



C  
U  
R  
S  
O



# EAD

CURSO SUPERIOR  
DE TECNOLOGIA EM  
**GESTÃO**  
**COMERCIAL**  
GRADE CURRICULAR

ESCOLA  
de Gestão  
e Negócios

 UNISINOS

# NA BUSCA POR RESULTADOS

## Gestão Comercial

No Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, você vai desenvolver competências que possibilitam atuar em diversos ambientes organizacionais. Com os conhecimentos relacionados às áreas de planejamento estratégico, processo de venda e liderança de equipes comerciais, você será capaz de gerir equipes e processos e, ainda, alavancar resultados e transformar mercados em qualquer segmento.

Além disso, você vai desenvolver um olhar estratégico de marketing sobre o mercado, sendo capaz de identificar oportunidades e estabelecer e sustentar relações comerciais para seus clientes.



# CURSO EAD

## COMO VOCÊ VAI APRENDER

Você estudará no nosso ambiente virtual de aprendizagem, o Canvas, e só precisará vir à universidade para as avaliações presenciais. Elas ocorrerão no polo da sua matrícula, e você poderá agendá-las com antecedência.

Na Unisinos, você vive uma experiência universitária diferenciada, aprende com professores e tutores, todos eles mestres e/ou doutores, além de poder usufruir da infraestrutura dos polos e campi sempre que quiser!

## COMO FUNCIONAM AS AULAS

**AULAS:** você organiza o seu horário e estuda no momento que preferir pela plataforma Canvas.

**LIVES:** as webconferências ocorrem no turno da noite.

**AVALIAÇÕES:** são realizadas no polo da sua matrícula, e você pode agendá-las com antecedência.

## VIVA UMA EXPERIÊNCIA DE APRENDIZAGEM FLUÍDA

O Canvas é onde suas aulas online acontecem. Na plataforma, você experimenta os conteúdos em diferentes formatos, interage com a turma e com os tutores e constrói o conhecimento de forma colaborativa.



# GRADE CURRICULAR

## Resumo do curso

- 1.800 Horas-aula em Atividades Acadêmicas
- 1.000 Horas em Atividades Complementares



# GRADE CURRICULAR

## Gestão Comercial



### CERTIFICAÇÕES:

- C1** Assistente Comercial
- C2** Analista Comercial

### ORIENTAÇÃO:

- Módulo Ímpar
- Módulo Par

Você pode começar o curso ou pelo módulo 1 (1º ou 2º bimestre), ou pelo módulo 2 (3º ou 4º bimestre), conforme o semestre de ingresso. Caso inicie pelo módulo 2, a sequência será: módulo 2, módulo 1, módulo 4, módulo 3 e assim por diante.

### LEGENDAS DE HORAS-AULA :

- (ht)** horas-aula teórica
- (hp)** horas-aula prática

## MÓDULO 1

### 1º Bimestre

<b>C1</b> Processo e Técnicas de Vendas 60(ht)	<b>C1</b> Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo 60(ht)	<b>C1</b> Teorias e Funções Organizacionais 60(ht)
--	--	--

### 2º Bimestre

<b>C1</b> Cultura, Ética e Diferença 60(ht)	<b>C1</b> Introdução à Microeconomia 60(ht)	<b>C1</b> Comportamento do Consumidor 60(ht)
---	---	--

## MÓDULO 2

### 3º Bimestre

<b>C1</b> Fundamentos de Contabilidade 60(ht)	<b>C1</b> Direito do Consumidor 60(ht)	<b>C1</b> Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes 60(ht)
---	--	---

### 4º Bimestre

<b>C1</b> Tecnocultura 60(ht)	<b>C1</b> Fundamentos de Marketing 60(ht)	<b>C1</b> Planejamento Digital de Marketing 60(ht)
-------------------------------------	---	--

## MÓDULO 3

### 5º Bimestre

<b>C2</b> Empreendedorismo e Solução de Problemas 60(ht)	<b>C2</b> Administração de Vendas 60(ht)	<b>C2</b> Promoção de Vendas e Merchandising 60(ht)
--	--	---

### 6º Bimestre

<b>C2</b> Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão 60(ht)	<b>C2</b> Negociação Empresarial 60(ht)	<b>C2</b> Desenvolvimento de Liderança, Grupos e Equipes 60(ht)
--	---	---

## MÓDULO 4

### 7º Bimestre

<b>C2</b> Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital 60(ht)	<b>C2</b> Marketing Estratégico 60(ht)	<b>C2</b> Marketing de Serviços e Varejo 60(ht)
--	--	---

### 8º Bimestre

<b>C2</b> Previsão de Vendas e Metas 60(ht)	<b>C2</b> Gestão de Canais de Distribuição 60(ht)	<b>C2</b> Pesquisa Mercadológica 60(ht)
---	---	---

1º ANO

2º ANO

# GRADE CURRICULAR

## Gestão Comercial



### CERTIFICAÇÕES:

- C1** Assistente Comercial
- C2** Analista Comercial

### ORIENTAÇÃO:

- Módulo Ímpar
- Módulo Par

Você pode começar o curso ou pelo módulo 1 (1º ou 2º bimestre), ou pelo módulo 2 (3º ou 4º bimestre), conforme o semestre de ingresso. Caso inicie pelo módulo 2, a sequência será: módulo 2, módulo 1, módulo 4, módulo 3 e assim por diante.

### LEGENDAS DE HORAS-AULA :

- (ht)** horas-aula teórica
- (hp)** horas-aula prática

## MÓDULO 5

### 9º Bimestre

<b>Inovação Social</b> 60(ht)	<b>Atividade Vivencial Integradora: Planejamento de Vendas</b> 60(ht)	<b>Tópicos Especiais em Vendas</b> 60(ht)
----------------------------------	--	--

### 10º Bimestre

<b>Atividade Optativa</b> 60(ht)	<b>E-commerce</b> 60(ht)	<b>Laboratório de Gestão</b> 60(ht)
-------------------------------------	-----------------------------	--

3º ANO

## Atividades Acadêmicas

### OPTATIVAS

<b>Cultura Surda e LIBRAS</b> 60(ht)	<b>Inclusão e acessibilidade em contextos profissionais</b> 60(ht)	<b>Gestão de Projetos</b> 60(ht)	<b>Funções e Infraestrutura Logística</b> 60(ht)	<b>Gestão de Marketing Internacional</b> 60(ht)
<b>Empresa Familiar e Sucessão</b> 60(ht)	<b>Gestão de Sistemas de Informação</b> 60(ht)	<b>Gestão de Marca e Branding</b> 60(ht)	<b>Rotinas de Pessoal e Legislação Trabalhista</b> 60(ht)	<b>Análise das Demonstrações Contábeis</b> 60(ht)
<b>Finanças de Curto Prazo</b> 60(ht)	<b>Fundamentos de Contabilidade Tributária</b> 60(ht)	<b>Educação das Relações Étnico-raciais</b> 60(ht)		



# CERTIFICAÇÕES PROGRESSIVAS

Gestão Comercial

# CERTIFICAÇÕES PROGRESSIVAS

## Gestão Comercial

Ao buscar o incremento da conexão entre formação acadêmica e atuação profissional, os Cursos a Distância trazem a possibilidade de obtenção de Certificações Progressivas, atribuídas ao aluno durante a Graduação. Cada Certificação pressupõe a integralização de um conjunto de Atividades Acadêmicas que integram eixos formativos, definidos a partir das especificidades dos Cursos.

As Certificações Progressivas são compreendidas como um conjunto de competências desenvolvidas e reconhecidas pelo mundo do trabalho, servindo de insumo para a entrada mais rápida no mercado. Essas Certificações servem, portanto, como estímulo ao aluno para prosseguir e concluir os estudos em determinada área, de modo que possa avançar em sua trajetória de formação profissional.

Certificação	Módulo de obtenção	AAs vinculadas
<b>C1</b> Assistente Comercial	2º	Processo e Técnicas de Vendas
		Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo
		Teorias e Funções Organizacionais
		Cultura, Ética e Diferença
		Introdução à Microeconomia
		Comportamento do Consumidor
		Fundamentos de Contabilidade
		Direito do Consumidor
		Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes
		Tecnocultura
		Fundamentos de Marketing
		Planejamento Digital de Marketing
<b>C2</b> Analista Comercial	4º	Empreendedorismo e Solução de Problemas
		Administração de Vendas
		Promoção de Vendas e Merchandising
		Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão
		Negociação Empresarial
		Desenvolvimento de Liderança, Grupos e Equipes
		Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital
		Marketing Estratégico
		Marketing de Serviços e Varejo
		Previsão de Vendas e Metas
		Gestão de Canais de Distribuição
		Pesquisa Mercadológica



