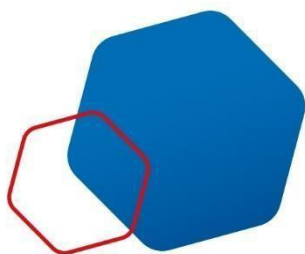




GUIA DE PERCURSO





Guia de percurso

2026.1

CST EM GESTÃO COMERCIAL



SUMÁRIO

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

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 no formato a distância, com conteúdo didático digital, atividades no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), com o suporte dos mediadores e dos docentes das disciplinas. Também existe o formato a distância com uma presencialidade obrigatória semanal. Consulte o polo de apoio para receber mais informações sobre o modelo do formato 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 mediadores 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 mediador.

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 locais, 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 mediadores 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 mediadores.
- **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 mediadores, 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.