

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL**Perfil profissional de conclusão**

Articula e decide sobre as vendas em negócios diversos. Realiza estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária. Elabora análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado. Planeja pesquisas de mercado. Desenvolve relacionamentos pós-venda com clientes. Gerencia sistemas de informações comerciais. Define métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente. Gerencia a área comercial de uma organização. Avalia e emite parecer técnico em sua área de formação.

Infraestrutura mínima requerida

Biblioteca incluindo acervo específico e atualizado.

Laboratório de informática com programas e equipamentos compatíveis com as atividades educacionais do curso.

Campo de atuação

Empresas de beneficiamento de bens de consumo e industriais. Empresas de comercialização de insumos. Empresas de planejamento, desenvolvimento de projetos, assessoramento técnico e consultoria. Empresas prestadoras de serviços de consumo final. Empresas varejistas, atacadistas e de representação comercial. Institutos e Centros de Pesquisa. Instituições de Ensino, mediante formação requerida pela legislação vigente.

Ocupações CBO associadas

1233-05 - Diretor comercial.

423-05 - Gerente técnico comercial.

1423-05 - Gerente comercial.

Possibilidades de prosseguimento de estudos na Pós-Graduação

Pós-graduação na área de Administração, entre outras.

Carga horária: 1600horas

MATRIZ CURRICULAR	
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL	
1º SEMESTRE	
UNIDADES CURRICULARES	CARGA HORÁRIA
Economia e Mercado	67
Fundamentos de Empreendedorismo	67
Legislação Trabalhista e Tributária	67
Matemática Aplicada à Finanças	67
Modelos de Gestão	67
TOTAL	335

2º SEMESTRE	
UNIDADES CURRICULARES	CARGA HORÁRIA
Comunicação Empresarial	67
Psicologia Organizacional	67
Marketing Aplicado	67
Organização e Métodos	67
Gestão de Processos e Qualidade	67
TOTAL	335

3º SEMESTRE	
UNIDADES CURRICULARES	CARGA HORÁRIA
Contabilidade e Análise de Custos	67
Ética e Responsabilidade Socioambiental	67
Optativa I	67
Gestão de Pessoas	67
Marketing Estratégico	67
TOTAL	335

4º SEMESTRE	
UNIDADES CURRICULARES	CARGA HORÁRIA
Programa de Desenvolvimento de RH	67
Marketing de Relacionamento	67
Análise de Investimentos	67
Optativa II	67
Planejamento e Estratégias Organizacionais	67
SUBTOTAL	335
Atividades Complementares	40
TOTAL	375

CERTIFICAÇÃO DE ANALISTA COMERCIAL

5º SEMESTRE	
UNIDADES CURRICULARES	CARGA HORÁRIA
Estratégias Competitivas	67
Plano Tecnológico em Gestão Comercial	67
Programa de Qualidade e Produtividade	67
Sistemática de Importação e Exportação	67
Vendas e Negociação	67
SUBTOTAL	335
Atividades Complementares	40
TOTAL	375

QUADRO RESUMO DE UNIDADES CURRICULARES / CARGA HORÁRIA

UNIDADES CURRICULARES	CARGA HORÁRIA
-----------------------	---------------

Conteúdos Formativos (Semestres I; II; III; IV e V)	1.675
Atividades Complementares (Semestres IV e V)	80
TOTAL	1.755

UNIDADES CURRICULARES OPTATIVAS	CARGA HORÁRIA
Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS	67
Gestão de Projetos	67
Direito Empresarial, Comercial e Administrativo	67
Sistemas de Informação Gerencial	67