

# Vendas

TechGuide - Alura, FIAP e PM3

---

## Nível 1

### Vendas na era digital:

- Desenvolver estratégias inovadoras de vendas que capacitem a equipe a tomar decisões estratégicas, promovendo uma cultura de autonomia e responsabilidade.
- Estimular a diversidade nas abordagens de vendas, incentivando a troca de ideias e técnicas entre vendedores com diferentes perfis e experiências, enriquecendo a estratégia de vendas e aumentando o engajamento da equipe.
- Criar ambiente de trabalho motivador para equipe de vendas.

### Conteúdos

- **Artigo** Como fazer vendas digitais? Tudo que você precisa saber (<https://br.hubspot.com/blog/sales/vendas-digitais>)
- **Artigo** Mercado digital: entenda como funciona e as principais tendências (<https://br.hubspot.com/blog/marketing/mercado-digital>)

### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: vendas na era digital (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-alta-performance>)
- **Artigo** Etapas de vendas: quais são e como funcionam (<https://www.alura.com.br/artigos/etapas-de-vendas>)

### Gestão de carteira:

- Desenvolver estratégias eficazes de segmentação de carteira, permitindo uma personalização mais precisa das abordagens de vendas e maximizando o valor do cliente em longo prazo.
- Implementar práticas de gestão que promovam o relacionamento contínuo e fortalecido com os clientes, utilizando ferramentas e metodologias que suportem um acompanhamento estratégico e pró-ativo.
- Capacitar a equipe de vendas para identificar e explorar oportunidades de upsell e cross-sell, aumentando a rentabilidade da carteira de clientes com técnicas que agreguem valor ao cliente.
- Promover uma cultura de excelência na gestão de carteira, onde a eficiência operacional e o retorno sobre o investimento sejam continuamente aprimorados através de feedbacks constantes e ajustes estratégicos.

### Conteúdos

- **Artigo** Rentabilização e gestão de carteira de clientes: veja como fazer (<https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/gestao-de-carteira-de-credito/rentabilizacao-e-gestao-de-carteira-de-clientes-veja-como-fazer/#:~:text=O%20primeiro%20passo%20para%20rentabilizar,de%20atua%C3%A7%C3%A3o%20e%20loc>)
- **Artigo** 12 passos para manter uma boa relação com o cliente (<https://medium.com/neft-com-br/manter-uma-boa-rela%C3%A7%C3%A3o-com-o-cliente-%C3%A9-fundamental-para-o->

[sucesso-de-qualquer-neg%C3%B3cio-f2816ba7b88c\)](#)

- **Artigo** Como realizar a gestão de carteira de clientes na sua revenda agrícola (<https://www.sagri.com.br/gestao-de-carteira-de-clientes/#:~:text=Segmentar%20a%20carteira%20de%20clientes,t%C3%AAm%20maior%20potencial%20de>

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: gestão de carteira (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-alta-performance-gestao-carteira>)
- **Artigo** Análise de clientes: dicas e metodologias (<https://www.alura.com.br/artigos/analise-de-clientes>)

#### Customer Success:

- Aprenda a aplicar Customer Success como uma estratégia central para aumentar a receita e retenção de clientes em sua empresa.
- Entenda a evolução e a importância do Customer Success e como ele se diferencia de outras áreas de atendimento ao cliente.
- Domine técnicas de escuta ativa e Spin Selling para melhorar o atendimento e impulsionar o sucesso do cliente.
- Identifique os principais indicadores de sucesso em Customer Success e como usá-los para avaliar e melhorar a experiência do cliente.

#### Conteúdos

- **Artigo** O que é Customer Success e seus 4 principais desafios (<https://www.agendor.com.br/blog/customer-success-o-que-e-crm/>)
- **YouTube** Customer Success: Confira casos práticos (<https://www.youtube.com/watch?v=f0YfIESlgwA>)

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Customer Success: cultura centrada em cliente (<https://cursos.alura.com.br/course/customer-success-cultura-centrada-cliente>)
- **Artigo** O cliente no centro: Customer Centric e Customer Experience (<https://www.alura.com.br/artigos/cliente-centro-customer-centric-customer-experience>)

#### Social Selling:

- Desenvolver uma presença digital sólida e autêntica que reforce a marca pessoal e profissional de vendedores, utilizando plataformas sociais para construir confiança e autoridade no mercado.
- Capacitar equipe de vendas para identificar e engajar decisores certos dentro de redes sociais, aplicando técnicas de segmentação e prospecção que maximizem a eficácia das abordagens.
- Implementar estratégias de criação e compartilhamento de conteúdo relevante que ressoe com o público-alvo, estimulando o engajamento e posicionando a empresa como líder de pensamento no setor.
- Estabelecer métricas claras e sistemas de monitoramento para avaliar o impacto das atividades de social selling, permitindo ajustes estratégicos que melhorem os resultados e a eficiência das vendas sociais.

#### Conteúdos

- **Artigo** Social Selling: definição, benefícios e dicas para líderes de vendas (<https://business.linkedin.com/pt-br/sales-solutions/social-selling>)

- **Artigo** O que é social selling? ([https://vtex.com/pt-br/blog/marketing/o-que-e-social-selling/?utm\\_term=&utm\\_campaign=BRA\\_pmax\\_2023&utm\\_source=adwords&utm\\_medium=ppc&hsa\\_acc=9663921675](https://vtex.com/pt-br/blog/marketing/o-que-e-social-selling/?utm_term=&utm_campaign=BRA_pmax_2023&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=9663921675))
- **YouTube** O que é SOCIAL SELLING? Aprenda como começar hoje ([https://www.youtube.com/watch?v=QijJAB\\_5I58](https://www.youtube.com/watch?v=QijJAB_5I58))

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: Social Selling (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-de-alta-performance-social-selling>)

## Nível 2

### Técnicas para melhorar o aprendizado sobre o mercado:

- Desenvolver a habilidade de análise de mercado através de técnicas avançadas de pesquisa, permitindo que a equipe de vendas compreenda profundamente as tendências, concorrentes e necessidades do cliente.
- Capacitar a equipe de vendas com ferramentas e métodos eficazes para identificar e estudar o comportamento do consumidor, proporcionando insights valiosos que orientem a estratégia de vendas.
- Criar cultura de aprendizado contínuo, onde os vendedores sejam incentivados a atualizar regularmente conhecimentos sobre o mercado e a adaptar suas abordagens de acordo com as mudanças no ambiente de negócios.
- Implementar rotinas de estudo e reflexão sobre o mercado que integrem o conhecimento adquirido com a prática de vendas, garantindo que os insights de mercado sejam aplicados de forma eficaz nas interações com os clientes.

#### Conteúdos

- **Artigo** Você sabe como fazer um estudo de mercado? Descubra em 7 passos (<https://www.agendor.com.br/blog/como-fazer-um-estudo-de-mercado/>)
- **Artigo** Estudo de Mercado: O Que é e Como Fazer Um Em 7 Passos Simples (<https://neilpatel.com/br/blog/estudo-de-mercado/>)

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: técnicas para melhorar seu aprendizado (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-aprenda-a-aprender>)
- **Artigo** Aprendizagem sem distância: como aprender a aprender no ensino mediado por tecnologias (<https://www.alura.com.br/artigos/aprendizagem-sem-distancia-aprender-a-aprender-ensino-tecnologias>)

### Prospecção de clientes:

- Desenvolver e implementar estratégias de prospecção que permitam identificar e segmentar clientes potenciais com maior precisão, utilizando dados e análises de mercado para orientar esforços de vendas.
- Capacitar equipe de vendas para criar perfis detalhados de cliente ideal (ICP), garantindo que a prospecção seja focada em leads com maior probabilidade de conversão e alinhamento com os objetivos de negócio.
- Otimizar o processo de prospecção através do uso de ferramentas e tecnologias que acelerem a identificação e o contato com leads qualificados, aumentando a eficiência e a produtividade da equipe de vendas.

- Estabelecer métricas claras para monitorar o desempenho das atividades de prospecção, permitindo ajustes contínuos e melhoria dos processos para garantir um pipeline de vendas robusto e sustentável.

#### Conteúdos

- **Artigo** O que é prospecção de clientes, métodos e como fazer? (<https://www.serasaexperian.com.br/blog-pme/prospeccao-de-clientes-como-fazer/>)
- **Artigo** Guia Definitivo para Prospecção de Clientes B2B: como maximizar seus resultados e potencializar sua estratégia de negócios (<https://blog.neoway.com.br/prospeccao-de-clientes/#>)

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: prospecção de clientes (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-prospeccao-de-clientes>)
- **Artigo** Veja o que fazer para prospectar clientes de maneira mais eficiente (<https://www.alura.com.br/artigos/veja-o-que-fazer-para-prospectar-clientes-de-maneira-mais-eficiente>)

#### Entendendo a necessidade do cliente:

- Aprimorar a capacidade de diagnóstico das necessidades dos clientes, utilizando técnicas de escuta ativa e análise estratégica para compreender profundamente os desafios e expectativas dos clientes, alinhando as soluções oferecidas às suas reais necessidades.
- Desenvolver conexões de confiança e credibilidade com prospects e clientes, criando abordagens comerciais personalizadas que considerem os perfis e interesses dos stakeholders envolvidos, garantindo que as propostas de valor sejam tangíveis e relevantes.
- Capacitar a equipe de vendas para mapear e qualificar oportunidades de vendas de maneira eficaz, assegurando que o retorno sobre as soluções oferecidas seja claramente tangível para o cliente, promovendo decisões de compra informadas e baseadas em benefícios concretos.

#### Conteúdos

- **Conteúdo** Veja como atender às expectativas e necessidade do cliente (<https://foccoerp.com.br/blog/necessidade-do-cliente/>)
- **Conteúdo** Entendendo as Necessidades do Cliente: Definição, Classificações, Significado, Abordagens (<https://www.linkedin.com/pulse/entendendo-necessidades-do-cliente-defini%C3%A7%C3%A3o-jaime-pargan-wo9uf/>)
- **Podcast** Como criar necessidade no cliente: 6 estratégias para melhores resultados em vendas (<https://meetime.com.br/blog/podcast/como-criar-necessidade-no-cliente/>)

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: entendendo a necessidade do cliente (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-entendendo-a-necessidade-do-cliente>)

## Nível 3

#### Outbound Marketing:

- Estruturar um processo de outbound marketing baseado em métricas sólidas e melhores práticas, garantindo que a equipe de pré-vendas utilize técnicas comprovadas para maximizar a geração de leads qualificados.
- Capacitar a equipe de pré-vendas com habilidades e ferramentas exclusivas para otimizar o contato inicial com potenciais clientes, assegurando que as abordagens sejam eficientes e resultem em conversões de alta qualidade.

- Desenvolver um ciclo contínuo de melhoria e evolução do processo de outbound, focando na adaptação às mudanças do mercado e no refinamento das estratégias de prospecção, para transformar dados qualitativos em resultados quantitativos significativos.

#### Conteúdos

- **Conteúdo** Outbound Marketing: o que é e como prospectar clientes ativamente (<https://meetime.com.br/blog/vendas/outbound-marketing/>)
- **YouTube** Inbound e Outbound marketing: qual a diferença? (<https://www.youtube.com/watch?v=8kIFBbr05YM>)

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Outbound Marketing: pré-vendas de alta performance (<https://cursos.alura.com.br/course/outbound-marketing-pre-vendas>)
- **YouTube** Inbound Marketing - Alura Live #45 (<https://www.youtube.com/watch?v=UbUicCXoHt8>)

#### Solução e proposta:

- Mapear as necessidades do cliente de forma precisa e profunda, garantindo que as soluções propostas estejam alinhadas com os desafios e objetivos específicos de cada cliente, aumentando a relevância e a eficácia das propostas.
- Desenvolver habilidades de influência e persuasão na equipe de vendas para guiar os clientes na escolha das soluções que melhor atendem às suas necessidades, utilizando argumentos baseados em valor e benefícios concretos.
- Capacitar a equipe para criar e apresentar propostas assertivas e estratégicas, integrando a identificação de stakeholders, gestão de riscos e criação de cenários de uso, assegurando que cada proposta seja clara, convincente e focada em resultados mensuráveis.

#### Conteúdos

- **Artigo** O que são Stakeholders: significado e exemplos (<https://exame.com/carreira/guia-de-carreira/stakeholders-o-que-sao-e-quais-sao-os-principais-tipos/>)
- **Artigo** O cenário de vendas no Brasil (<https://business.linkedin.com/pt-br/sales-solutions/b2b-sales-strategy-guides/the-state-of-sales-2022-ptbr-edition>)

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: solução e proposta (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-solucao-e-proposta>)

#### Perguntas poderosas sobre vendas:

- Aprimorar a comunicação da equipe de vendas, desenvolvendo habilidades de escuta ativa e questionamento estratégico para evitar vieses cognitivos e entender profundamente as necessidades dos clientes.
- Capacitar a equipe para utilizar perguntas abertas e fechadas de forma eficaz, aplicando a técnica de SPIN Selling para desafiar os clientes e guiar conversas de vendas consultivas que conduzam a fechamentos bem-sucedidos.
- Integrar perguntas poderosas no processo de vendas para identificar e explorar oportunidades, facilitando a descoberta dos objetivos de negócio dos clientes e construindo propostas que atendam diretamente às suas necessidades.

#### Conteúdos

- **Artigo** SPIN Selling: aprenda o que é e como vender mais usando boas perguntas (<https://meetime.com.br/blog/vendas/spin-selling-o-que-e/>)

- **Artigo** SPIN Selling ou como convencer o cliente (<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/spin-selling-ou-como-convencer-o-cliente,f4374ca4458a6810VgnVCM1000001b00320aRCRD>)

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Vendas de alta performance: perguntas poderosas (<https://cursos.alura.com.br/course/vendas-perguntas-poderosas>)

## Habilidade Auxiliar: Empreendedorismo

### Inovação Social e Empreendedorismo:

- Construir e fortalecer um ecossistema de inovação dentro das organizações, onde profissionais são incentivados a colaborar, compartilhar conhecimentos e experimentar novas abordagens, utilizando o empreendedorismo social como um motor para a transformação e o crescimento sustentável.
- Promover a cultura de empreendedorismo voltada para a inovação, capacitando os indivíduos a identificar oportunidades de mercado e a desenvolver iniciativas que integrem aspectos sociais e ambientais ao núcleo dos negócios, gerando valor compartilhado.
- Incorporar práticas de inovação social dentro das organizações, incentivando a criação e implementação de soluções que gerem impacto positivo

#### Conteúdos

- **YouTube** Vamos mudar o mundo com mulheres, empreendedorismo e tecnologia?! | Empresa Jr. | FIAP (<https://www.youtube.com/watch?v=l4BBVWy84IM>)
- **Artigo** Empreendedorismo social e inovação social: uma análise bibliométrica ([http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232020000400511](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232020000400511))

#### Conteúdos Alura:

- **Curso** Inovação Social e Empreendedorismo: conduza a mudança e gere impacto (<https://cursos.alura.com.br/course/inovacao-social-empreendedorismo-mudanca-impacto>)
- **Podcast** Inovação e Disrupção – Hipsters #167 (<https://www.hipsters.tech/inovacao-e-disrupcao-hipsters-167/>)
- **Curso** Viabilidade de Projetos & Negócios: fluxo de caixa, juros, VPL, TIR e payback (<https://cursos.alura.com.br/course/viabilidade-projetos-negocios-fluxo-caixa-juros-vpl-tir-payback>)

### Ideia ao plano de negócios:

- null
- null
- null
- null

#### Conteúdos

- **Artigo** Como Fazer um Plano de Negócios: 10 Passos Para Atrair Investidores e Traçar Metas (<https://www.hostinger.com.br/tutoriais/como-fazer-um-plano-de-negocios>)
- **Artigo** 6 ideias de negócio para novos empreendedores (<https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/ideias-negocio/>)

### Conteúdos Alura:

- **Curso** Empreendedorismo: da ideia ao plano de negócios (<https://cursos.alura.com.br/course/empreendedorismo>)
- **Conteúdo** Criatividade e inovação ([https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-criatividade-inovacao?\\_pos=5&\\_sid=19e38b54a&\\_ss=r](https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-criatividade-inovacao?_pos=5&_sid=19e38b54a&_ss=r))

### Business Model Canvas:

- Estruturar ideias de negócios de forma clara e prática, utilizando o Business Model Canvas para transformar conceitos em modelos tangíveis, organizando componentes essenciais como segmentos de clientes, propostas de valor e canais de distribuição.
- Desenvolver um plano de negócios robusto que atraia investidores e parceiros, baseando-se no Business Model Canvas para detalhar como a empresa gerará e entregará valor, abordando estrutura de custos, fluxos de receita e atividades e parcerias-chave.
- Fomentar a análise crítica e a adaptação contínua do modelo de negócios, utilizando o Canvas como uma ferramenta dinâmica para identificar oportunidades de inovação, otimização de recursos e resposta a mudanças no mercado.
- Integrar recursos e atividades-chave para maximizar a eficiência e o valor oferecido, garantindo que todos os componentes do Business Model Canvas estejam interconectados e contribuam para o sucesso e sustentabilidade do empreendimento.

### Conteúdos

- **Conteúdo** Template de Business Model Canvas (<https://miro.com/pt/modelos/business-model-canvas/>)
- **Artigo** Making a business model canvas: How-tos, templates, and tips (<https://www.canva.com/online-whiteboard/business-model-canvas/>)

### Conteúdos Alura:

- **Curso** Business Model Canvas parte I: um modelo poderoso para o seu negócio (<https://cursos.alura.com.br/course/business-model-canvas>)
- **Curso** Business Model Canvas parte II: avance no seu modelo de negócios (<https://cursos.alura.com.br/course/avance-na-construcao-de-negocios>)

### Roadmap:

- Um roadmap é uma representação visual que descreve a visão estratégica de um produto ou projeto e seu plano de execução ao longo do tempo.
- Alinhe o roadmap com os objetivos de negócio e as metas do produto.
- Priorize recursos e funcionalidades com base no valor para o cliente e para o negócio.
- Defina marcos e prazos realistas para o desenvolvimento e entrega.
- Comunique o roadmap de forma clara e transparente com todas as partes interessadas.
- Esteja aberto a ajustes e adaptações conforme novas informações e mudanças de contexto.
- Colete feedback regularmente para ajustar o roadmap conforme necessário.
- Assegure que o roadmap esteja alinhado com as estratégias e objetivos da organização.

### Conteúdos

- **Artigo** Glossário - Roadmap (<https://www.cursospm3.com.br/glossario/roadmap/>)
- **Artigo** Conheça o roadmap: a ferramenta que guia a estratégia da sua empresa (<https://blog.runrun.it/o-que-e-roadmap/>)



- **Artigo** Roadmap (<https://miro.com/pt/agile/o-que-e-roadmap/>)

#### Conteúdos Alura:

- **Artigo** Roadmap de Produtos: O que é e como criar um? (<https://www.alura.com.br/empresas/artigos/como-criar-roadmap-de-produtos>)
- **Curso** Roadmap: como criar e manter o mapa de produto (<https://cursos.alura.com.br/course/roadmap-criar-manter-mapa-produto>)

## Habilidade Auxiliar: Product Management

### Gestão de Produtos - Fundamentos:

- Gestão de Produtos é o processo de desenvolver, lançar e gerenciar produtos de forma eficaz para atender às necessidades dos clientes e alcançar objetivos de negócios.
- Definir visão clara e estratégia para o produto.
- Entender necessidades e preferências dos clientes.
- Especificar requisitos e funcionalidades do produto.
- Priorizar recursos com base no valor para o cliente e para o negócio.
- Analisar métricas e feedback para orientar decisões.
- Estar aberto a mudanças e ajuste a estratégia conforme necessário.

#### Conteúdos

- **Artigo** Fundamentos de Product Management (<https://www.cursospm3.com.br/blog/fundamentos-product-management/>)
- **Artigo** Product Manager: o que faz, salário e como ingressar na profissão (<https://www.cursospm3.com.br/blog/product-manager-guia-o-que-faz-salario-como-ingressar-na-profissao/>)
- **Artigo** Entenda o que faz um Product Manager e qual a sua importância para o sucesso do seu produto (<https://rockcontent.com.br/blog/product-manager/>)
- **Site** MBA PRODUCT MANAGEMENT & GROWTH HACKING (<https://www.fiap.com.br/mba/mba-em-product-management-growth-hacking-discovery-delivery-scale>)

#### Conteúdos Alura:

- **Artigo** Product Manager: O que é e como se destacar na área (<https://www.alura.com.br/artigos/product-manager-o-que-e-e-como-se-destacar>)
- **Curso** Product Management: agilize o desenvolvimento de produtos (<https://cursos.alura.com.br/course/product-management-desenvolvimento-produtos>)
- **Curso** Product Manager: uma jornada em gestão de produto (<https://cursos.alura.com.br/course/product-manager-jornada-gestao-produto>)

### Product Discovery:

- Product Discovery é o processo de entender as necessidades dos usuários, identificar oportunidades de mercado e conceber soluções inovadoras para desenvolver produtos bem-sucedidos.
- Analisar o mercado para identificar tendências e oportunidades.
- Conduzir entrevistas para entender as necessidades dos usuários.
- Criar protótipos para validar ideias e conceitos com os usuários.
- Estudar os concorrentes para identificar lacunas e diferenciais.



- Testar hipóteses para validar a viabilidade do produto.
- Mapear as jornadas dos usuários para identificar pontos de dor.

### Conteúdos

- **Artigo** O que é Product Discovery, como se diferencia do Product Delivery, e qual o seu valor na Estratégia de crescimento da Empresa (<https://medium.com/@pravy.design/o-que-%C3%A9-product-discovery-como-se-diferencia-do-product-delivery-e-qual-o-seu-valor-na-estrat%C3%A9gia-9cd4e6c50e2c>)
- **Artigo** Product Discovery: o que é, como fazer e quais as melhores técnicas (<https://produtosincriveis.co/blog/product-discovery-o-que-e-como-fazer-e-quais-as-melhores-tecnicas>)

### Conteúdos Alura:

- **Podcast** Product Manager: O que é e como se destacar na área (<https://cursos.alura.com.br/extra/layerstech/product-discovery-layers-ponto-tech-114-a1958>)
- **Podcast** Product Discovery (<https://cursos.alura.com.br/extra/hipsterstech/product-discovery-hipsters-188-a372>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: Product Discovery (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-digitais-product-discovery>)
- **Curso** Startupismo: Product Discovery (<https://cursos.alura.com.br/course/startupismo-product-discovery>)

### Gestão de Produtos Digitais:

- Gestão de produtos digitais envolve o desenvolvimento, lançamento e otimização de produtos digitais, como aplicativos e plataformas online, para atender às necessidades dos usuários e alcançar objetivos de negócios.
- Colocar as necessidades dos usuários no centro do processo de desenvolvimento.
- Definir uma visão clara e estratégia para o produto digital.
- Mapear e otimizar a jornada do usuário no produto.
- Coletar e analisar feedback dos usuários para melhorias.
- Adotar metodologias ágeis para entregas rápidas e iterativas.
- Utilizar dados para tomar decisões informadas sobre o produto.

### Conteúdos

- **Artigo** Gestão de produtos digitais: entenda a importância (<https://www.cursospm3.com.br/blog/gestao-de-produtos-digitais-entenda-a-importancia/>)
- **Artigo** Gestão de Produtos: a área que está brilhando aos olhos do mercado (<https://www.cursospm3.com.br/blog/gestao-de-produtos-a-area-que-esta-brilhando-os-olhos-do-mercado/>)
- **Artigo** Gestão de produtos digitais: o que é e como fazer (<https://herospark.com/blog/gestao-de-produtos-digitais/>)
- **Artigo** Gestão de Produtos como você nunca viu (<https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-mulheres-de-produto>)
- **Site** FIAP - Pós Tech em Digital Product Management (<https://postech.fiap.com.br/curso/digital-product-management/>)

### Conteúdos Alura:

- **Curso** Gestão de produtos digitais: Produto vs. Projeto (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-digitais-produto-vs-projeto>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: priorização (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-priorizacao>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: validação (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-digitais-validacao>)
- **Curso** Gestão de produtos digitais: aceleração (<https://cursos.alura.com.br/course/gestao-produtos-aceleracao>)

---

TechGuide - Alura  
Alura, PM3 e FIAP  
O Techguide.sh é um projeto open source