



GUIA DE PERCURSO

CST EM GESTÃO COMERCIAL

 **Anhanguera**



SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO DO CURSO

OBJETIVOS DO CURSO

PERFIL DO EGRESSO

2. ORGANIZAÇÃO DO CURSO

ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA

SISTEMA DE AVALIAÇÃO

CONTEXTUALIZAÇÃO SOBRE A PRÁTICA

EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO

ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO

3. APOIO AOS ESTUDOS

4. MATRIZ CURRICULAR E EMENTÁRIO

MATRIZ CURRICULAR

EMENTÁRIO

CARO(A) ESTUDANTE,

Seja bem-vindo(a)!

Iniciando a sua trajetória acadêmica, é importante que você receba as informações acerca da organização do seu curso, bem como dos espaços pelos quais sua jornada se concretizará.

No intuito de orientá-lo, apresentamos neste Guia de Percurso informações objetivas sobre o funcionamento do seu curso e suas especificidades.

Desejamos a você uma ótima leitura e um excelente período de estudos. Você perceberá que o tempo passa muito rápido e é muito bom saber que você escolheu preenchê-lo de forma muito sábia para a sua vida!

Coordenação do Curso

1 APRESENTAÇÃO DO CURSO

O Curso de CST em Gestão Comercial, ofertado na modalidade EaD, cumpre integralmente ao que é estabelecido na Legislação Nacional vigente, em relação às competências e aos conteúdos obrigatórios a serem desenvolvidos com vistas ao que está estabelecido para o perfil profissional e quanto ao uso de recursos tecnológicos como viabilizador do processo didático-pedagógico.

Nesse sentido, o curso é ofertado no(s) formato(s) abaixo:

DIGITAL (100% On-line): Nessa oferta, você acessará às vídeoaulas e todo conteúdo didático digital no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), de acordo com o horário e o local que forem mais convenientes. Embora você tenha autonomia para decidir quando e onde estudar, recomendamos que crie um cronograma de estudos para melhor uso do seu tempo. Importante lembrar que o seu planejamento, o seu foco, a sua disciplina, a sua determinação e a sua consistência serão um grande diferencial!

Você contará com o suporte dos tutores a distância e dos docentes das disciplinas, viabilizadas por meio do AVA.

Você irá ao polo de apoio presencial para realizar a sua prova presencial.

OBJETIVOS DO CURSO

Os objetivos do curso estão previstos, considerando o perfil profissional do egresso, a estrutura curricular, o contexto educacional e as características locais e regionais.

Nesse contexto caracteriza-se o perfil profissional a ser formado pela IES com a expressão das principais competências a serem desenvolvidas pelo aluno, durante sua formação acadêmica, à luz das disposições da Resolução CNE/CP nº 1, de 5 de janeiro de 2021.

A estrutura curricular foi concebida para atender às necessidades locais, regionais e nacionais, permitindo a integração social na comunidade externa por meio de ações desenvolvidas no decorrer do curso.

O contexto educacional em que o curso foi constituído contempla as demandas nacionais, de modo efetivo, considerando as questões de natureza social, econômica e educacional.

Os objetivos do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial foram concebidos e implementados buscando uma coerência, em uma análise sistêmica e global, com os seguintes aspectos: perfil profissional do egresso, estrutura curricular e contexto educacional.

Nesse contexto, ao se definir a estrutura curricular do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, foi determinado o perfil profissional em consonância com os ideais de sua mantenedora, das orientações estabelecidas no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (CNCST), no Projeto Político Institucional (PPI) e no Plano de Desenvolvimento institucional (PDI), que direcionaram o principal objetivo do Tecnólogo em Gestão Comercial a ser formado pela IES, os quais estão alinhados à luz dos agentes regulatórios.

Assim, o curso tem como objetivo principal, formar um Tecnólogo em Gestão Comercial que tenha como valores e pressupostos essenciais um perfil generalista, crítico, reflexivo, propositivo, humanístico e dinâmico, capaz de aplicar tecnologias, com domínio científico, ainda, prestando serviços de assessoria técnica e/ou consultoria e para pesquisa na área, atento às necessidades sociais do contexto no exercício profissional da Gestão Comercial, capaz de elaborar projetos, empreender no negócio e na sua carreira, gerenciar o setor de vendas de negócios diversos, estudar viabilidades de negócios, realizar análises comerciais, pesquisas de mercado, desenvolver relacionamento com cliente e definir preços de venda, privilegiando a qualidade e a segurança requeridas pelo setor, garantindo a efetividade do alcance das metas, dos melhores resultados e, por fim, do desenvolvimento organizacional. Nesse sentido, é esperada a aquisição de conhecimentos e técnicas da área de Gestão Comercial com o objetivo de oferecer suporte ao desenvolvimento de organizações e de potencializar o seu desempenho no mercado.

Como objetivo específico do curso:

- I. Desenvolver projetos e atividades para aproximá-lo da comunidade regional na qual ele irá se inserir profissionalmente;
- II. Estimular a compreensão e a aplicação de tecnologias e técnicas estratégicas em Gestão Comercial, compatíveis à sua área de atuação, e enfrentar os desafios que o setor impõe, dominando vendas e sistemas de informação comercial, desenvolvimento de ferramentas de pesquisas de mercado e viabilidade comercial, além de gerenciamento de métricas voltadas à formação de preços e aos relacionamentos com clientes;
- III. Desenvolver capacidade para atuar planejando, avaliando e gerenciando recursos e processos de Gestão Comercial, buscando qualidade, produtividade e competitividade organizacional;
- IV. Promover a busca e a utilização de tecnologias organizacionais de gestão no processo de tomada de decisão comercial;
- V. Promover a responsabilidade socioambiental, garantindo a ética profissional e as suas contribuições à sociedade em que está inserido.

O gestor comercial representa um profissional responsável por melhorar os processos nas mais diferentes organizações, já que sem um devido planejamento e inteligência no setor comercial, as decisões estratégicas podem se tornar aleatórias e prejudiciais para uma empresa. Nos últimos anos a área comercial tem se tornado cada vez mais aquecida, muito em função da ampliação do empreendedorismo.

Segundo a Agência Sebrae de Notícias (ASN), em 2020 o Brasil atingiu o maior patamar de empreendedorismo dos últimos 20 anos, com aproximadamente 25% da população envolvida na abertura de um negócio ou com que abriu uma empresa recentemente (ASN, 2020). Essa grande abertura de novos negócios demanda para cada nova empresa um planejamento do setor de vendas.

O profissional de Gestão Comercial trabalha com análise, planejamento, pesquisa e gestão de vendas no setor comercial de empresas. Devido ao grande número de empresas que possuem um setor comercial, o mercado de trabalho do Gestor Comercial está aquecido (GUIA DA CARREIRA, 2022).

O Gestor Comercial deve apresentar algumas competências específicas, como: conhecimento sobre marketing, vendas, análise de mercado; visão estratégica; elaboração de planejamento; utilização de métricas; e conhecimentos a respeito de relacionamento com o cliente. Além disso, algumas habilidades são importantes para o sucesso desse profissional: liderança, lidar com pressão, buscar resultados, controle emocional, paciência, empatia, liderança, proatividade, curiosidade, boa comunicação e ambição (ROCHA, 2022).

Assim, o tecnólogo em Gestão Comercial poderá adquirir competências importantes vinculadas as disciplinas de sua matriz curricular como: decisões estratégicas em vendas, análises comerciais e oportunidades, pesquisa de mercado, estudos de viabilidade, métodos de formação de preços, relacionamento com clientes e acompanhamento de pós-venda, preparado para atender essa demanda, seja em grandes empresas consolidadas do mercado ou em novas empresas provenientes do fomento do empreendedorismo.

Considerando que quase todas as organizações, de qualquer porte ou ramo de atividade, podem demandar pelo profissional de Gestão Comercial e, ainda, diante da crescente complexidade que o mercado e os negócios vêm apresentando, o gestor comercial hoje não pode ater-se exclusivamente aos modelos mais teóricos e restritivos de solução dos problemas, sendo indispensável obter formação que possa munir-lo de uma visão crítica mais acurada e global da empresa. Suas atividades tornam-se mais importantes, assumindo maiores níveis de responsabilidade, prevendo-se grandes desafios para o futuro.

Nesse contexto, definidos os elementos norteadores de cada disciplina do curso, caracteriza-se o perfil profissional do tecnólogo em Gestão Comercial com a expressão das principais competências, habilidades e atitudes a serem desenvolvidas pelo aluno, durante sua formação acadêmica.

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial proposto pela IES reúne elementos que asseguram, na formulação curricular, o atendimento às exigências atuais relativas à complexidade do ambiente profissional, tendo em vista a formação do profissional com habilitação técnica e científica, postura ética e comprometimento com a sociedade. A política do curso prima pela qualidade do ensino, com o comprometimento de oportunizar uma formação integral do aluno, através do ensino, pesquisa e extensão, como elementos indissociáveis do processo de formação.

PERFIL DO EGRESSO

Para a concepção do perfil do egresso, a proposta de organização curricular foi articulada em observância às competências e habilidades que você precisa desenvolver, respeitando-se as aprendizagens, os conhecimentos e as construções adquiridas anteriormente.

O curso, por meio do modelo acadêmico, preocupa-se com uma formação do profissional-cidadão competente e capacitado a ingressar e manter-se no mercado de trabalho, desenvolvendo-se com eficiência e eficácia na área que escolheu atuar.

Para a formação desse egresso, a proposta de organização curricular foi realizada em função das competências que os alunos precisam desenvolver, respeitando-se as aprendizagens, os conhecimentos e as construções adquiridas anteriormente. Nessa proposta, a elaboração do currículo teve como referência o que a IES busca para seu egresso, definindo as áreas de atuações profissionalizantes, a composição das competências a serem desenvolvidas e, conseqüentemente, o conjunto de componentes curriculares que contribuem para se estabelecer as conexões necessárias para o futuro profissional.

Assim, a IES busca que o egresso do curso seja um profissional que, de acordo com as determinações legais do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, previstas no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia, tenha como valores e pressupostos essenciais um perfil generalista, crítico, reflexivo, propositivo, humanístico e dinâmico, para atuar no contexto socioeconômico do país, sendo um profissional e um cidadão comprometido com os interesses e desafios da sociedade contemporânea e capaz de acompanhar a evolução científica e tecnológica

da sua área de atuação, mantendo adequado padrão de ética profissional, conduta moral e respeito ao ser humano, estando apto a:

- I. Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos;
- II. Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado;
- III. Planejar e realizar pesquisas de mercado, estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária;
- IV. Criar e desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes;
- V. Gerenciar a área comercial e os sistemas de informações de uma organização;
- VI. Definir métodos de formação de preços, considerando tributos, custos, concorrência e valor para o cliente;
- VII. Gerenciar a área comercial;
- VIII. Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.

Dessa maneira, compreende-se que os conteúdos previstos desenvolvem o conhecimento científico, acadêmico e profissional no aluno, contudo no processo de ensino-aprendizagem do aluno também são desenvolvidas as competências esperadas para o egresso.

Vale destacar que, as disciplinas e competências a serem trabalhadas no curso estão de acordo com as determinações legais e demandas do mercado de trabalho para o curso. Uma das estratégias utilizadas para retroalimentar essa característica é obtida através do Canal Conecta, que por meio das pesquisas de empregabilidade permite conhecer a evolução do desempenho do egresso em suas carreiras.

O perfil apresentado ainda tem como cerne aquilo que o egresso necessitará conhecer para ser capaz de desenvolver suas atividades nas diversas áreas da sua profissão, articulando-as com suas realidades locais e regionais. Destaca-se que as competências que serão desenvolvidas ao longo do curso estão no Anexo do documento.

Dessa forma, espera-se que o egresso esteja apto para atuar nas seguintes áreas profissionais:

- I. Gestão e Supervisão de Vendas;
- II. Empreendedorismo Comercial;
- III. Gestão do Relacionamento com o Cliente;
- IV. Consultoria, Staff e Gestão Comercial.

2 ORGANIZAÇÃO DO CURSO

ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA

O desenvolvimento das disciplinas ocorre conforme o Calendário Acadêmico, observando a linha do tempo, disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) que você irá acessar com seu *login* e sua senha exclusivos.

O material didático, é fundamental para a realização das atividades programadas além de ser componente obrigatório das provas presenciais. Sempre que necessitar de orientações para a realização das atividades propostas, você poderá entrar em contato com o seu tutor a distância.

Você também pode consultar o detalhamento destas atividades no Manual Acadêmico disponível no AVA.

SISTEMA DE AVALIAÇÃO

No sistema de Avaliação, cada disciplina possui um nível que determina quais atividades valem pontos e a quantidade total de pontos disponíveis.

Para entender cada uma dessas atividades, quanto vale e os critérios de avaliação, veja os detalhes no Manual da Avaliação disponível no AVA.

Acesse sempre a linha do tempo, disponível em seu AVA, para organizar a sua rotina de estudo e se preparar para todas as atividades previstas no curso.

CONTEXTUALIZAÇÃO SOBRE A PRÁTICA

A estruturação curricular do curso prevê a articulação entre a teoria e a prática, com o objetivo de possibilitar a aplicabilidade dos conceitos teóricos das disciplinas, por meio de vivência de situações inerentes ao campo profissional, contribuindo para o desenvolvimento das competências e habilidades necessárias para sua atuação nas áreas da futura profissão.

EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

As atividades extensionistas são componentes obrigatórios, conforme estabelecido pela Legislação.

Têm como finalidade articular os conteúdos teóricos em aplicações práticas, por meio de ações voltadas à sociedade, tendo como premissa, o atendimento das necessidades locais, de forma integrada e multidisciplinar, envolvendo a comunidade acadêmica.

A realização das atividades de extensão universitária tem como um dos pilares a convivência realística fundada no intercâmbio de conhecimentos e benefícios entre sociedade e comunidade acadêmica, permitindo que sejam realizadas ações que articulem também ensino e iniciação científica, quando possível, e o auxílio prático e efetivo junto ao público assistido.

Você terá a oportunidade de desenvolver projetos com ações comunitárias a partir de um problema local, vinculado a um dos Programas de Extensão Institucional, a saber: atendimento à comunidade; ação e difusão cultural, inovação e empreendedorismo, e sustentabilidade.

As ações extensionistas serão realizadas presencialmente, baseadas nas especificidades regionais escolhidas por você. As orientações de funcionamento da extensão estarão disponíveis no AVA e terão suporte de tutores e professores.

Você terá a oportunidade de colocar a “mão na massa” e compartilhar conhecimentos e competências que você já desenvolveu no seu curso!

ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO

No seu percurso acadêmico, você poderá realizar o Estágio Curricular Não Obrigatório, que tem como objetivo desenvolver atividades extracurriculares que proporcionem o inter-relacionamento dos conhecimentos teóricos e práticos adquiridos durante o curso.

Esse estágio pode ser realizado no setor privado, em entidades e órgãos de administração pública, instituições de ensino e/ou pesquisa em geral, por meio de um termo de compromisso, desde que traga vivência efetiva de situações reais de trabalho e ofereça o acompanhamento e orientação de um profissional qualificado.

ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO

As Atividades Complementares Obrigatórias (ACO) são componentes curriculares obrigatórios, que permitem diversificar e enriquecer sua formação acadêmica e se efetivam por meio de experiências ou vivências do aluno, durante o período de integralização do curso, contemplando atividades que promovam a formação geral, como também a específica, ampliando suas chances de sucesso no mercado de trabalho.

Alguns exemplos de modalidades de ACO são: estágio curricular não obrigatório, visitas técnicas, monitoria acadêmica, programa de iniciação científica, participação em cursos, palestras, conferências e outros eventos acadêmicos, relacionados ao curso.

Recomendamos que você se organize e vá realizando as atividades, aos poucos, em cada semestre.

3 APOIO AOS ESTUDOS

Para que você organize seus estudos, é necessário que tenha disciplina, responsabilidade e administre seu tempo com eficiência no cumprimento das atividades propostas.

Para apoiá-lo, disponibilizamos no AVA os manuais abaixo:

- **Manual da Avaliação:** descreve o modelo de avaliação, as atividades previstas por tipo de disciplina, como obter pontuação e os critérios de aprovação.
- **Manual Acadêmico:** detalha o sistema acadêmico, as atividades a serem realizadas, o sistema de avaliação, procedimentos acadêmicos, atendimento ao estudante e outros serviços de apoio. É o documento que deve nortear sua vida acadêmica, pois contém todas as informações necessárias do ingresso no curso à formatura.
- **Guia de Orientação de Extensão:** orienta a realização das atividades extensionistas, detalhando o objetivo, as ações, operacionalização dos projetos, entrega e critérios de avaliação.

Consulte também em seu AVA:

- **Sala do tutor:** espaço no AVA onde são divulgadas orientações gerais pelos tutores a distância.
- **Biblioteca Virtual:** disponibiliza diversos materiais que vão desde os livros didáticos, periódicos científicos, revistas, livros de literatura disponíveis nas diversas bases de dados nacionais e internacionais.
- **Avaliação Institucional:** anualmente, o aluno é convidado a participar da avaliação institucional, mediante questionários que são disponibilizados em seu AVA. O acadêmico avalia a instituição, o curso, os docentes, os tutores, o material didático, a tecnologia adotada, entre outros aspectos. Os resultados possibilitam ações corretivas e qualitativas dos processos, envolvendo todos os setores da Instituição.

4 MATRIZ CURRICULAR E EMENTÁRIO

MATRIZ CURRICULAR

SEM	DISCIPLINAS	CH TOTAL
1	EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	60
1	GESTÃO DE PROJETOS	60
1	MODELOS DE GESTÃO	60
1	RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL - OPTATIVA	60
1	SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA	60
2	COMUNICAÇÃO E EDUCAÇÃO CORPORATIVA - OPTATIVA	60
2	GESTÃO DE PESSOAS	60
2	LEGISLAÇÃO EMPRESARIAL APLICADA	60
2	MATEMÁTICA FINANCEIRA	60
2	MÉTODOS QUANTITATIVOS	60
3	CENÁRIOS ECONÔMICOS E POLÍTICAS DE COMPRAS	60
3	ESTRATÉGIA EMPRESARIAL E NEGOCIAÇÃO	60

3	GESTÃO MERCADOLÓGICA NA ERA DIGITAL	60
3	PESQUISA E INTELIGÊNCIA DE MARKETING	60
3	PROJETO DE EXTENSÃO I - GESTÃO COMERCIAL	230
3	SISTEMAS DE INFORMAÇÃO GERENCIAL	60
4	FORMAÇÃO DE PREÇOS E CUSTOS	60
4	FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES DE VENDAS	60
4	GESTÃO DE SERVIÇOS E VAREJO	60
4	LOGÍSTICA E GESTÃO DA QUALIDADE	60
4	PROJETO DE EXTENSÃO II - GESTÃO COMERCIAL	230
-	ATIVIDADES COMPLEMENTARES	100

*Disciplina com carga horária prática

EMENTÁRIO

CST EM GESTÃO COMERCIAL

1

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

FUNDAMENTOS E ASPECTOS INICIAIS DA INOVAÇÃO E PROCESSOS DE INOVAÇÃO
PANORAMA DO EMPREENDEDORISMO E OPORTUNIDADE EMPREENDEDORA
PERSPECTIVA LEAN, PLANO DE NEGÓCIOS E METODOLOGIAS DE GESTÃO
TÓPICOS AVANÇADOS EM INOVAÇÃO E ESTRATÉGIA

GESTÃO DE PROJETOS

CONCEITOS GERAIS SOBRE GESTÃO DE PROJETOS
GERENCIAMENTO DE ESCOPO, TEMPO, CUSTO E RISCOS EM PROJETOS
GERENCIAMENTO DE QUALIDADE, RECURSOS HUMANOS E COMUNICAÇÃO EM PROJETOS
METODOLOGIAS DE GESTÃO DE PROJETOS

MODELOS DE GESTÃO

COORDENAÇÃO E CONTROLE: PROCESSOS, TECNOLOGIAS E FERRAMENTAS DE GESTÃO E TENDÊNCIAS

MODELOS DE GESTÃO E PROCESSOS GERENCIAIS: A EVOLUÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO E A ATUAÇÃO DO GESTOR

ORGANIZAÇÃO: PROCESSO, TECNOLOGIAS E FERRAMENTAS DE GESTÃO E TENDÊNCIAS

PLANEJAMENTO: PROCESSO, TECNOLOGIAS E FERRAMENTAS DE GESTÃO E TENDÊNCIAS

RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL - OPTATIVA

ALTERNATIVAS SÓCIOAMBIENTAIS

CONTRADIÇÕES DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E A ABORDAGEM ECOLÓGICA E SOCIAL

CRISES AMBIENTAL E SOCIAL E O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

POLÍTICAS SÓCIOAMBIENTAIS E A GESTÃO CORPORATIVA

SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA

CIDADANIA E DIREITOS HUMANOS

DILEMAS ÉTICOS DA SOCIEDADE BRASILEIRA

ÉTICA E POLÍTICA

PLURALIDADE E DIVERSIDADE NO SÉCULO XXI

2

COMUNICAÇÃO E EDUCAÇÃO CORPORATIVA - OPTATIVA

COMUNICAÇÃO CORPORATIVA: TIPOS, MEIOS E TÉCNICAS

EDUCAÇÃO CORPORATIVA: CONCEITOS E PRÁTICAS

O TRABALHO COM O TEXTO NA COMUNICAÇÃO CORPORATIVA

USO DA LÍNGUA E COMUNICAÇÃO CORPORATIVA

GESTÃO DE PESSOAS

INTRODUÇÃO À GESTÃO DE PESSOAS: COMEÇANDO A ENTENDER DE PESSOAS

PESQUISA DE CLIMA ORGANIZACIONAL (PCO)

PLANO DE RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

PROGRAMA DE INTEGRAÇÃO

LEGISLAÇÃO EMPRESARIAL APLICADA

DIREITO E LEGISLAÇÃO DO CONSUMIDOR
DIREITO E LEGISLAÇÃO EMPRESARIAL
DIREITO E LEGISLAÇÃO TRABALHISTA
DIREITO E LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA

MATEMÁTICA FINANCEIRA

ANÁLISE DE FINANCIAMENTOS
APLICAÇÕES DOS CONCEITOS BÁSICOS
INVESTIMENTO
JUROS E PARCELAMENTOS - CONCEITOS BÁSICOS

MÉTODOS QUANTITATIVOS

ESTATÍSTICA DESCRITIVA
ESTATÍSTICA INFERENCIAL (PARTE I)
ESTATÍSTICA INFERENCIAL (PARTE II)
FUNÇÃO AFIM E FUNÇÃO QUADRÁTICA

3

CENÁRIOS ECONÔMICOS E POLÍTICAS DE COMPRAS

ANÁLISE ECONOMICA
COMPRAS
FORNECEDORES
NEGOCIAÇÃO

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL E NEGOCIAÇÃO

CONTEXTUALIZAÇÃO DE ESTRATÉGIA EM NEGOCIAÇÃO COMERCIAL
NEGOCIAÇÃO APLICADA ÀS ATIVIDADES COMERCIAIS
NEGOCIAÇÃO COMERCIAL: IMPLEMENTAÇÃO, FECHAMENTO E AVALIAÇÃO
NEGOCIAÇÃO: CONCEITO, PROCESSO, COMUNICAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITO

GESTÃO MERCADOLÓGICA NA ERA DIGITAL

ANÁLISE AMBIENTAL E DE MERCADO
GERENCIAMENTO DA COMUNICAÇÃO E PROMOÇÃO
GERENCIAMENTO DE PREÇOS
GESTÃO DE PRODUTO, SERVIÇOS, MARCAS E DOS CANAIS DE VENDA

PESQUISA E INTELIGÊNCIA DE MARKETING

COLETA DE DADOS
MÉTODOS E TIPOS DE PESQUISA MERCADOLÓGICA
PESQUISA MERCADOLÓGICA: PLANEJAMENTO, EXECUÇÃO E ANÁLISE DE RESULTADOS
SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE MARKETING E MÉTRICAS DE MARKETING

PROJETO DE EXTENSÃO I - GESTÃO COMERCIAL

PROGRAMA DE CONTEXTO À COMUNIDADE. A EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA DO EM GESTÃO COMERCIAL, VINCULADA AO PROGRAMA DE CONTEXTO À COMUNIDADE, PODE REPRESENTAR A OPORTUNIDADE PARA ESTREITAR O RELACIONAMENTO DO SABER UNIVERSITÁRIO COM A COMUNIDADE, POR MEIO DAS CONTRIBUIÇÕES NA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS SOCIAIS PRESENTES NO CONTEXTO E, POR OUTRO LADO, POSSIBILITAR O DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS E SOFT SKILLS ESPECÍFICAS NO ALUNADO DO CURSO. AS AÇÕES PODERÃO SER REALIZADAS EM DIVERSOS LOCAIS, DEPENDENDO DO PROBLEMA IDENTIFICADO, SENDO ALGUMAS POSSIBILIDADES: ASSOCIAÇÃO DE BAIRRO, PREFEITURA, ONG, IGREJA, ESCOLA, MICRO E PEQUENA EMPRESA, CENTRO COMERCIAL.

SISTEMAS DE INFORMAÇÃO GERENCIAL

COMÉRCIO ELETRÔNICO

GESTÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO: CONCEITOS E PRINCÍPIOS
SISTEMAS EMPRESARIAIS

4

FORMAÇÃO DE PREÇOS E CUSTOS

CUSTOS E DESPESAS: DETALHAMENTOS ESPECÍFICOS
CUSTOS: UMA ABORDAGEM INTRODUTÓRIA
FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA
FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA: UMA ABORDAGEM INTRODUTÓRIA

FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES DE VENDAS

DESENVOLVIMENTO DA EQUIPE DE VENDAS
GESTÃO DA QUALIDADE PARA GESTÃO DA EQUIPES DE VENDAS
MOTIVAÇÃO, LIDERANÇA E DESAFIOS DA EQUIPE DE VENDAS
PLANEJAMENTO EM VENDAS

GESTÃO DE SERVIÇOS E VAREJO

INTRODUÇÃO AO MARKETING DE VAREJO E OPERAÇÕES COM FRANQUIAS
MARKETING APLICADO AO VAREJO, SEGMENTAÇÃO E LOCALIZAÇÃO COMERCIAL
PESQUISA DE MERCADO NO VAREJO
PRECIFICAÇÃO E MIX DE PRODUTOS NO VAREJO

LOGÍSTICA E GESTÃO DA QUALIDADE

ATIVIDADES LOGÍSTICAS
FUNÇÕES E CONCEITOS DE LOGÍSTICA
MELHORAMENTO DA QUALIDADE
PRINCÍPIOS DA GESTÃO DA QUALIDADE

PROJETO DE EXTENSÃO II - GESTÃO COMERCIAL

PROGRAMA DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO. ORIENTADA PELO PROGRAMA DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO, A EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA DO EM GESTÃO COMERCIAL POSSIBILITA QUE SEJAM OFERECIDAS CONTRIBUIÇÕES À SOLUÇÃO DE PROBLEMAS DIVERSIFICADOS, PRESENTES NO CONTEXTO SOCIAL, E AO DESENVOLVIMENTO LOCAL OU REGIONAL, SENDO QUE A INOVAÇÃO E O EMPREENDEDORISMO IMPACTAM NA ECONOMIA E NA PRODUTIVIDADE DOS NEGÓCIOS, DESSA FORMA, LEVANDO À CRIAÇÃO DO NOVO SABER E DO DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS E SOFT SKILLS ESPECÍFICA. AS AÇÕES PODERÃO SER REALIZADAS EM LOCAIS DIVERSOS, COMO: MICRO E PEQUENA EMPRESA, ESTABELECIMENTO DE MICROEMPREENDEDOR (MEI), ASSOCIAÇÃO DE BAIRRO, ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, ESCOLA, SEBRAE E CENTRO COMERCIAL.