

**ESTRUTURA CURRICULAR PARA ALUNOS INGRESSANTES A PARTIR DE 2019  
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL**

| <b>DISCIPLINAS</b>   | <b>CH</b>   | <b>PRÉ-REQUISITOS</b> |
|--|-------------|-----------------------|
| <b>1º PERÍODO</b>  |             |                       |
| Gestão Empresarial e Comercial                                   | 60          | -                     |
| Linguagem e Gêneros Textuais                                     | 60          | -                     |
| Matemática Empresarial   | 60          | -                     |
| Postura e Competência Profissional                               | 60          | -                     |
| Projeto Integrador em Gestão Comercial I                         | 80          | -                     |
| <b>Total</b>   | <b>320</b>  |                       |
| <b>2º PERÍODO</b>  |             |                       |
| Teoria Geral da Administração                                    | 80          | -                     |
| Psicologia e Comportamento Organizacional                        | 60          | -                     |
| Matemática Financeira  | 60          | -                     |
| Linguagem e Comunicação Organizacional para Equipe de Vendas     | 40          | -                     |
| Disciplina Eletiva I   | 40          | -                     |
| Projeto Integrador em Gestão Comercial II                        | 80          | -                     |
| <b>Total</b>   | <b>360</b>  |                       |
| <b>3º PERÍODO</b>  |             |                       |
| Administração Financeira e Orçamentária                          | 80          | Matemática Financeira |
| Direito Empresarial  | 80          | -                     |
| Microeconomia  | 40          | -                     |
| Sistemas de Informação e Tecnologia de Comércio Eletrônico - CRM | 40          | -                     |
| Marketing I  | 80          | -                     |
| Projeto Integrador em Gestão Comercial III                       | 80          | -                     |
| <b>Total</b>   | <b>400</b>  |                       |
| <b>4º PERÍODO</b>  |             |                       |
| Marketing II   | 80          | Marketing I           |
| Gestão de Custos e Formação de Preço de Venda                    | 60          | -                     |
| Gestão de Comércio Atacadista e Varejo                           | 40          | -                     |
| Disciplina Eletiva II  | 40          | -                     |
| Disciplina Eletiva III   | 40          | -                     |
| Disciplina Eletiva IV  | 40          | -                     |
| Projeto Integrador em Gestão Comercial IV                        | 80          | -                     |
| <b>Total</b>   | <b>380</b>  |                       |
| <b>Atividades Complementares para Formação Profissional</b>      | <b>160</b>  |                       |
| <b>Total de carga horária do curso</b>                           | <b>1620</b> |                       |

Projeto Integrador em Gestão Comercial I - Planejamento, Pesquisa e Análise de Mercado

Projeto Integrador em Processos Gerenciais II – Demandas e Oportunidades de Mercado

Projeto Integrador em Processos Gerenciais III – Treinamento e Aplicabilidade em Canais de Vendas

Projeto Integrador em Processos Gerenciais IV – Técnicas de Negociação e Gestão do Relacionamento com Clientes e Fornecedores

**Disciplinas Eletivas ministradas ao longo do curso:**

Comunicação para Equipe de Vendas

Economia, Estatística e Pesquisa de Mercado

Treinamento, Aplicabilidade de Canais de Vendas

Gestão de Comércio e Serviços

Gestão de Comércio Atacadista e Varejo

Sistemas de Cobranças, Análise e Concessões de Crédito

Técnicas de Negociação e Gestão do Relacionamento com Clientes e Fornecedores

Gestão de Vendas

Tecnologia de Comércio Eletrônico - CRM

Coaching com Programação Neurolinguística Aplicada a Vendas

Gestão de Processos e Avaliação de Desempenho

Planejamento Estratégico e Organização de Sistemas Comerciais