**DOUGLAS DOS REIS PAIVA**

Rua: Cônego Reis Nº 90

Bairro: Centro

São João Nepomuceno - MG

CEP: 36.680-000

DN: 15/04/82- 38 Anos

Tel - (31) 996164682 (32) 985070173

E-mail- [douglasrpaiva@yahoo.com.br](mailto:douglasrpaiva@yahoo.com.br)

1. **OBJETIVOS**: Representante Comercial/ Vendedor.
2. **FORMAÇÃO:**

* **Superior Incompleto**

Produção Cênica

Faculdade Machado Sobrinho

Previsão de Conclusão 2017 (Trancada 3º Período)

Juiz de Fora – MG.

* **Ensino Médio**

Escola Estadual Professor Gabriel Arcanjo de Mendonça

Data Conclusão- 31/12/2003

São João Nepomuceno MG

**3 – CURSOS E EVENTOS:**

**Escola de Cursos Online (ESCON) MATRÍCULA: 60461**

**Representante Comercial.**

Início: 24/08/2020 Fim: 25/08/2020:

Carga Horária (08 horas) Nota Final: 100 Pontos.

* A Figura do Representante Comercial.
* A Importância da Comunicação Eficaz.
* Ética.
* Faça Seu Marketing Pessoal.
* Marketing Pessoal.

**Técnicas de Vendas e Gestão Comercial.**

Início: 27/08/2020 Fim: 28/08/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Administração de Vendas.
* Comunicação Empresarial.
* Fundamentos da Administração.
* Instrumento de Planejamento e Controle.

**Planilha Eletrônica.**

Início: 28/08/2020 Fim: 29/08/2020

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Introdução.
* Parte 1.
* Data e Hora.

**Plano de Vendas.**

Início: 30/08/2020 Fim: 31/08/2020

Carga Horária: 08 Horas Nota Final 100 Pontos.

* 5 Dicas para Progredir nas Vendas em Atacado.
* Administração de Vendas.
* Atendimento Ao Cliente.
* Estratégias de Preços.

**Técnicas de Prospecção Comercial.**

Início: 12/09/2020 Fim: 13/09/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* A Importância da Geração de Leads Para o Sucesso de Seu Negócio.
* Administração de Vendas.
* Atendimento Ao Cliente.
* Etapas De Vendas.
* Como Rankear No Google.

**Básico De Vendas.**

Início: 15/09/2020 Fim: 16/09/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Atendimento Ao Cliente.
* Estratégias de Preços.
* Administração de Vendas.
* Marketing no Século XXI.
* Os 5 Pilates que Garantem a Qualidade no Atendimento ao Cliente.

**Excel Avançado.**

Início: 18/09/2020 Fim: 19/09/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Excel Avançado.
* Excel – Fórmulas, Funções e Gráficos.
* Funções= Hoje no Excel.

**Negociação Comercial.**

Início: 21/09/2020 Fim: 22/09/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Atendimento a Cliente.
* Comunicação Empresarial.
* Instrumentos de Planejamento e Controle Financeiro.
* Marketing – Relacionamento.

**Vendas Atacado.**

Início: 26/09/2020 Fim: 27/09/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* 05 Dicas para Progredir nas Vendas no Atacado.
* Administração de Vendas.
* Atendimento ao Cliente.
* Conceito de Atacado.
* Estratégias de Preços.

**Vendas No Varejo.**

Início: 28/09/2020 Fim: 29/09/2020

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Atendimento ao Cliente.
* Administração de Vendas.
* Conceito de Varejo.
* Estratégias de Preços.

**Marketing Digital.**

Início: 30/09/2020 Fim: 01/10/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* A Era da Informação.
* Globalização.
* Marketing Digital.

**Neurolinguística.**

Início: 06/10/2020 Fim: 07/10/2020

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* PNL.
* Relações Humanas.
* Você Em Avaliação.

**Técnicas de Atendimento Ao Cliente.**

Início: 08/10/2020 Fim: 09/10/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Atendimento Ao Cliente.
* Qualidade no Atendimento ao Público.
* A Importância da Comunicação Eficaz nas Organizações.
* Relações Interpessoais e suas Formas de Intervenção.

**Noções de Logística Comercial.**

Início: 10/10/2020 Fim: 11/10/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* A Influência do Comércio Exterior.
* A Importância da Logística.
* Gestão de Pessoas.
* Gestão da Cadeia de Suprimentos.

**Postura E Imagem Profissional.**

Início: 10/10/2020 Fim: 11/10/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Comunicação Pessoal.
* Marketing Pessoal.
* Postura Profissional.

**Formação de Preços de Vendas.**

Início: 15/10/2020 Fim: 16/10/2020.

* Estratégias Psicológicas de Preços.
* Custos Teoria e Prática.
* Estratégia de Preços.

**Inglês Intermediário.**

Início: 06/11/2020 Fim: 07/11/2020.

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Literatura Inglesa.
* Guia Prático do Inglês.
* Gramática.

**Noções de Instalação de Rastreamento e Monitoramento de Veículos.**

Início: 14/11/2020 Fim:15/11/2020

Carga Horária: 08 Horas Nota Final: 100 Pontos.

* Sistema de Rastreamento de Veículos para Empresas de Transporte Utilizando Navegação por Satélite.
* Monitoramento de Veículos.
* Análise dos Sistema de Rastreamento e Monitoramento de Rota em um Centro de Distribuição.

**4- Experiência Profissional.**

* **Representante Comercial (autônomo).**

Cargo: Vendedor – Consultor.

Funções: Vendas de produtos de cosméticos, perfumarias e nutraceuticos.

Data- Junho de 2016 a Julho de 2017.

São João Nepomuceno – MG

Atendente, Garçom. (Bar da Matriz Juá)

Funções: Atendimento ao público de pedidos de porções e bebidas e balcão.

Data: Agosto de 2018 à Fevereiro de 2019.

Monitor de Festas: Happy Day e Point Kids.

Funções: Cuidar e zelar do ambiente e monitora os brinquedos.

Data: Fevereiro de 2019 à Março de 2020.

1. **Resumo das habilidades ou competências comportamentais.**

* Boa fluência verbal.
* Organização.
* Capacidade de trabalhar sob pressão.
* Dinamismo, disposição e capacidade de trabalhar em time.
* Desejo de crescimento pessoal e profissional e acima de tudo humildade busco uma oportunidade.