-graduação em **Negociação e Vendas**

O curso de pós-graduação está estruturado a partir do **desenvolvimento progressivo de competências** que articulam conhecimento, prática e aplicação estratégica.

 **O que é uma Competência?**

Um conjunto estruturado de habilidades que permite ao profissional atuar, decidir e gerar resultados em um tema específico da gestão. Cada competência contém **8 habilidades** | **36 horas** | **conhecimento + Habilidade + atitude => resultado**

**EAD - 100 % assíncrono**
Formato flexível

**12 meses**
de duração

**360h**
Carga horária total

Estrutura curricular

O curso está estruturado em 10 competências (disciplinas) de 36h cada:



- Previsão e Demandas S&OP
- Novas Tendências de Consumo
- Planejamento Estratégico e Treinamento de Vendas
- Customer Success
- Estratégias de Varejo
- Estratégias de Atacado
- Gestão Estratégica de Negócios Digitais: e-commerce, marketplace e subscription box



- Negociação em Ambiente de Rápida Mudança
- Construindo Times de Sucesso



- Customer-Centric Mindset

**Competências **Hard Skills**:** ênfase em conhecimentos técnicos, ferramentas operacionais, análise e execução prática.

**Competências **Soft Skills**:** foco em habilidades comportamentais, relacionais, de liderança e influência humana.

**Competências **Mindset**:** Modelos mentais flexíveis e holísticos para adaptação, decisões e ações de qualidade em cenários volátil.

 As competências do curso estão organizadas em três eixos formativos (Hard Skills, Soft Skills e Mindset), considerando o **eixo predominante de desenvolvimento de cada competência**. Todas as competências integram, em diferentes níveis, dimensões técnicas, comportamentais e cognitivas.

Metodologia de Aprendizagem Integrada

10 Competências : cada competência tem carga horária de 36h

 Cada competência é composta por **8 Habilidades** específicas.

 Cada habilidade é desenvolvida através de **3 Estações** de aprendizado.

**Estação de Desenvolvimento 1 – Experiência**
Contato inicial com o tema da habilidade por meio de conteúdos da **HSM Experience**, com foco na ampliação de repertório e conexão com práticas reais do mercado:

- Vídeos
- Textos
- Podcasts

**Estação de Desenvolvimento 2 – Teoria Identificada**
Aprofundamento conceitual e sistematização do conhecimento, estruturado em:

- 3 videoaulas de 15 minutos
- 3 eBooks de aprofundamento de conteúdo

Essa etapa consolida teorias, modelos e técnicas que fundamentam a prática profissional.

**Estação de Desenvolvimento 3 – Verificação de Aprendizagem**

- 3 questões de múltipla escolha ao final de cada habilidade
- 1 prova modular ao final de cada competência

Diferenciais HSM University

- Curso **reconhecido pelo MEC**.
- Conteúdos **exclusivos da HSM Experience**.
- Conexão com o Mercado: o curso é estruturado com base nas **práticas reais de sucesso e aplicáveis no ambiente corporativo**.
- Corpo docente com sólida **formação acadêmica e experiência de mercado**.
- **Connect-U: webinars e workshops opcionais com grandes experts** do mercado nacional e internacional.
- Acervo Ânima: acesso a um grande acervo de materiais relacionados à área de Gestão e Negócios: **Biblioteca Digital, hsm Experience, Minha Biblioteca, Biblioteca Ebsco e Biblioteca Senac**.