GUIA DO MBA

MBA
GESTÃO COMERCIAL E VENDAS COM IA



Impulsione seus resultados e performance com a Inteligência Artificial

Anhanguera

MBA EM

GESTÃO COMERCIAL E VENDAS COM IA

APRESENTAÇÃO

Bem-vindo(a), este guia foi preparado para que você conheça os principais aspectos que guiam sua experiência no MBA em Gestão Comercial e Vendas com IA, 100% online da Universidade Anhanguera com a coordenação do Professor MSc. Isaac Martins.

OBJETIVO

O foco do MBA é capacitar os alunos a utilizar a IA no dia a dia da gestão comercial, apresentando estratégicas, métodos, técnicas e ferramentas que vão impulsionar os resultados, melhorar a gestão e economizar o tempo dos envolvidos na área comercial.

Anhanguera







Anhanguera Educacional

A **Universidade Anhanguera**, faz parte do grupo **Cogna Educação** (uma das maiores organizações educacionais do mundo), consolidou-se como uma das instituições mais acessíveis e inovadoras do Brasil.

Em 2026, o grupo continua investindo em tecnologia e empregabilidade para oferecer uma formação focada nas demandas reais do mercado de trabalho.

Vantagens de ser aluno Anhanguera em 2026:

- *Parcerias Tecnológicas:* A Anhanguera mantém parcerias com gigantes como a Microsoft, oferecendo softwares e certificações que complementam o currículo acadêmico e tecnológico.
- *Flexibilidade e Inovação (AVA):* O Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) é moderno e permite que alunos de graduação e MBA estudem em seu próprio ritmo, com conteúdos atualizados e suporte de tutores.
- *Infraestrutura Completa:* Mesmo para quem opta pelo modelo semipresencial, as unidades contam com laboratórios de ponta e clínicas que atendem à comunidade, permitindo o aprendizado prático desde os primeiros semestres.

A Anhanguera destaca-se por transformar o ensino do MBA em uma meta alcançável, unindo tradição acadêmica a um modelo de ensino voltado para a carreira prática.



COSMOS - AVA

O AVA Cosmos é o ambiente onde o aluno faz tudo no MBA: acesso, aulas, documentos, avaliações e solicitações. Um dos melhores ambiente de aluno do mercado e em constante aperfeiçoamento.

Ele se destaca por ser simples de usar, ter tour guiado, recuperação de senha fácil, e deixar a jornada organizada do início ao certificado.
Além disso, a avaliação por disciplina tem múltiplas tentativas e foco em aprendizado, com correção comentada na etapa final.

O que torna o Cosmos um diferencial no nosso MBA

1. **Onboarding simples e guiado** (sem dor de cabeça no primeiro acesso). Assim que a matrícula é confirmada, você receberá um e-mail automático com o caminho do acesso, cria a senha com critérios de segurança e já entra no Cosmos.
2. **Tour de boas-vindas dentro da plataforma** O Cosmos oferece um tour inicial que apresenta as principais áreas e funções, ajudando o aluno a se localizar rapidamente e começar a estudar com confiança.
3. **Segurança e recuperação de acesso bem estruturadas** Esqueceu a senha? O aluno consegue redefinir por SMS ou e-mail, com validações adicionais — isso reduz suporte e aumenta a autonomia.



POR QUE ESCOLHER O MBA em Gestão Comercial e Vendas com IA?

Anhanguera

TOP 10 MOTIVOS PARA VOCÊ ESCOLHER O NOSSO MBA

Iniciar o **MBA em Gestão Comercial e Vendas com IA** conosco é escolher um caminho mais curto entre "esforço" e resultado. Aqui você não encontra um *curso genérico sobre Inteligência Artificial*.

A grande vantagem é a combinação que quase ninguém entrega: gestão comercial de alto nível + aplicação prática de IA. Veja agora **10 razões imperdíveis** para você iniciar sua formação agora mesmo!

1 PROFESSORES RENOMADOS

Os melhores profissionais de mercado, **referências em vendas** e mais mestres e doutores, especializados no ensino em IA.

Os alunos do **MBA** em Gestão Comercial e Vendas em IA têm **acesso à professores especialistas** em suas áreas de atuação com experiências e reconhecimentos nacionais e internacionais.

2 MAIOR GRUPO EDUCACIONAL DA LATAM

O Grupo Cogna é **um dos maiores conglomerados de educação do mundo**, estruturado em marcas como Anhanguera, Anglo, Unopar, Pitágoras, Unime, Uniderp, e opera com divisões como Kroton (ensino superior B2C), Saber (ensino básico B2C), Vasta Educação (B2B para escolas), Voomp e Platos (B2B para ensino superior), além de marcas como Red Balloon e Editora Saraiva. A empresa unificou muitas de suas bandeiras sob a marca Anhanguera para o ensino superior.

3 100% ONLINE

O MBA online te dá a maior vantagem de todas: **tempo a seu favor**. Você estuda sem travar sua rotina, sem deslocamento e sem depender de "dar certo no dia".

Isso é perfeito para quem vive meta, reunião e cobrança — você encaixa o aprendizado na sua agenda, mantendo constância sem virar refém de imprevistos. Além do mais, **você assiste, volta, pausa, anota e reaplica — quantas vezes precisar**.



4 AULAS PRÁTICAS COM FOCO EM IA



A grande vantagem é a combinação que quase ninguém entrega: gestão comercial de alto nível + **aplicação prática de IA.**

Você aprende como estruturar e liderar rotinas de performance, construir playbooks, usar dados e indicadores para enxergar gargalos antes que o mês “estoure” e aplicar IA para ganhar tempo, produtividade e controle do funil.

E para garantir que isso não fique só na teoria, você ainda conta com **aulas ao vivo mensais**, com conteúdo atual, tutoriais, entrevistas e mentorias — e, se não puder assistir ao vivo, tem acesso à gravação no grupo de tutoria.

5 ENCONTROS AO VIVO



Além das disciplinas curriculares, o aluno do MBA em Gestão Comercial e Vendas com IA terá acesso:

- **Encontros mensais ao vivo**. São aulas de apoio, entrevistas, tutoriais e sessão de mentoria exclusiva.

6 IA DE EBOOKS



Para complementar o conteúdo das aulas online, os alunos terão **acesso à um Agente de Inteligência Artificial** com os melhores EBOOKs de vendas e gestão que você poderá:

- Criar um mapa mental completo
- E ser o seu mentor virtual.

7 MÃO NA MASSA



Para garantir que os alunos tenham um conteúdo **prático e aplicável** durante as disciplinas temos aulas de mão na massa. Um trabalho prático ao final de cada disciplina, onde os estudantes aplicam o que aprenderam visando duplicar na empresa.

Além disso, durante o curso **vamos criar vários agentes de IAs** e disponibilizar para os alunos dessa turma.

8 GRUPO FECHADO DE TUTORIA



No mundo online, interações acontecem de forma ainda mais rápida.

Os alunos do nosso **MBA** tem acesso direto ao coordenador do curso para resolver dúvidas, **trocar experiências e ainda fazer networking** tudo isso através do nosso **grupo vip de tutoria**.

9 COMUNIDADE EXCLUSIVA



Você como aluno terá uma **comunidade para evoluir mais rápido**, com aulas, conteúdos extras e bônus incríveis. No fim, isso gera mais consistência, mais execução e mais resultado do que estudar isolado.

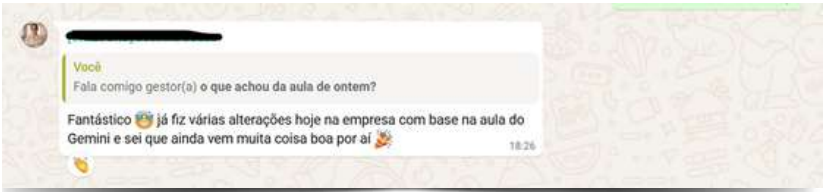
10 DEZENAS DE PROJETOS PRÁTICOS

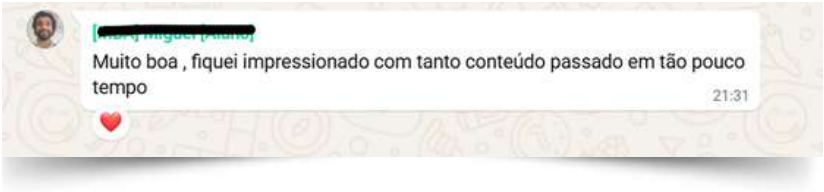
Durante 12 meses você terá **acesso a vários projetos práticos que vão te ajudar no seu dia a dia**. São agentes, robôs, trilhas e bootcamp que vão impulsionar a sua performance e de seu time.

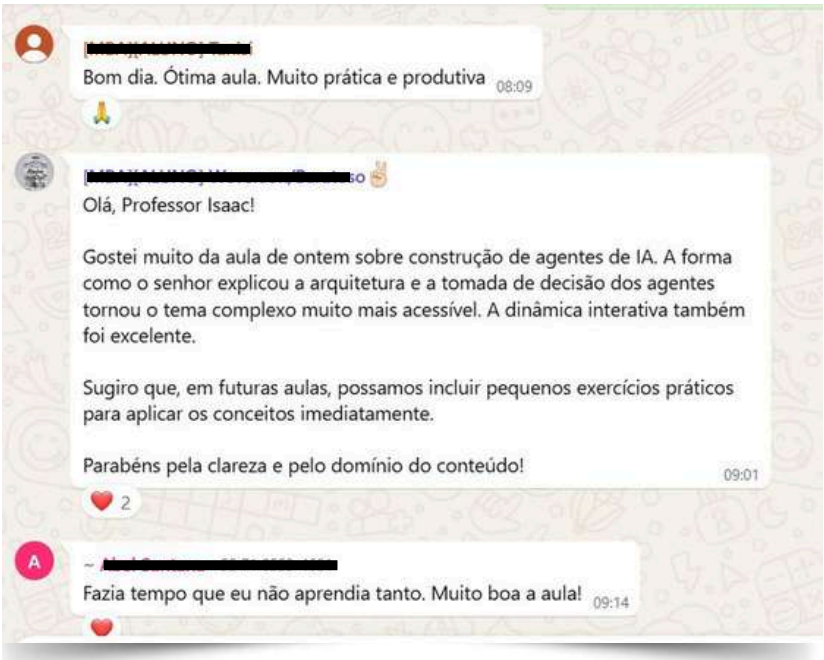


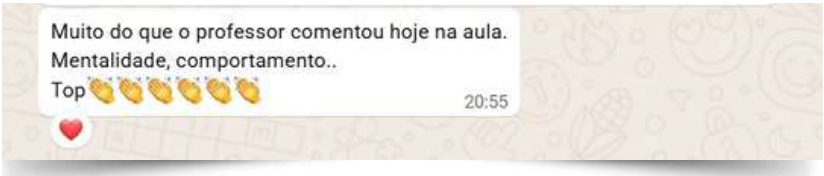
DEPOIMENTOS DE ALUNOS

Anhanguera


[redacted]
Você
Fala comigo gestor(a) o que achou da aula de ontem?
Fantástico 😇 já fiz várias alterações hoje na empresa com base na aula do Gemini e sei que ainda vem muita coisa boa por aí 🎉
18:26
👏


[redacted]
Muito boa , fiquei impressionado com tanto conteúdo passado em tão pouco tempo
21:31
❤️


[redacted]
Bom dia. Ótima aula. Muito prática e produtiva
08:09
🙏
[redacted]
Olá, Professor Isaac!
Gostei muito da aula de ontem sobre construção de agentes de IA. A forma como o senhor explicou a arquitetura e a tomada de decisão dos agentes tornou o tema complexo muito mais acessível. A dinâmica interativa também foi excelente.
Sugiro que, em futuras aulas, possamos incluir pequenos exercícios práticos para aplicar os conceitos imediatamente.
Parabéns pela clareza e pelo domínio do conteúdo!
09:01
❤️ 2
A
[redacted]
Fazia tempo que eu não aprendia tanto. Muito boa a aula!
09:14
❤️


Muito do que o professor comentou hoje na aula.
Mentalidade, comportamento..
Top👏👏👏👏👏👏
20:55
❤️

A

[redacted]

Boa tarde, gestor!
Gostei muito do nosso encontro. Foi um momento extremamente produtivo, principalmente pelas experiências compartilhadas e pela clareza nas apresentações sobre IA.
Saio com novos insights e ainda mais motivado para aplicar no dia a dia. Obrigado pela organização e condução!

14:30



~ [redacted]

Boa tarde professor;

Excelente encontro, o conteúdo foi claro, trouxe uma visão muito aplicável da IA na gestão. O mapa mental facilitou muito a compreensão e já me deu ideias para aplicar na rotina do CCO. Parabéns pela didática e energia. Abraço!

18:04



~ [redacted]

Você
Foto



aula pratica, com insight valiosos.. e mesmo com muito tempo no mercado sempre tem algo novo a aprender.. parabens.. foi top..

09:52



[redacted]

A aula foi sensacional 22:06

No começo pensei: hum, vai ensinar tudo que já sei. Depois: que massa! E mais uma vez, aprendi. Muito feliz em sempre saber que posso aprender mais e mais. Até sobre um tema que pensava que domino.

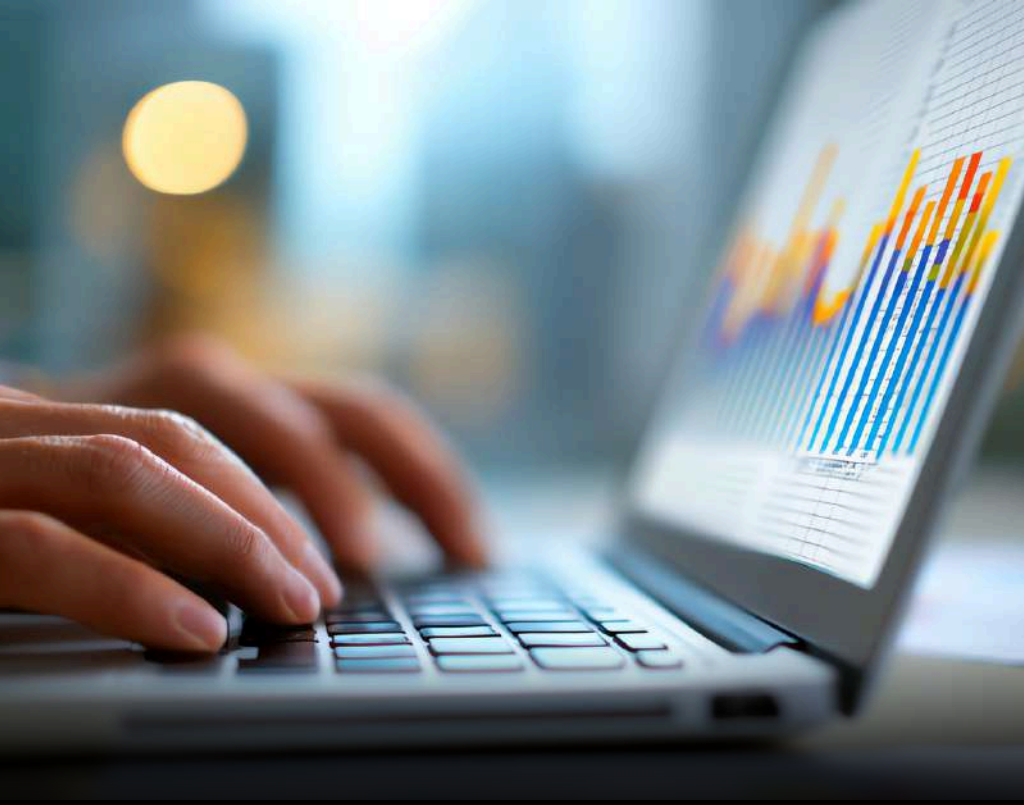
22:07

L

~ [redacted]

Sensacional. O Daniel tem uma didática incrível, e a aula foi o que espero realmente deste MBA. Práticas aplicáveis a nossa realidade e ganho de produtividade com redução do tempo!

22:08



A NOSSA METODOLOGIA

Anhanguera

Metodologia

A proposta pedagógica do nosso **MBA em Gestão Comercial e Vendas com IA** foi estruturado para oferecer uma jornada flexível e prática, respeitando o ritmo do aluno e a realidade de quem vive meta e rotina intensa. O foco é garantir uma experiência de aprendizagem consistente, com aplicação direta no dia a dia, fortalecendo a autonomia, o senso crítico e a evolução profissional.

Duração e a Carga Horária

A carga horária total do MBA é de **480 horas**, com duração de **12 meses**. Ao longo do programa, o aluno avança pelas disciplinas e atividades de forma estruturada, com foco em aplicação prática e evolução contínua.

E aqui está um grande diferencial: **não há TCC** — ou seja, você conclui o MBA sem precisar parar tudo no final para escrever um trabalho acadêmico, mantendo a energia no que mais importa: aprender e aplicar para gerar resultado no comercial.

Materiais de Estudo





Além das aulas gravadas, você terá um rico material de estudo, que funcionará como um guia para acompanhar e consolidar o conteúdo. São podcasts, ebooks, prompts e planilhas que ampliam a aprendizagem e aceleram a aplicação prática.

Sem contar a indicação de leituras de livros, artigos acadêmicos e profissionais e textos que visam aprofundar temas e trazer exemplos reais do mercado.

Anhanguera

Avaliações por Disciplinas

Ao final de cada disciplina, você realiza uma **Avaliação Virtual** (AV) diretamente no AVA (Cosmos). Ela funciona como um "checkpoint" oficial: você estuda o conteúdo (videoaulas, materiais e leituras) e, quando estiver pronto, faz uma prova online com 10 questões objetivas (múltipla escolha).

O melhor é que você **tem até 5 tentativas**, e o sistema vai te mostrando quais questões você errou, para você ajustar e evoluir. E tem um detalhe que eu gosto muito: na última tentativa, o Cosmos libera a resolução comentada, ou seja, você não só "faz a prova", você aprende com a correção.

Para ser aprovado na disciplina, a nota precisa ser igual ou superior a 7,0.

Certificação do MBA

Após concluir todas as disciplinas e cumprir os requisitos do programa, você poderá solicitar o seu certificado de MBA, com chancela institucional da Universidade Anhanguera.

Esse certificado é reconhecido pelo MEC e registra oficialmente a sua formação, trazendo a titulação de "**MBA em Gestão Comercial e Vendas com IA"** — um marco importante para fortalecer seu currículo, ampliar sua credibilidade no mercado e comprovar, de forma formal, a sua evolução profissional.



E tem um detalhe que faz diferença: você não sai só com "um papel". Você sai com um MBA que conversa com a prática, construída por professores e profissionais com experiência real de mercado, conectada ao que você precisa aplicar no dia a dia.

Anhanguera



CANAIS DE ATENDIMENTO E MATRÍCULA

11 97613-6977

mba@anhangueraeducacional.com.br

Anhanguera

www.anhangueraeducacional.com.br



CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DO MBA

Anhanguera

DISCIPLINA

Gestão Comercial na Era da Inteligência Artificial



Professor MSc. Isaac Martins

Objetivo:
Transformar a gestão comercial com Inteligência Artificial, adotando novos modelos de operação, processos e leitura do comportamento do cliente. Desenvolver planejamento e política comercial, gestão da força de vendas e construção de playbooks, aplicando IA para otimizar tempo, produtividade e tomada de decisão. Fortalecer também motivação e saúde mental para sustentar alta performance no ambiente comercial.

Módulos:

1. Inteligência Artificial e Transformação da Gestão Comercial
2. Gestão de Força de Vendas e Equipes com IA
3. Estratégias de Alta Performance e Atingimento de Metas
4. Gestão dos Clientes na Era da IA

DISCIPLINA

Gestão Estratégica Comercial



Professor Conrado Adolpho

Objetivo:
Impulsionar a atuação comercial com foco em dados, métricas de performance e estratégias de marketing e vendas, conectando indicadores como CAC, Ticket Médio e LTV à lucratividade do negócio. Desenvolver liderança e rotinas de gestão para equipes de alta performance, fortalecendo competências emocionais e cognitivas. Aplicar fundamentos de argumentação, construção de valor e etapas do processo comercial moderno.

Módulos:

- Marketing e Vendas Baseados em Dados
- Liderança e Gestão de Times Comerciais
- Desenvolvimento do Líder e Maturidade Emocional
- Argumentação Comercial e Construção de Valor

DISCIPLINA

Fundamentos da Inteligência Artificial



Professor Dr. Alessandro Coutinho

Objetivo:
Capacitar o entendimento de IA para gestores e profissionais de marketing e vendas, com foco estratégico e sem programação. Conhecer tipos e aplicações (preditiva e generativa), aplicar ferramentas e prompts no contexto comercial e adotar práticas responsáveis de governança, ética e segurança de dados.

Módulos:

- Fundamentos e Evolução da Inteligência Artificial
- Tipos de IA e Tecnologias Aplicadas a Negócios
- IA Generativa e Ferramentas Práticas para Gestores
- Governança, Ética e Implementação de IA nas Organizações

DISCIPLINA

Liderança e Gestão de Equipe de Vendas com Inteligência Artificial



Professor Luiz Lindner

Objetivo:
Transformar a liderança de equipes de vendas com foco em performance e desenvolvimento de pessoas, usando IA de forma estratégica. Aplicar práticas do gestor (feedback, contratação e treinamento) e integrar CRM e agentes de IA para otimizar tempo, acompanhar indicadores e ampliar resultados.

Módulos:

- Papel do Gestor de Vendas na Era da IA
- Gestão de Pessoas, Comunicação e Desenvolvimento
- Motivação, Performance e Gestão de Ciclo de Pessoas
- IA, CRM e Inteligência de Clientes na Gestão de Equipes

DISCIPLINA

Gestão de Vendas



Professora MSc. Carla Montenegro de Vasconcellos

Objetivo:
Transformar a gestão de vendas e relacionamento com clientes com foco em planejamento, execução e alta performance. Estruturar a gestão da força de vendas, integrar canais de marketing/vendas, aplicar precificação estratégica e fortalecer técnicas de negociação. Desenvolver gestão de stakeholders e ética para sustentar resultados consistentes.

Módulos:

- Gestão do Relacionamento com os Clientes
- Planejamento de Vendas
- Gestão da Força de Vendas
- Canais de Marketing/Vendas
- Precificação Estratégica
- Negociação: Conceito e Definição; Relevância
- Gestão de Stakeholders e Ética em Vendas

DISCIPLINA

Inteligência Comercial e Gestão de Números



Professor Conrado Adolpho

Objetivo:
Transformar a gestão comercial com inteligência de dados, aplicando BI, KPIs e matemática de vendas para decisões estratégicas. Integrar IA para analisar performance, identificar oportunidades, prever cenários e ajustar estratégias com mais precisão e previsibilidade.

Módulos:

- Fundamentos de Inteligência Comercial e Business Intelligence
- KPIs e Matemática de Vendas
- Gestão por Resultados e Performance Comercial
- Previsão, Ajustes Estratégicos e Tomada de Decisão com IA

DISCIPLINA

Inteligência Artificial Aplicada à Projeção de Vendas e Orçamento Comercial



Professor MSc. Isaac Martins

Objetivo:
Transformar projeções de vendas e orçamento comercial com BI e IA, criando metas, forecast, dashboards e indicadores com mais previsibilidade. Aplicar IA para previsão e segmentação e usar OKRs e Scrum para executar a gestão por resultados em times orientados por dados.

Módulos:

- Metas, Projeção de Vendas e Orçamento Comercial com IA
- Remuneração do Time Comercial e Gestão por Resultados
- Business Intelligence, IA e Monitoramento Comercial
- Raciocínio Analítico, OKRs e Scrum Aplicados às Vendas

DISCIPLINA

Marketing estratégico e Inteligência Competitiva



Professora MSc. Luisa Maria Sarábia Cavenaghi

Objetivo:
Transformar a estratégia de mercado com inteligência competitiva, segmentação e posicionamento. Aplicar marketing estratégico e gestão de portfólio para diferenciar a oferta e acompanhar tendências do mercado.

Módulos:

- Conceitos de Marketing e estratégia
- Conceitos e critérios de segmentação de mercado
- Análise e gestão do portfólio de produtos e serviços da empresa
- Estratégia e Planejamento de Mercado

DISCIPLINA

Marketing Digital com Inteligência Artificial Aplicado a Vendas



Professora Diana Pádua

Objetivo:
Transformar o marketing digital com IA para gerar demanda, nutrir leads e aumentar conversão e vendas. Aplicar tráfego, funis, copy, automação e segmentação avançada, usando IA para criar conteúdos, analisar dados, otimizar anúncios e integrar jornadas omnichannel ao time comercial.

Módulos:

- Fundamentos de Marketing Digital Orientado a Vendas
- Funis, Copywriting e Automação com IA
- Mídia Paga, Segmentação e Otimização com IA
- Data-Driven Marketing, IA e Alinhamento com Vendas

DISCIPLINA

Técnicas de Vendas na Era da Inteligência Artificial



Professor MSc. Isaac Martins

Objetivo:
Transformar a performance em vendas na era digital, unindo técnicas consultivas e negociação com IA para potencializar resultados. Aplicar neurovendas, scripts e copys, prospecção e social selling em B2C, B2B e B2G, usando IA para personalizar abordagens, automatizar rotinas e otimizar funil, CRM, pipeline e customer success.

Módulos:

- Técnicas de Vendas na Era da IA
- Neurovendas, Comportamento do Consumidor e Persuasão na Era da IA
- Prospecção, Relacionamento e Funis de Vendas com IA
- Vendas Consultivas, Negociação e Alta Performance

DISCIPLINA

Projetos Práticos em Inteligência Artificial



Professor Marco Lang

Objetivo:
Consolidar o aprendizado por meio de projetos reais, nos quais o aluno cria soluções de IA aplicadas à sua realidade profissional, com acompanhamento e mentoria.

Módulos:

- Fundamentos e Arquitetura de Agentes de IA em Vendas
- Construção de Agentes e Tutoriais Baseados em Conhecimento
- Tutorial de Ias
- IAs Open Source
- Agentes em Canais Comerciais

DISCIPLINA

Empreendedorismo e Growth Hacking



Professora MSc. Natália Martinêz Ambrogi Woitas

Objetivo:
Transformar a visão empreendedora para identificar oportunidades, inovar e estruturar um negócio com base em recursos digitais. Aplicar fundamentos de growth hacking e entender como novas tecnologias influenciam estratégias de marketing e crescimento.

Módulos:

- Tendências de mercado
- Inovação e Disrupção
- Lançando um novo negócio com o método lean startup
- Growth Hacking – o que é e como aplicá-lo.

MBA
GESTÃO COMERCIAL E VENDAS COM IA



NOSSOS
PROFESSORES

Professores



Isaac Martins
Mestre pela USP, especialista em IA para Vendas, Autor de Best Sellers, uma das maiores autoridades em VNP do Brasil. Coordenador dos MBAs em IA na Universidade Anhanguera.



Conrado Adolpho
Reconhecido como um dos pioneiros do marketing digital no país. Com formação em Marketing é uma das maiores autoridades em vendas digitais no Mundo.



Alessandro Coutinho
Doutor pela USP em Segurança Cybernetica em Inteligência Artificial. Information Security Specialist at Petrobras. Uma das grandes autoridades em segurança de IA



Luis Lindner
Reconhecido como um mentor e consultor em Inteligência Artificial (IA) aplicada à produtividade e lucro empresarial. CEO do Instituto Neurocientífico e do Supercoach Treinamentos;



Carla Montenegro de Vasconcellos
Mestre em Administração de Empresas pelo UFRJ, com extensão no IE Business School, Espanha. Pós-graduada em Negócios pela FGV. Bacharel em Economia e Administração pela UFRRJ. Professora do Grupo Ibmec.

Professores



Luisa Maria Sarábia Cavenaghi
Mestre em Administração - Universidade Estadual de Londrina- UEL. (2016). Especialista em Gerenciamento e Planejamento Estratégico pela PUC - Pontíficia Universidade Católica do Paraná(2005)



Diana Pádua
Head de Marketing Digital e Inteligência Artificial aplicada a Growth, CRM, Inovação e Marketing por Dados, Consultora Empresarial formada em Marketing.



Marco Lang
Um dos mais conceituados profissionais de IA voltado para negócios do Brasil. Publicitário e criador de um ecosistema educacional em IA com mais de 1 milhão de pessoas



Natalia Martinez Ambrogi Woitas
Mestre em Administração com MBA em E-commerce. Especialista em Growth Hacking com foco em programas de desenvolvimento de startups


PRONTO PARA
LIDERAR
VENDAS COM IA?
Anhanguera
WHATSAPP 11 97613-6977