

# Gestão Comercial

Tecnólogo

## Sobre o curso

Nosso objetivo será formar profissionais para atuar nas áreas de gestão e planejamento de vendas de produtos e/ou serviços em micro, pequenas, médias e grandes empresas, gerenciando a equipe comercial e definindo e implementando de estratégias. O profissional irá desenvolver sua visão estratégica, construindo soluções, gerenciando relacionamentos e criando vantagens competitivas com base no comportamento das áreas relacionadas ao comercial e como elas afetam o desempenho da organização.

Conheça seu **Coordenador**:



### Marcos Rafael Monteiro

Graduação em Pedagogia pelo Instituto Superior de Educação Ibituruna, ISEIB, Brasil.  
Graduação em Licenciatura Plena Em Letras Portugues e Ingles pela Universidade Católica de Goiás, PUC GOIÁS, Brasil.

Mestrado em Mestrado Profissional em Educação pela Universidade Federal do Tocantins, UFT, Brasil.  
Mestrado em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade de Brasília, UnB, Brasil.

## Este curso inclui:

- Quantidade de competências: 12
- Quantidade de horas: 1600
- Duração do curso: 4 semestres
- Acesso aos laboratórios específicos

## Matriz Curricular

MATRIZ CURRICULAR PROJETOS – GESTÃO COMERCIAL				
Período	Disciplina	Área de Conhecimento	CH Área Conhecimento	Competência/Projeto
1	Teoria geral da Administração	Economia, Finanças, Comportamento Humano e organizacional, Ciências Sociais e Humanas	120	Avaliar como as diferentes teorias da administração se conectam e suportam o processo de gestão de uma empresa.
1	Empreendedorismo	Comportamento Humano e organizacional, Ciências Sociais e Humanas, Empreendedorismo	140	Construir um modelo de negócios a partir da ferramenta do CANVAS de modelo de negócio.
1	Contabilidade geral	Economia, Finanças, Contabilidade geral	140	Avaliar a saúde financeira de uma empresa através da análise de suas demonstrações contábeis.

CH total do período			400	
Período	Projeto	Área de Conhecimento	CH Área Conhecimento	Competência
2	Gestão por competências	Gestão por competência, Teoria da Administração e das Organizações, Administração de Recursos Humanos	140	Desenvolver um modelo de gestão por competências.
2	Economia	Mercado e Marketing, Estudos financeiros e orçamentários	120	Avaliar o cenário econômico.
2	Matemática financeira	Matemática básica e financeira, Estudos financeiros e orçamentários, Planejamento Estratégico	140	Avaliar a viabilidade financeira de um projeto.
CH total do período			400	
Período	Projeto	Área de Conhecimento	CH Área Conhecimento	Competência
3	Negociação	Negociação, Viabilidade econômica, financeira e tributária Análises comerciais Mercado	120	Negociar e vender um serviço.
3	Gestão de equipes	Gestão de equipes, Relacionamento e comportamento	140	Desenvolver plano de vendas e gestão da equipe comercial.
3	Relacionamento	Relacionamento, Sistemas de informações comerciais	140	Desenvolver um projeto de CRM.
CH total do período			400	
Período	Projeto	Área de Conhecimento	CH Área Conhecimento	Competência
4	Comportamento do consumidor	Comportamento do consumidor, Concorrência e do valor para o cliente	140	Avaliar o comportamento do consumidor e identificar oportunidades e tendências de mercado.
4	Estratégia de Marketing	Marketing, Análises comerciais, Mercado Pesquisas de mercado	140	Construir plano estratégico de marketing de uma empresa.
4	Gestão de Vendas	Gestão de Vendas, Formação de preços e de custos, Aspectos tributários	120	Avaliar a estrutura de vendas de uma empresa e construir o projeto de gestão.
CH total do período			400	
CH total do curso			1.600	
Libras (Optativa)			40	