



# GUIA DE PERCURSO





# Guia de percurso

- 2025-1

CST EM GESTÃO COMERCIAL



## SUMÁRIO

<b>1 APRESENTAÇÃO DO CURSO.....</b>	<b>5</b>
<b>OBJETIVOS DO CURSO .....</b>	<b>5</b>
<b>PERFIL DO EGRESSO.....</b>	<b>6</b>
<b>2 ORGANIZAÇÃO DO CURSO .....</b>	<b>8</b>
<b>ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA .....</b>	<b>8</b>
<b>SISTEMA DE AVALIAÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>ARTICULAÇÃO TEORIA E PRÁTICA .....</b>	<b>8</b>
<b>EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA .....</b>	<b>9</b>
<b>ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO .....</b>	<b>9</b>
<b>ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO .....</b>	<b>9</b>
<b>3 APOIO AOS ESTUDOS .....</b>	<b>11</b>
<b>4 MATRIZ CURRICULAR E EMENTÁRIO.....</b>	<b>12</b>
<b>MATRIZ CURRICULAR.....</b>	<b>12</b>
<b>EMENTÁRIO .....</b>	<b>13</b>

**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.

Coordenação do Curso

## **1 APRESENTAÇÃO DO CURSO**

O Curso é ofertado na modalidade EaD, com conteúdo didático digital, atividades no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), com o suporte dos tutores a distância e dos docentes das disciplinas, além de atividades presenciais previamente preparadas de acordo com as especificidades de cada curso. Consulte o polo de apoio para receber mais informações sobre o modelo de oferta do seu Curso.

Embora você tenha autonomia para decidir quando e onde estudar, recomendamos que crie um cronograma de estudos para melhor uso do seu tempo. Você contará com o suporte dos tutores a distância e dos docentes das disciplinas, viabilizadas por meio do AVA.

O Curso cumpre integralmente ao que é estabelecido na Legislação Nacional vigente, em relação às competências e aos conteúdos obrigatórios estabelecidos para o perfil profissional e quanto ao uso de recursos tecnológicos como viabilizador do processo didático-pedagógico.

## **OBJETIVOS DO CURSO**

O Curso Superior em Tecnologia em Gestão Comercial 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.

### **Objetivos específicos:**

- 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.

### **PERFIL DO EGRESSO**

O curso, por meio do modelo acadêmico e da proposta de organização curricular, busca que você seja um profissional que, de acordo com as determinações legais, apresente valores, competências e habilidades necessários para atuação nos diferentes campos de abrangência da profissão, estando apto a:

- I. Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos;
- II. II. Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado;
- III. 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.

## **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. 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.

### **ARTICULAÇÃO TEORIA E 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 locorregionais, de forma integrada e multidisciplinar, envolvendo a comunidade acadêmica.

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 guiar 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

ETAPA	DISCIPLINA	TOTAL
1	EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	60
1	GESTÃO DE PROJETOS	60
1	MODELOS DE GESTÃO	60
1	OPTATIVA I	60
1	PROJETO INTEGRADO SÍNTESE - GESTÃO	140
1	SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA	60
2	GESTÃO DE PESSOAS	60
2	LEGISLAÇÃO EMPRESARIAL APLICADA	60
2	MATEMÁTICA FINANCEIRA	60
2	MÉTODOS QUANTITATIVOS	60
2	OPTATIVA II	60
2	PROJETO INTEGRADO INOVAÇÃO - GESTÃO	140
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	90
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	90
4	SISTEMAS DE INFORMAÇÃO GERENCIAL	60
	ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO	100

## EMENTÁRIO

### 1º SEMESTRE

#### **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.

#### **PROJETO INTEGRADO SÍNTESE**

O Projeto Integrado é uma disciplina que promove a criação de Projetos baseados nos conceitos aprendidos ao longo do curso. Seu objetivo principal é unir os conhecimentos adquiridos pelos estudantes durante o curso e proporcionar uma oportunidade de reflexão sobre a prática profissional, Através da Aplicação Desses Conhecimentos em Situações do Mundo Real.

#### **SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA:**

Cidadania e Direitos Humanos. Dilemas Éticos da Sociedade Brasileira. Ética e Política. Pluralidade e Diversidade no Século XXI.

### 2º SEMESTRE

#### **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.

## **PROJETO INTEGRADO INOVAÇÃO**

O Projeto Integrado é uma Disciplina que promove a criação de projetos baseados nos conceitos aprendidos ao longo do curso. Seu objetivo principal é unir os Conhecimentos adquiridos pelos estudantes durante o curso e proporcionar uma oportunidade de reflexão sobre a prática profissional, através da aplicação desses conhecimentos em situações do mundo real.

### **3º SEMESTRE**

#### **CENÁRIOS ECONÔMICOS E POLÍTICAS DE COMPRAS**

Análise Econômica. 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 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.

### **4º SEMESTRE**

#### **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 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.

### **SISTEMAS DE INFORMAÇÃO GERENCIAL**

Comércio Eletrônico. Gestão De Sistemas De Informação. Sistemas De Informação: Conceitos E Princípios. Sistemas Empresariais.

*Coordenação do Curso.*