



# Projeto Pedagógico

## Tecnólogo em Gestão Comercial

### 1. OFERTA DO CURSO

#### REGIME ESCOLAR

Seriado Semestral

#### CARGA HORÁRIA

1.767 horas

#### DURAÇÃO MÍNIMA

04 Semestres

#### MODALIDADE

#### ▪ Educação a Distância - EaD

- **EaD:** aulas a distância por meio de Ambiente Virtual de Aprendizagem e mediação de professores-tutores e tutores presenciais; encontro presencial obrigatório para avaliação individual da aprendizagem do aluno; previsão de encontros presenciais opcionais que atendam às necessidades de socialização e complementação do processo ensino-aprendizagem.
- **Semipresencial:** aulas a distância por meio de Ambiente Virtual de Aprendizagem e mediação de professores-tutores e tutores presenciais; encontro presencial obrigatório para avaliação individual da aprendizagem do aluno, também conta com aulas presenciais com encontros semanais, obrigatórios para discussões e troca de experiências em sala de aula sobre conteúdos e casos reais e realização de atividades práticas observando o limite máximo de 30% (trinta por cento) da carga horária total do curso, com complementação de atividades realizadas em Ambiente Virtual de Aprendizagem.

#### ATOS AUTORIZATIVOS DO CURSO E ÚLTIMOS RESULTADOS DE AVALIAÇÕES REALIZADAS PELO MEC

O curso foi aprovado em reunião do Conselho Superior do dia 27 de abril de 2017, conforme Resolução CONSUN n°. 21 desta data, com a sua primeira oferta em fevereiro de 2018.

Os atos autorizativos do curso e os últimos resultados de avaliações realizadas pelo MEC podem ser observados no Anexo A.

## **2. APRESENTAÇÃO E DIFERENCIAIS DO CURSO**

Vivemos num mundo cada vez mais competitivo, que enfrenta continuamente mudanças nas mais variadas áreas da vida quotidiana e que devem ser operadas por profissionais competentes e capazes de direcionar os caminhos dos negócios de acordo com as oportunidades. O profissional de Gestão Comercial é valorizado exatamente em função de sua expertise em relacionamentos comerciais e gestão de negócios, nas questões comerciais, tributárias, legais e tecnológicas em cenários muito competitivos.

O Curso de Gestão Comercial conta com os diferenciais como o NPN (Núcleo de Prática em Negócios), em que são realizados projetos diversos para engajamento discente, além de ser orientado pelas práticas de metodologias ativas em sala de aula, o que garante o desenvolvimento de competências que o mercado procura.

## **3. PÚBLICO ALVO E ÁREAS DE ATUAÇÃO**

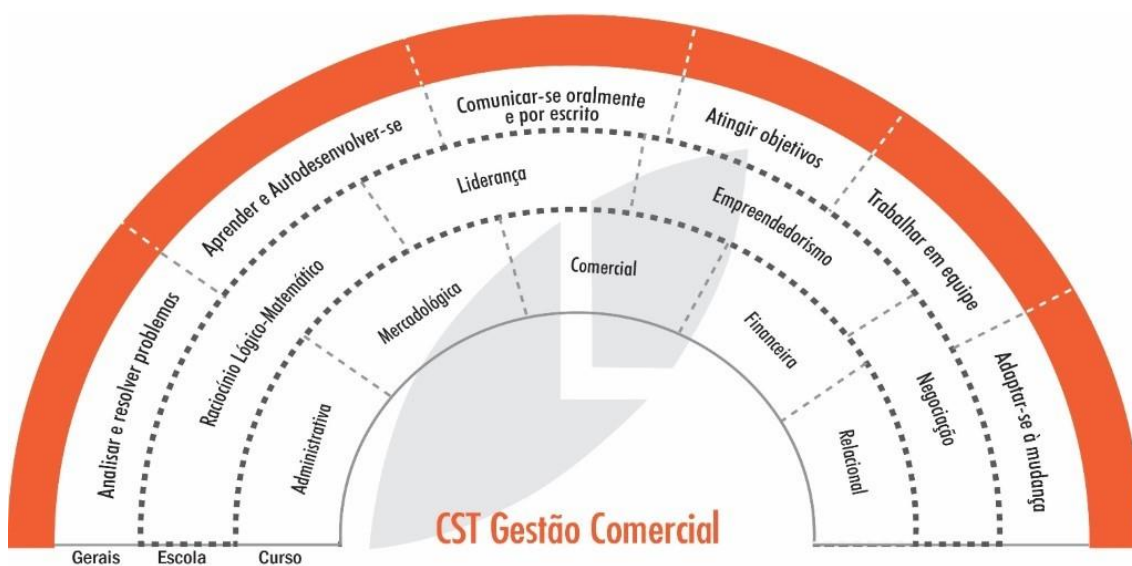
O curso se destina a pessoas interessadas a desenvolver, ampliar ou formalizar competências profissionais na área do curso. O mercado tem se comportado de maneira positiva na absorção de egressos do curso, que podem ocupar posições de trabalho nos setores público e privado, nas áreas de processos de gestão pertinentes à atividade organizacional nos segmentos de serviço, em varejo ou atacado, assim como alunos provenientes do Ensino Médio ou profissionais em busca de titulação.

O profissional de Gestão Comercial pode atuar em diversas áreas em empresas privadas como pesquisa de mercado, análise de resultados, gestão de vendas e gestão de relações comerciais, entre tantas outras, em pequenas, médias e grandes empresas.

#### 4. OBJETIVO GERAL DO CURSO

O Curso de Gestão Comercial tem como objetivo formar profissionais competentes para lidarem com o planejamento financeiro, econômico, comercial e tributário de modo a aumentar sua competitividade e melhorar os resultados das empresas.

#### 5. COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS DO EGRESSO



As seguintes competências expressam o perfil profissional do egresso do curso:

#### 6. MATRIZ CURRICULAR

Curso: Gestão Comercial - EAD					
CICLOS	Período/Série	Disciplina	CH Total	Semipresencial	EaD
1º	1º Período	DIREITO APLICADO A NEGÓCIOS	66	ONLINE	ONLINE
		FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO	66	PRESENCIAL	ONLINE
		FUNDAMENTOS DE ECONOMIA	66	PRESENCIAL	ONLINE
		COMUNICAÇÃO	88	ONLINE	ONLINE
		RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA	66	ONLINE	ONLINE

2º	2º Período	FUNDAMENTOS DE MARKETING	66	ONLINE	ONLINE
		LIDERANÇA, CULTURA E COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL	66	PRESENCIAL	ONLINE
		ESTATÍSTICA PARA GESTORES	66	ONLINE	ONLINE
		EMPREENDEDORISMO	88	ONLINE	ONLINE
		DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL	66	PRESENCIAL	ONLINE
		PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS I	33	PRESENCIAL	ONLINE
3º	3º Período	MÉTODOS DE PREÇO, CUSTOS E CUSTEIO	66	ONLINE	ONLINE
		MATEMÁTICA FINANCEIRA	66	ONLINE	ONLINE
		GESTÃO DA LOGÍSTICA INTEGRADA	66	ONLINE	ONLINE
		GESTÃO DE E-COMMERCE	66	ONLINE	ONLINE
		DESAFIOS CONTEMPORÂNEOS	88	ONLINE	ONLINE
		PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	66	PRESENCIAL	ONLINE
		PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS II	33	PRESENCIAL	ONLINE
4º	4º Período	ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS	66	ONLINE	ONLINE
		ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO	66	ONLINE	ONLINE
		MARKETING DIGITAL	66	ONLINE	ONLINE
		PESQUISA DE MERCADO	66	ONLINE	ONLINE
		OPTATIVA	66	ONLINE	ONLINE
		GESTÃO DE PROJETOS	66	PRESENCIAL	ONLINE
		PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS III	33	PRESENCIAL	ONLINE

## 7. EMENTAS:

### DIREITO APLICADO A NEGÓCIOS

Versa sobre os reflexos jurídicos das relações negociais, os aspectos relativos à personalidade e à capacidade civil, às sociedades empresariais, suas espécies e formas de constituição, com foco nas implicações trabalhistas, tributárias, consumeristas e na responsabilidade dos sócios e gestores.

## FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO

Examina o processo de gestão das organizações, apresentando as áreas funcionais da administração, os níveis de uma estrutura organizacional e a relação dos ambientes interno e externo, enfatizando as competências necessárias para o gestor exercer o seu papel.

## FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

Enfoca os fundamentos da teoria econômica, envolvendo a micro e a macroeconomia. Discute os principais problemas econômicos que afetam a sociedade e as organizações, além de tratar das intervenções governamentais que levam ao crescimento e desenvolvimento econômico.

## COMUNICAÇÃO

Estuda o processo comunicativo em diferentes contextos sociais. Discute o uso de elementos linguísticos adequados às peculiaridades de cada tipo de texto e situação comunicativa. Identifica e reflete sobre as estratégias linguístico-textuais em gêneros diversificados da oralidade e da escrita.

## RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA

Atuação do profissional em tecnologia de gestão como profissional responsável e comprometido com as temáticas sociais, tais como ética, inclusão social, relações étnico-raciais, diversidade cultural: cultura afro-brasileira e indígena, diversidade sexual e religiosa, pessoas com deficiência, gerações; direitos humanos e cultura da paz; responsabilidade social corporativa (social, econômico e ambiental).

## ESTATÍSTICA PARA GESTORES

Estuda os conceitos necessários à análise exploratória de dados, distribuições de frequência e seus gráficos, medidas de tendência central, medidas de variação e medidas de dispersão. Explora a proposição de situações-problema para construção da aprendizagem significativa.

## FUNDAMENTOS DE MARKETING

Discute o processo de planejamento, implantação e gestão de marketing, abordando o conceito e o papel do marketing nas organizações, as questões referentes à segmentação, o posicionamento e a colocação no mercado, além

de descrever o composto do marketing. Enfatiza ainda a manutenção e o crescimento em mercados correntes e a abertura de novos mercados.

## EMPREENDEORISMO

Apresenta a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento, bem como os seus conceitos de e evolução histórica. Descreve o empreendedorismo como competência sócio emocional e as características do Comportamento Empreendedor como criatividade, empreendedorismo e inovação. Demonstra a ação empreendedora nos âmbitos corporativo, social e na criação de Novos Negócios.

## LIDERANÇA, CULTURA E COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

Discute o comportamento humano nas organizações sob três perspectivas: do indivíduo, do grupo e do sistema organizacional. Introduz elementos do comportamento humano, como aptidões, características pessoais e personalidade, além de abranger conceitos sobre motivação, grupos e equipes, comunicação, liderança, poder e política, conflitos e negociação, cultura, mudança e ética.

## DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

Dedica-se ao entendimento da importância da adequada gestão dos recursos organizacionais, que envolvem pessoas, capitais, materiais, produção, mercados, clientes, processos e estruturas, que quando bem geridos servem como ferramentas de desempenho organizacional. Dedica-se ainda a compreensão do ambiente organizacional, com foco em seus processos e recursos internos realizando diagnóstico da estrutura organizacional, a partir da visão sistêmica das relações entre recursos e funções organizacionais.

## PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS I

Aplica conhecimentos sobre a gestão dos recursos organizacionais, que envolvem pessoas, capitais, materiais, produção, mercados, clientes, processos e estruturas, dedicando-se a compreensão do ambiente organizacional, com foco em seus processos e recursos internos realizando diagnóstico da estrutura organizacional, a partir da visão sistêmica das relações entre recursos e funções organizacionais.

## MÉTODOS DE PREÇO, CUSTOS E CUSTEIO

Compreende os diferentes sistemas de custeio e os fatores que afetam os custos empresariais, explorando a capacidade de avaliação e expressão de opinião

sobre o sistema de custo mais adequado à matriz operacional e à estratégia de uma organização. Avalia aspectos de mercado, estratégicos, tributários, qualitativos e quantitativos para a formação de preço.

## MATEMÁTICA FINANCEIRA

A disciplina aborda os conceitos e cálculos da Matemática Financeira que envolve juros simples, desconto simples, juros compostos, desconto composto, taxa de juros, séries financeiras, amortização e empréstimos.

## GESTÃO DA LOGÍSTICA INTEGRADA

A disciplina estuda o histórico e conceitos da logística integrada. Apresenta o sistema de recebimento de carga, o processo de armazenagem, a infraestrutura e os modais de transporte na cadeia de suprimentos e distribuição. Apresenta estratégias de transporte, dimensionamento de frotas e roteirização. Propõe uma análise sistêmica da cadeia logística e a utilização de modelos para determinar a localização, os custos envolvidos e indicadores de desempenho.

## GESTÃO DE E-COMMERCE

Percorre a evolução do e-commerce no Brasil e no mundo, os conceitos básicos e o perfil do profissional de e-commerce. Aborda o consumo virtual, seus conceitos, o comportamento do consumidor digital e o ciberespaço por meio das atitudes e processo de compra no ambiente virtual, além dos princípios básicos do atendimento no e-commerce e as técnicas de relacionamento e fidelização.

## DESAFIOS CONTEMPORÂNEOS

Estuda temas relevantes da contemporaneidade como o processo de construção da cidadania e suas respectivas interfaces com os direitos humanos, ética e diversidade. Analisa as interferências antrópicas no meio ambiente e discute o desenvolvimento sustentável e o impacto das inovações tecnológicas. Aborda ainda tendências e diretrizes sociopolíticas, e questões de responsabilidade social e justiça.

## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Trata da conscientização sobre a construção de estratégias empresariais diferenciadas, o entendimento das políticas empresariais, a avaliação estratégica com ferramentas de Balanced Scorecard e definição de indicadores estratégicos e a consolidação do planejamento estratégico como ferramenta de gestão.



## PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS II

Dedica-se a aplicação de conceitos sobre objetivos e estratégias organizacionais, apoiada em metodologias e teorias atuais, considerando os passos necessários para a concepção do Planejamento Estratégico: análise do ambiente externo, tendências e descontinuidades, análise do ambiente interno, representação do portfólio, estratégia de balanceamento do portfólio.

## ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

A disciplina aborda o planejamento estratégico de vendas em suas diversas modalidades e etapas, considerando desde os aspectos comportamentais e métodos de acompanhamento, análise e controle dos resultados (métricas - KPI's) até a ética e moralidade nas ações de vendas e pós-vendas.

## ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO

Aborda a negociação de maneira integrativa, discute a gestão de conflitos, apresenta os perfis de comportamentos, os estilos de negociação, as estratégias de negociação, as etapas do processo decisório, a ética nas negociações, a administração estratégica de vendas, o processo de vendas, o relacionamento baseado em valor, a estrutura e as funções de vendas.

## MARKETING DIGITAL

Introdução ao marketing digital (a economia e o marketing digital). A revolução digital e a ruptura do comportamento de compra. Os ambientes do marketing digital. Marketing de conteúdo. Marketing nas mídias sociais. Marketing viral. Marketing móvel. Pesquisa e publicidade online. Principais canais e estratégias de marketing digital. Novas tecnologias e o marketing relacionado. Monitoramento e medição. Aspectos de segurança, éticos e legais.

## PESQUISA DE MERCADO

Estuda conceitos fundamentais da pesquisa de mercado na metodologia qualitativa e quantitativa. Introduz, enfoca e aprofunda o planejamento de pesquisa, a definição dos objetivos, elaboração de instrumentos de coleta de dados, aplicação, tratamento dos dados e elaboração do relatório final da pesquisa

## GESTÃO DE PROJETOS

Aborda a implementação de projetos por meio de modelagem e gestão de projetos. Estuda métodos e técnicas apoiadas pelas práticas do PMBOK (PMI), tais como análise de grupos de processos e mapeamento de áreas de conhecimento de projetos, definição do perfil do gerente de projetos, análise de informações dos projetos e desenvolvimento de relatório de implementação de projetos. Discute ainda a gestão da mudança organizacional.

### PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS III

Aborda a implementação de projetos por meio de modelagem e gestão de projetos. Estuda métodos e técnicas como PMI, PMBOK, mapeamento e acompanhamento dos riscos de projetos, definição do perfil do gerente de projetos, análise de informações dos projetos e desenvolvimento de relatório de implementação de projetos. Discute ainda a gestão da mudança organizacional.

### OPTATIVA

A proposta curricular é marcada pela flexibilidade que se materializa na oferta de disciplinas Optativas, aumentando o leque de possibilidade de formação para os estudantes com disciplinas que visam agregar conhecimentos ao estudante e enriquecer o currículo permitindo a busca do conhecimento de acordo com o interesse individual.

### ATIVIDADE COMPLEMENTAR

As Atividades Complementares constituem práticas acadêmicas obrigatórias, para os estudantes dos cursos de graduação, em conformidade com a legislação que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino Superior e com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional. Tem o propósito de enriquecer o processo de ensino-aprendizagem, privilegiando a complementação da formação social e profissional e estão formalizadas na Instituição por meio de Regulamento próprio devidamente aprovado pelas instâncias superiores, estando disponível para consulta.

## 8. METODOLOGIA, SISTEMA DE AVALIAÇÃO E DE FREQUÊNCIA

### Componente Curricular presencial

- **Metodologia:** O curso visa desenvolver os talentos e competências de seus estudantes para que se tornem profissionais éticos, críticos, empreendedores e comprometidos com o desenvolvimento social e ambiental. A aprendizagem é entendida como um processo ativo, por meio do qual conhecimentos, habilidades e atitudes são construídos pelo estudante a partir da relação que estabelece com o mundo e com as pessoas com quem se relaciona. As aulas são estruturadas de forma a garantir elementos didáticos significativos para a aprendizagem.
- **Avaliação e frequência:** A avaliação do desempenho escolar é realizada de forma continuada, por meio do uso de diferentes instrumentos de avaliação. Para aprovação, a Nota Final da disciplina deverá ser igual ou superior a 6,0 (seis), além da necessária frequência mínima de 75% da carga horária total da disciplina.

### Componente Curricular online

- **Metodologia:** é disponibilizado um Ambiente Virtual de Aprendizagem (*Blackboard*), além de promover a familiarização dos estudantes com a modalidade a distância. No modelo *web-based*, o processo educativo é realizado com base na aprendizagem colaborativa e significativa, por meio das Tecnologias de Informação e Comunicação. O objetivo é proporcionar uma relação de aprendizagem que supere as dimensões de espaço/tempo e que desenvolva competências necessárias para a formação dos futuros profissionais, valorizando o seu papel ativo no processo.
- **Avaliação e frequência:** A avaliação do desempenho escolar é realizada no decorrer da disciplina, com entrega de atividades online e a realização de uma prova presencial, obrigatória, realizada na instituição ou polo de apoio presencial em que o estudante está devidamente matriculado. Para aprovação, a Nota Final da disciplina deverá ser igual ou superior a 6,0 (seis). Outro critério para aprovação é a frequência mínima de 75% da carga horária total da disciplina. A frequência é apurada a partir da completude das atividades propostas no Ambiente Virtual de Aprendizagem.

## 9. QUALIFICAÇÃO DOS DOCENTES

O corpo docente é constituído por professores especialistas, mestres e doutores e de reconhecida capacidade técnico-profissional, atendendo aos percentuais de titulação exigidos pela legislação.

No Anexo B, tem-se a relação dos professores que integram o corpo docente do curso.

## 10. INFRAESTRUTURA

Dentre os espaços mínimos apresentados nas sedes das Instituições encontram-se:

- Instalações administrativas para o corpo docente e tutorial e para o atendimento aos candidatos e estudantes;
- Sala(s) de aula para atender às necessidades didático-pedagógicas dos cursos ou encontros de integração;
- Recursos de Informática para o desenvolvimento de atividades diversas, com acesso à internet;
- Áreas de convivência;
- Biblioteca: a consulta às bibliografias básica e complementar são garantidas na sua totalidade em bases de acesso virtuais disponíveis no Ambiente Virtual de Aprendizagem, página da biblioteca, área do aluno e acervos físicos. A IES e os polos contam com espaços de estudos. Desta forma, procura-se assegurar uma evidente relação entre o acervo com o Projeto Pedagógico do Curso, assim como manter uma constante atualização das indicações bibliográficas das disciplinas que compõem a estrutura curricular de cada curso. O acesso à informação é facilitado por serviços especializados, bem como pela disponibilização de computadores nas bibliotecas com acesso à Internet para execução de pesquisa e acesso à bases de periódicos indexados e portais de livros eletrônicos. As consultas aos acervos local e online estão disponíveis por meio da página da biblioteca no endereço: <https://www.fadergs.edu.br/biblioteca>
- Laboratórios didáticos especializados e profissionais: de acordo com o(s) curso(s) ofertado(s), deverão constar laboratórios didáticos específicos em consonância com a proposta pedagógica do curso.

Conheça os locais de oferta do curso, para todas as modalidades, no site institucional: <https://www.fadergs.edu.br/graduacao-tecnologica/gestao-comercial>.

## ANEXO A – ATOS AUTORIZATIVOS DO CURSO E ÚLTIMOS RESULTADOS DE AVALIAÇÕES REALIZADAS PELO MEC

Modalidade/Local de	Ato	Último Ato	Conceito de	ENADE	Conceito
---------------------	-----	------------	-------------	-------	----------

Oferta	Autorizativo - Criação	Autorizativo (Reconhecimento ou Renovação de Reconhecimento)	Curso (CC)		Preliminar de Curso (CPC)
EaD	Resolução CONSUN nº 21, de 27 de abril de 2017	-	4,0	-	-

## ANEXO B – RELAÇÃO DOS PROFESSORES QUE INTEGRAM O CORPO DOCENTE DO CURSO

Nome do Docente	Titulação	Regime de Trabalho
ADRIANA GALLI VEHO	MESTRE	HORISTA
ANDERSON TELES DOS SANTOS	ESPECIALISTA	HORISTA
CARMEM LÚCIA CASTRO DA CRUZ	MESTRE	INTEGRAL
CAROLINE AGNE VANZELLOTTI	DOCTORA	INTEGRAL
DIOGO MANOEL SIMÕES PIRES	MESTRE	INTEGRAL
FRANCIELE FONTANA	ESPECIALISTA	INTEGRAL
JANINE CARDOSO ROCHA	MESTRE	HORISTA
JHONY PEREIRA MORAES		
LISANDRO MARTINS DA SILVA	MESTRE	INTEGRAL
MATEUS CARRILHO DE ALMEIDA	MESTRE	PARCIAL
RODRIGO DALCIN	MESTRE	INTEGRAL
SHEILA MOTTA STEFFEN DO NASCIMENTO	MESTRE	HORISTA
TICIANA NUNES MOSCARDINI	MESTRE	INTEGRAL

