



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

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

2º Bimestre

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

MÓDULO 2

3º Bimestre

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

4º Bimestre

C1 Tecnocultura 60(ht)	C1 Fundamentos de Marketing 60(ht)	C1 Planejamento Digital de Marketing 60(ht)
-------------------------------------	---	--

MÓDULO 3

5º Bimestre

C2 Empreendedorismo e Solução de Problemas 60(ht)	C2 Administração de Vendas 60(ht)	C2 Promoção de Vendas e Merchandising 60(ht)
--	--	---

6º Bimestre

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

MÓDULO 4

7º Bimestre

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

8º Bimestre

C2 Previsão de Vendas e Metas 60(ht)	C2 Gestão de Canais de Distribuição 60(ht)	C2 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

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

10º Bimestre

Atividade Optativa 60(ht)	E-commerce 60(ht)	Laboratório de Gestão 60(ht)
-------------------------------------	-----------------------------	--

3º ANO

Atividades Acadêmicas

OPTATIVAS

Cultura Surda e LIBRAS 60(ht)	Inclusão e acessibilidade em contextos profissionais 60(ht)	Gestão de Projetos 60(ht)	Funções e Infraestrutura Logística 60(ht)	Gestão de Marketing Internacional 60(ht)
Empresa Familiar e Sucessão 60(ht)	Gestão de Sistemas de Informação 60(ht)	Gestão de Marca e Branding 60(ht)	Rotinas de Pessoal e Legislação Trabalhista 60(ht)	Análise das Demonstrações Contábeis 60(ht)
Finanças de Curto Prazo 60(ht)	Fundamentos de Contabilidade Tributária 60(ht)	Educação das Relações Étnico-raciais 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
C1 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
C2 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

