



MATRIZ CURRICULAR

GRADUAÇÃO EM
Gestão Comercial

- ☒ PRESENCIAL
- ☐ SEMI-PRESENCIAL
- ☐ EAD



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.

ÁREA DE ATUAÇÃO
Negócios

CARGA HORÁRIA
1.600
HORAS

INTEGRALIZAÇÃO (MESES)

19	24	36
MÍNIMO	MÉDIO	MÁXIMO

(*) 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 enfrentar 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 Curricular

1	FUNDAMENTAÇÃO MATEMÁTICA	GESTÃO EM AÇÃO - PRINCÍPIOS E ESTRATÉGIAS	INTRODUÇÃO À CONTABILIDADE	MEIO AMBIENTE E SUSTENTABILIDADE	PENSAMENTO CRÍTICO E COMUNICAÇÃO	TECNOLOGIA DIGITAL	AMBIENTE DE TRABALHO SIMULADO - GESTÃO INTEGRADA
2	ADMINISTRAÇÃO DE COMPRAS PÚBLICA E PRIVADA - LOGÍSTICA	COMÉRCIO ELETRÔNICO	COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR	CENÁRIOS ECONÔMICOS E POLÍTICOS DO BRASIL E DO MUNDO	FUNDAMENTOS DE MARKETING	OPTATIVA	AMBIENTE DE TRABALHO SIMULADO
3	COMUNICAÇÃO EM REDES SOCIAIS	PLATAFORMA DE E-COMMERCE	MARKETING DIGITAL	OPTATIVA	PLANEJAMENTO DE MARKETING	ADMINISTRAÇÃO MERCADOLÓGICA	AMBIENTE DE TRABALHO SIMULADO
4	PESQUISA DE MERCADO	CAMPANHA DE VENDAS	PLANEJAMENTO E ELABORAÇÃO DE PROJETOS - EMPREENDEDORISMO	MARKETING DE SERVIÇOS	RELACIONAMENTO COM CLIENTES	AMBIENTE DE TRABALHO SIMULADO FINAL	
OP	LÍNGUA BRASILEIRA DE SINAIS - LIBRAS		EDUCAÇÃO AMBIENTAL		HISTÓRIA E CULTURA AFRO-BRASILEIRA, AFRICANA E INDÍGENA		DIREITOS HUMANOS E RELAÇÕES ÉTNICO-RACIAIS

1. Integralização Mínima: Considerando 1008 Horas de estudo por ano, ou 3,5 horas de estudo por dia em 288 dias.
2. 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)