

MATRIZ CURRICULAR

# GRADUAÇÃO EM Gestão Comercial

PRESENCIAL









CURSO DE GRADUAÇÃO EM

### **Gestão Comercial**

O curso de Gestão Comercial oferece uma graduação focada na formação de profissionais capazes de planejar, executar e gerenciar estratégias comerciais em empresas de diversos setores. Com carga horária de 1.600 horas, o curso é estruturado em módulos que abrangem desde fundamentos de marketing e vendas até técnicas avançadas de gestão comercial. Os alunos aprenderão sobre comportamento do consumidor, negociação, logística, e gestão de equipes de vendas. A formação é complementada por disciplinas práticas e teóricas que proporcionam uma visão integrada e aplicada da gestão comercial.



(\*) Integralização mínima considerando 1008 horas de estudo por ano, ou 3,5 horas de estudo por dia em 288 dias

## O que você vai aprender

Durante o curso de Gestão Comercial, os alunos aprenderão sobre marketing, vendas, comportamento do consumidor, técnicas de negociação, logística, e gestão de equipes de vendas. As disciplinas abordam tanto a teoria quanto a prática, permitindo que os alunos desenvolvam habilidades em planejamento estratégico, análise de mercado, e execução de campanhas comerciais. Os estudantes terão acesso a ferramentas modernas de gestão e participarão de atividades práticas que aplicam os conhecimentos teóricos adquiridos. O curso prepara os alunos para entrentar os desafios do mercado, promovendo a inovação e a eficiência nas estratégias comerciais.

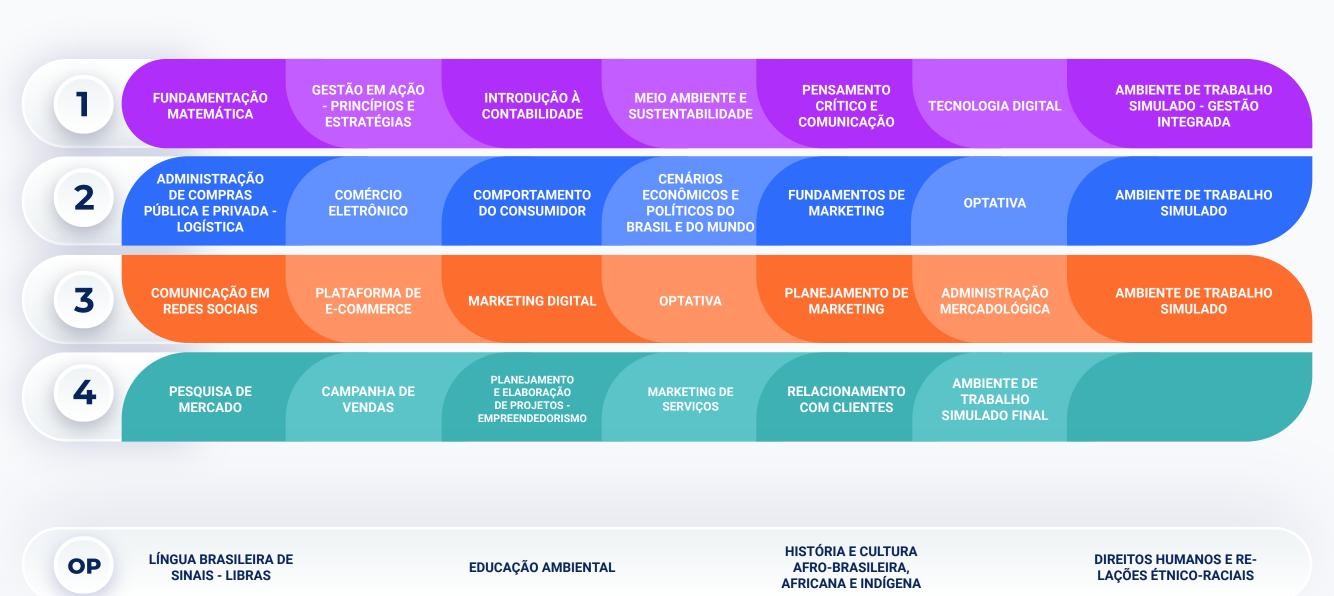
## Objetivo

Os objetivos do curso de Gestão Comercial são formar profissionais qualificados para atuar na gestão de vendas e marketing, promover a inovação nas estratégias comerciais, e preparar os alunos para gerenciar equipes e projetos comerciais. O curso busca desenvolver habilidades práticas e teóricas em gestão comercial, incentivando a pesquisa e a análise crítica do mercado. Além disso, visa preparar os alunos para atuarem de forma crítica e reflexiva, contribuindo para o desenvolvimento sustentável e a competitividade das empresas.

## Mercado de Trabalho

Os graduados em Gestão Comercial encontram oportunidades em empresas de diversos setores, como varejo, indústria, serviços e tecnologia. Eles podem atuar como gerentes comerciais, analistas de mercado, consultores de vendas, e coordenadores de marketing. O mercado valoriza profissionais com habilidades em planejamento estratégico, negociação, gestão de equipes de vendas, e análise de mercado. Além disso, os graduados podem trabalhar em startups, desenvolvendo e implementando estratégias comerciais inovadoras, ou empreender em seus próprios negócios.

## **Matriz Currícular**



Integralização Mínima: Considerando 1008 Horas de estudo por ano, ou 3,5 horas de estudo por dia em 288 dias.
 Integralização Média: Considerando 800 Horas de estudo por ano, ou 4 horas de estudo por dia em 200 dias.

3. Integralização Máxima: Limite de tempo para a conclusão do Curso, com pagamentos de mensalidades após a Integralização Média (2)