

Relatório dos Diagnósticos e Artigos do Curso de Gestão Comercial

2016

Autor/Aluno: **Josiane Schlestein**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Estratégias, penetração de mercado, estudo de caso na empresa GW Telecomunicações Ltda.
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **André Jaqueline Ev**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Relatório de Diagnóstico organizacional da empresa eletrodomésticos Schwertner Ltda.
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

2017

Autor/Aluno: **Alexandre Pedro Dri**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Artigo - A importância do Marketing de Relacionamento e CRM para a melhoria no desempenho da Indústria Catarinense de tubos e corrugados
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Eder Gomes Rosa**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Pós-Venda: Uma Grande vantagem competitiva
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Ediane Cassiane Roos**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) O Marketing de relacionamento como estratégia de reativação dos clientes
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Juliano Mapelli**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) A importância do Marketing de Relacionamento entre a entidade sindical e seus associados: Estudo de Caso no sindicato da Indústria de Calçados, componentes para componentes para calçados de Três Coroas.
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Marlei Rosa**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) A
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

2018

Autor/Aluno: **Anderson Souza da Silva**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Benefícios do Marketing de relacionamento e CRM: Como a gestão de relacionamento influencia no desempenho do Hotel Novotel
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Morais

Autor/Aluno: **Cleiton Miguel Cooreia Von Grafen**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) A importância do planejamento comercial
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Morais

Autor/Aluno: **Liziane Koch**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) A importância do marketing de relacionamento aliado ao *Customer Relationship Management*
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Morais

Autor/Aluno: **Luciane Cardozo**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) A importância da capacitação e desenvolvimento da equipe de vendas para melhoria do desempenho de uma indústria no Vale do Paranhana
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Morais

2019

Autor/Aluno: **Felipe Tiago Lemen**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Os benefícios do treinamento de produtos e moda, quando aplicados a vendedores varejistas no segmento de calçados e acessórios: Estudo de Caso na empresa Zapatto do município de Porto Alegre/RS
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Fernanda Fulber**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Marketing de relacionamento com foco no atendimento aos clientes de agências de viagens: Estudo de Caso na empresa CVC- Sapiranga/RS
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Jessica dos Santos Sant'anna**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) A importância da ampliação e permanência dos colaboradores em uma empresa
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Mônica Thais de Souza**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Os benefícios da implantação de CRM para o desenvolvimento estratégico da área comercial
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes

Autor/Aluno: **Vinicius Henrique de Andrade**

- A) Relatório de Diagnóstico da Área Comercial
- B) Plano de marketing: Estudo de Caso em um escritório de engenharia no município de Rolante/RS.
- C) Orientador: Dr. Roberto Tadeu Ramos Moraes