

A ABRAIDI promoveu, em 8 de agosto, uma aula magna do Curso de Agentes Comerciais em Dispositivos Médicos. A apresentação foi do gerente executivo da ABRAIDI e coordenador da Academia, Davi Uemoto, que iniciou detalhando a grade curricular estruturada em 6 pilares para uma plateia com mais de 60 pessoas.

“É um curso pioneiro no setor de dispositivos médicos estruturado para auxiliar os alunos a encontrarem caminhos e possibilidades em um mercado bastante competitivo e dinâmico. A construção do conteúdo programático é resultado de uma extensa pesquisa e de realização de entrevistas com lideranças do setor, que apresentaram os principais gargalos de fornecimento e comentaram qual seria o novo perfil de um profissional dedicado à área de vendas”, relatou Davi Uemoto.

O coordenador da Academia destacou a qualificação do corpo docente formado por profissionais com uma ampla bagagem acadêmica e que, ainda, têm um vasto conhecimento prático dos desafios do setor e alternativas com relação às soluções.

Uma novidade do Curso de Agentes Comerciais em Dispositivos Médicos é a inclusão de uma coordenação acadêmica, papel que exercido por Isac Ribeiro, executivo sênior da área de vendas. Ribeiro tem formação em gestão de marketing pela FGV, com MBA em andamento de gestão empresarial. O coordenador possui experiência de mais de dez anos como gestor de equipes múltiplas de marketing, e-commerce B2B, B2C e vendas.

Ribeiro comentou que o papel dos professores será de facilitar e fomentar o debate em aula a partir de um pano de fundo conceitual, endereçando os principais desafios na área de vendas. O presidente da ABRAIDI, Sérgio Rocha, também integrante do corpo docente abordou, juntamente com Ribeiro, alguns dos desafios enfrentados, que incluem três questões fundamentais: absorção e custos das novas tecnologias; novos modelos de remuneração (pacote entre hospitais e planos de saúde, dentre outros); e como agregar valor nos “preços” dos produtos fornecidos.

A partir de uma metodologia ativa, o objetivo do Curso de Agentes Comerciais em Dispositivos Médicos é auxiliar os alunos a responderem as perguntas. As aulas serão realizadas todas terças e quintas-feiras das 18hs às 20hs por meio da plataforma Zoom. Ao final, todos os alunos passarão por um trabalho de conclusão, que consiste na realização de uma simulação de vendas, técnica conhecida como role play.

As inscrições ainda estão abertas. [Mais informações.](#)



**Fonte:** [Abraidi](#), em 09.08.2023.