



Anhanguera

UNIVERSIDADE ANHANGUERA-UNIDERP

## **GUIA DE PERCURSO DA MODALIDADE A DISTÂNCIA**

**CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM  
GESTÃO COMERCIAL  
2018**

## **CARO ALUNO**

É com grande satisfação que apresentamos o Guia de Percurso do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, na modalidade a distância da Universidade Anhanguera-Uniderp.

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial fundamenta-se em bases teóricas e científicas, exigidas na maioria das situações pelo mercado de trabalho e provê ao aluno instrumental suficiente para acompanhar as mudanças que ocorrem atualmente. Para tanto, fornecemos formação humanística e visão global, propiciando sólida formação para atuar como docente na área, desenvolver atividades específicas da prática profissional, além de desenvolver, no âmbito acadêmico, competências para compreender e desenvolver a capacidade de atuar de forma interdisciplinar.

Temos como principal objetivo atender a você que deseja uma formação de qualidade e por isso assim desenvolvemos uma proposta de ensino e aprendizagem composta por diferentes processos e práticas para sua formação. Por meio deste Guia de Percurso você irá conhecer a metodologia dos cursos na modalidade a distância, as possibilidades entre os encontros presenciais, as relações virtuais e todo o processo de interação e mediação do conhecimento que delas deve resultar.

Iniciando a sua trajetória é necessário que você compreenda a organização do seu curso, os espaços presenciais no polo de apoio presencial assim como os espaços virtuais, pelos quais seu estudo e seus compromissos acadêmicos serão cumpridos. Assim apresentamos, neste guia de percurso, o funcionamento do curso e suas especificidades. Pela leitura atenta e necessária esperamos que você possa obter dicas importantes para um processo acadêmico de qualidade.

Orgulhamo-nos de sua presença e participação na Universidade Anhanguera - U n i d e r p e esperamos construir juntos com você um excelente curso superior permeado de muitas aprendizagens e desafios.

**Coordenação do Curso**

## APRESENTAÇÃO DO CURSO – METODOLOGIA A DISTÂNCIA

A Universidade Anhanguera-Uniderp, como Instituição de ensino superior, tem como missão integrar científica, cultural, filosófica e tecnicamente sua área de abrangência, através da formação profissional de excelência, constituindo-se agente geradora de desenvolvimento sustentável e de inserção e emancipação social.

A Educação a Distância é a modalidade educacional na qual a mediação didático-pedagógica nos processos de ensino e aprendizagem ocorre com a utilização de meios e tecnologias de informação e comunicação, com estudantes e professores desenvolvendo atividades educativas em lugares ou tempos diversos. Uma das bases da Educação a Distância é o potencial comunicacional e pedagógico dos ambientes virtuais de aprendizagem e a decorrente mediação didático-pedagógica com o uso das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC). Uma vez que os processos educativos na EaD ocorrem por meio da promoção de conteúdos e situações de aprendizagem com base na interatividade e em processos colaborativos.

Para tanto, utiliza diferentes metodologias para a oferta dos cursos, considerando as características e necessidades da demanda, as peculiaridades locais, a estrutura física dos polos de apoio presencial, bem como a necessidade de implementar novas estratégias que acompanhem as transformações exigidas pela sociedade contemporânea e os avanços tecnológicos. Para tal, desenvolve metodologias próprias adequadas às necessidades dos alunos e da própria modalidade, com recursos didáticos e possibilidades de comunicação combinadas e integradas de acordo com o projeto pedagógico de cada curso.

A metodologia adotada conta com atividades síncronas e assíncronas, ou seja, com momentos presenciais em teleaulas transmitidas via satélite, aula atividade para o trabalho em grupo e seminários e também com atividades não presenciais que você irá realizar em ambientes virtuais de aprendizagem especialmente preparados para sua formação.

A Universidade Anhanguera Uniderp, cumpre a legislação vigente, que propõe a integralização da carga horária obrigatória por meio do uso da tecnologia para a realização de mediações didático - pedagógicas e a realização de atividades presenciais obrigatórias. Da mesma forma que na modalidade presencial, ocorrem na EAD, os registros acadêmicos dos históricos escolares, e ao final do curso a devida diplomação de sua formação.

*De acordo com o MEC - Ministério da Educação e Cultura, “educação a distância é caracterizada por um processo de ensino e aprendizagem realizado com mediação docente e a utilização de recursos didáticos sistematicamente organizados, apresentados em diferentes suportes tecnológicos de informação e comunicação, os quais podem ser utilizados de forma isolada ou combinadamente, sem a frequência obrigatória de alunos e professores, nos termos do art. 47, § 3º, da Lei de Diretrizes e Bases.” Os cursos a distância são projetados para alcançar os alunos dispersos geograficamente, oferecendo uma maior flexibilidade de horário e atendendo aos diversos ritmos de aprendizagem.*

## CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

### IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

**CURSO:** Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

**MODALIDADE:** Educação à distância

**AUTORIZAÇÃO:** Resolução nº. 015/CONSU/2009, que autoriza o curso de graduação na modalidade a distância Tecnologia em Gestão Comercial e que aprova a matriz curricular do curso de Superior de Tecnologia em Gestão Comercial modalidade a distância a ser vigorada a partir do primeiro semestre letivo de 2010.

**RECONHECIMENTO:** Portaria 729 DE 14/07/2017

**REGIME ACADÊMICO:** Semestral

**TEMPO MÍNIMO DE INTEGRALIZAÇÃO:** 4 (quatro) semestres

**FORMA DE INGRESSO:** Processo Seletivo denominado, em edital específico, de: Processo Seletivo ou Anhanguera Vestibular ou Vestibular Anhanguera. Tal processo constitui um Concurso Principal e de Vestibular Continuado agendado. O candidato, também, poderá optar pela análise do seu histórico escolar do Ensino Médio, ou pelo aproveitamento das notas obtidas no Exame Nacional de Ensino Médio (ENEM). Portadores de diploma de nível superior, devidamente registrado, podem matricular-se no período vigente do processo seletivo, desde que haja vagas remanescentes. As diretrizes curriculares nacionais para o curso e outras exigências legais constam no Projeto Pedagógico do Curso (PPC).

### OBJETIVO DO CURSO

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial foi concebido com o objetivo de atender as demandas identificadas no mercado de trabalho, preparando profissionais aptos para a gestão mercadológica das organizações e seus processos. Ainda com base na resolução CNE/CP 3/2002, o Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial deverá: incentivar o desenvolvimento da capacidade empreendedora e da compreensão do processo tecnológico, em suas causas e efeitos; incentivar a produção e a inovação científico-tecnológica, e suas respectivas aplicações no mundo do trabalho; desenvolver competências profissionais tecnológicas, gerais e específicas, para a gestão de processos e a produção de bens e serviços; propiciar a compreensão e a avaliação dos impactos sociais, econômicos e ambientais resultantes da produção, gestão e incorporação de novas tecnologias; promover a capacidade de continuar aprendendo e de acompanhar as mudanças nas condições de trabalho, bem como propiciar o prosseguimento de estudos em cursos de pós-graduação; adotar a flexibilidade, a interdisciplinaridade, a contextualização e a atualização permanente dos cursos e seus currículos; garantir a identidade do perfil profissional de conclusão de curso e da respectiva organização curricular.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

A partir do perfil do egresso e a determinação de competências e habilidades, o Curso possui os seguintes objetivos específicos:

- ✓ formar profissionais que atuem na gestão comercial de empresas privadas, públicas (de capital misto) e organizações não governamentais de portes variados e segmentos diversos;
- ✓ formar gestores de vendas que sejam competentes, críticos, criativos e que privilegiem sempre a atitude ética e humanista na abordagem e na solução de problemas;
- ✓ fornecer conhecimentos especializados e atualizados próprios à gestão comercial, tornando os egressos do curso aptos a desenvolverem as práticas demandadas pelo mercado;
- ✓ desenvolver competências técnicas comerciais e mercadológicas contemporâneas que permitam identificar problemas e apresentar soluções com inovação e sustentabilidade;
- ✓ desenvolver as habilidade pessoais dos estudantes por meio da atuação profissional na área comercial, incentivando o espírito empreendedor.

## ATUAÇÃO PROFISSIONAL

Você, aluno, ao obter o grau de Tecnólogo em Gestão Comercial, formado pela Anhanguera, por meio da educação a distância, poderá atuar em:

- ✓ Empresas de beneficiamento de bens de consumo e industriais.
- ✓ Empresas de comercialização de insumos.
- ✓ Empresas de planejamento, desenvolvimento de projetos, assessoramento técnico e consultoria.
- ✓ Empresas prestadoras de serviços de consumo final.
- ✓ Empresas varejistas, atacadistas e de representação comercial.
- ✓ Institutos e Centros de Pesquisa.
- ✓ Instituições de Ensino, mediante formação requerida pela legislação vigente.

## PERFIL DO EGRESSO

A Universidade Anhanguera – UNIDERP, por meio do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, pretende proporcionar uma sólida formação acadêmica abrangente e humanista aos seus egressos. Essa perspectiva inclui a formação de cidadãos conscientes das exigências éticas e sociais dos conhecimentos, habilidades e valores adquiridos na vida universitária. Suas inserções, nos respectivos contextos profissionais de forma autônoma, solidária, crítica, reflexiva e comprometida com o desenvolvimento local, regional e nacional, sustentável, objetivam a construção de uma sociedade justa e democrática.

O Egresso do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial reunirá aptidões para atuar em organizações privadas e de interesse social, nas esferas federal, estadual ou municipal. O profissional formado no Curso poderá atuar na indústria, no comércio e na prestação de serviços. O tecnólogo em

Gestão Comercial estará envolvido na elaboração e implementação de planos de venda a partir do planejamento estratégico da organização em que estiver atuando. O perfil do Egresso compreende:

- ter consciência da importância do contínuo crescimento pessoal e profissional por meio da educação continuada;
- ser capaz de identificar e dimensionar riscos bem como de decidir entre alternativas;
- ser dotado de valores de justiça e ética profissional;
- ser consciente da importância da qualidade, da responsabilidade social e seus impactos sobre o meio;
- estar capacitado para a comunicação interpessoal e de expressão correta por meio de documentos técnicos e específicos;
- estar capacitado para lidar com módulos de gestão contemporâneos.

Esse profissional será apto à:

- articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos;
- saber aplicar as ferramentas adequadas de comunicação e negociação;
- realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária;
- elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado;
- desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes;
- gerenciar sistemas de informações comerciais;
- definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente;
- gerenciar a área comercial de uma organização;
- avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação;
- gerir de forma estratégica, tática e operacional a administração de vendas, visando o sucesso das estratégias mercadológicas;
- adotar um modelo de gestão orientado por princípios e valores da organização, respeitando sempre a cultura organizacional; compreender o comportamento do mercado, realizando pesquisas internas e externas que facilitem o alcance dos objetivos e o atendimento das expectativas do público interessado nas atividades da organização;
- planejar, desenvolver e implementar canais de distribuição adequados aos produtos/serviços trabalhados;
- coordenar pessoas com clareza e empatia nas relações interpessoais;
- lidar com as incertezas e imprevisibilidades do ambiente externo à organização, buscando a atualização constante das informações, sendo ágeis e flexíveis as mudanças;
- detectar oportunidades e ameaças à organização e propor soluções estratégicas.

Esse profissional poderá exercer funções como:

- Analista Comercial;

- Supervisor de Vendas e Serviços;
- Supervisor de Venda Comercial;
- Representante Comercial Autônomo;
- Gerente Comercial;
- Diretor Comercial;
- Docente.

O perfil profissional do tecnólogo em Gestão Comercial esperado na conclusão do curso se baseia no desenvolvimento ou aprimoramento de competências gerais requeridas pela demanda do mercado regional, focado nas competências e habilidades técnicas apresentadas a seguir.

## ESTRUTURA DO CURSO

Ofertamos o Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, com duração de 2 (dois) anos, organizados em 4 (quatro) semestres. Para garantir a comunicação entre alunos, professores e tutores, o desenho do curso propõe o desenvolvimento das atividades à distância e presencialmente, tendo como base uma metodologia interativa e problematizadora.

Esta metodologia caracteriza-se pela articulação entre conceitos e situações problema, levantamento de hipóteses, orientações e proposições de planejamento de situações experimentais para testagem de hipóteses através do desenvolvimento compartilhado e que culminem em atividades e projetos interdisciplinares.

No decorrer da semana, o desenvolvimento das disciplinas ocorrerá conforme cronograma apresentado em seu ambiente virtual de Aprendizagem AVA. Para sua organização de tempo e prazos a serem cumpridos para a entrega das atividades, é necessário que você aluno, tenha disciplina e administre seu tempo e também tenha responsabilidade no cumprimento das atividades propostas.

## SUA SEMANA DE CURSO

Semanalmente, você possui momentos presenciais (quando do modelo semipresencial), nos quais ocorrem os encontros em sua unidade de apoio presencial, em que você assistirá às aulas das disciplinas.

Estes encontros presenciais são momentos de aprendizagem compostos por aulas transmitidas via satélite nos quais a frequência é obrigatória. Portanto, não deixe de participar!

**Polo de Apoio Presencial é a unidade operacional para o desenvolvimento descentralizado de atividades pedagógicas e administrativas relativas aos cursos e programas ofertados a distância.**

As demais atividades, ocorrem nos momentos não presenciais, que devem ser realizados no Ambiente Virtual de Aprendizagem AVA. Tais momentos são compostos por atividades como a leitura dos materiais e atividades disponíveis no Ambiente Virtual de Aprendizagem AVA, bem como, realização de estudo autônomo e interação com seus tutores por meio do sistema de mensagens.

***O AVA é o ambiente virtual de aprendizagem que oferece condições de aprendizagem (síncronas e assíncronas) permanente entre seus usuários.***

No Ambiente Virtual de Aprendizagem AVA, você terá o acompanhamento por meio da mediação pedagógica tutorial a distância. As interações serão efetivadas intensivamente pela web, na sala do tutor e no fórum da disciplina.

### **RECOMENDAÇÕES PARA MOMENTOS DE AUTOESTUDO**

- ✓ Procure um bom local para se concentrar sem distrações;
- ✓ Leia com atenção todos os materiais disponíveis no Ambiente Virtual de Aprendizagem AVA, eles serão sua bússola durante as atividades;
- ✓ Fique atento aos prazos para cumprimento das tarefas;
- ✓ Estabeleça seus objetivos com prazos determinados;
- ✓ Estabeleça um tempo mínimo diário para estudos de acordo com seu ritmo e disponibilidade;
- ✓ Leia os textos procurando pelos pontos-chave, destaque-os e depois faça uma síntese;
- ✓ Elucide suas dúvidas com o tutor a distância antes de seguir em frente, para garantir a sua correta assimilação;
- ✓ Use dicionários;
- ✓ Pesquise continuamente em livros, revistas, artigos, Internet, mantendo uma visão atualizada sobre o conteúdo que está estudando. Isso enriquecerá seu processo de aprendizagem, trazendo novos conceitos e linguagens.

### **IMPORTANTE!**

- ✓ Lembre-se que em seus estudos você não está sozinho,
- ✓ Os professores e tutores estão à disposição para ajudá-lo durante todo o processo. Além disso, você conta com a oportunidade de interagir com seus colegas de curso.

Você deve participar semanalmente do fórum de discussão da disciplina que ocorre no Ambiente Virtual de Aprendizagem AVA. Consulte semanalmente sua agenda e seu cronograma de atividades para que você não deixe de realizar o que foi programado no curso, perdendo o prazo estabelecido pelos professores.

### **ORGANIZE-SE**

As propostas de atividades disponibilizadas no ambiente virtual de aprendizagem AVA, são compostas por atividades de desenvolvimento textual, às quais caracterizamos como Produções Textuais Interdisciplinares realizadas em grupos, que são avaliadas e conceituadas por meio de critérios estabelecidos pelos professores. São atividades relacionadas aos conteúdos trabalhados no conjunto de materiais didáticos das disciplinas do semestre. Estas têm por objetivo estabelecer a relação entre a teoria e a prática, e a aplicação dos conteúdos à realidade local e regional dos alunos participantes do curso.

Lembre-se que estudar a distância exige que você administre seu tempo. Assim, você deve organizar a leitura do material didático impresso, por semana. Lembre-se de ler durante a semana o



livro texto de suas disciplinas. Seu conteúdo é fundamental para a realização das atividades programadas, para sua participação e compreensão das aulas além de ser componente obrigatório das provas presenciais.

## BIBLIOTECA VIRTUAL

Os alunos dos cursos na modalidade a distância da Universidade Anhanguera-Uniderp tem acesso à biblioteca virtual. Trata-se de uma série de coleções organizadas de documentos eletrônicos, onde cada fonte de informação é organizada quanto ao seu conteúdo e identificação de forma descritiva.

A biblioteca virtual trabalha com o conceito “Informação ao Alcance de Todos” com a vantagem de direcionar os usuários às fontes de dados disponíveis no meio virtual, incluindo ferramentas para pessoas com necessidades especiais como: aumento de fonte, contrastes de telas e sintetizador de voz e funciona como uma rede mundial, na qual são depositados diversos conteúdos, e-books, normalização de TCC, monografias, imagens e vídeos, entre outros.



*Minha*  
**Biblioteca**

A Minha Biblioteca é um consórcio com aproximadamente 6.000 e-books, formado pelas quatro principais editoras de livros acadêmicos do Brasil: Grupo A, Atlas, Grupo Gen e Saraiva. Essas editoras se uniram para oferecer às Instituições de Ensino Superior uma plataforma prática e inovadora para acesso a um conteúdo técnico-científico de qualidade.

**PERFIL DO ALUNO NA MODALIDADE A DISTÂNCIA**

Através da Minha Biblioteca, os alunos terão acesso rápido e fácil a milhares de títulos acadêmicos entre as principais publicações de diversas áreas de especialização: Direito, Ciências Sociais Aplicadas, Saúde, entre outras.

Um aluno que opta por estudar a distância exercita a sua autonomia, administrando seu tempo para a realização das atividades propostas no curso, uma vez que ele é o centro do processo de ensino e aprendizagem. O aluno tem a oportunidade de explorar e reconhecer seus pontos fortes, suas limitações; interagir com seus pares, bem como o dever de cumprir com as atividades planejadas. Essa forma de contrato didático é o alicerce que constitui comunidades virtuais de aprendizagem dinâmicas e efetivas.

O modelo proposto pela Anhanguera-Uniderp na modalidade EaD, tem como foco o desenvolvimento da autonomia do aluno, por meio de uma formação caracterizada por ações colaborativas na busca de informações, nas discussões e reflexões em outras fontes que não seja somente o professor, visando a superação de um ensino reprodutor. Tal autonomia é construída pelas mediações entre os diferentes autores envolvidos no processo educativo, sendo o professor, o tutor a distância, o tutor presencial, coordenador acadêmico do Polo e destes com a equipe multidisciplinar que se integra ao processo, com a finalidade de promover uma formação de qualidade com foco na aprendizagem do aluno.

Tal proposta pedagógica, mediada pela tecnologia, busca estabelecer uma formação emancipadora e autônoma e, para isso, no decorrer do processo educativo do aluno, são propostas

atividades, dialogicamente organizadas, que favorecem uma comunicação dialógica e interativa.

Além de você, fazem parte do modelo de oferta na modalidade de educação a distância, profissionais específicos, organizados em uma equipe multidisciplinar, capacitados e qualificados, que promovem, acompanham e orientam a você aluno em seu percurso de aprendizagem. Dentre esses profissionais destacamos os mais próximos a você.

Nesse sentido, o modelo pedagógico dos cursos ofertados na modalidade EaD considera que a aprendizagem ganha sentido na medida em que seus agentes desempenham seus diferentes papéis nos diversos processos de ensino e aprendizagem, seja no momento a distância ou nos encontros presenciais, sob o acompanhamento do tutor presencial.

**COORDENADOR DO CURSO** - é um profissional da área, que auxiliará nos termos especificados no Regimento Geral, que coordena os trabalhos dos professores EAD e tutores a distância, supervisionando o cumprimento das atribuições dos docentes do curso.

**PROFESSORES EAD** – são responsáveis pelas disciplinas e aulas transmitidas em seu polo de apoio presencial; eles selecionam, planejam e desenvolvem o conteúdo das aulas; elaboram, redigem o material de apoio, são responsáveis pela orientação das atividades de estágio e Trabalho de Conclusão de Curso quando houver. Você terá contato com o docente por meio das aulas, que ocorrem semanalmente no polo de apoio presencial e ficam disponíveis no ambiente virtual de aprendizagem, por meio das aulas, nos fóruns de discussão, e mensagens, disponibilizados no Ambiente Virtual de Aprendizagem AVA.

**TUTOR A DISTÂNCIA** - profissional com formação na área do curso, que acompanha o processo de ensino e aprendizagem do aluno como mediador e responsável pela aproximação e articulação entre os alunos, tutores de sala e professores EAD. Desempenha papel importante no atendimento ao aluno, acompanhando o processo de construção da aprendizagem em conjunto com o docente. Esse Tutor tem como função orientar os alunos, por meio do Ambiente Virtual de Aprendizagem, na realização das atividades, prestando esclarecimentos das dúvidas e procedimentos e orientando os estudos dos alunos. Você terá contato com seu tutor a distância, no ambiente virtual de aprendizagem, espaço no qual o tutor estará à disposição para orientá-lo e responder suas dúvidas.

**TUTOR PRESENCIAL** - Profissional com formação na área do curso, que acompanha presencialmente, no polo de apoio presencial, o processo de ensino e aprendizagem do aluno. Atua como mediador no processo de construção do conhecimento encaminhando dúvidas, sugestões, comentários e a participação dos alunos durante as teleaulas e atividades. É também responsável pelo registro da frequência dos alunos, a aplicação das provas, e o acompanhamento das atividades de práticas pedagógicas, estágio e trabalho de conclusão do curso, sempre que houver. Suas ações devem motivar os alunos a progredir no curso, como também estimular a responsabilidade, comprometimento, disciplina e organização da sala de aula.

**O COORDENADOR ACADÊMICO EAD** é um profissional graduado, preferencialmente com experiência como tutor presencial de um dos cursos de graduação a distância da Anhanguera - Uniderp, com a função de representar a Universidade aos alunos, tutores presenciais, professores locais, secretários e gestores de polos. O Coordenador Acadêmico EaD atende às solicitações e necessidades manifestadas pelos alunos e tutores presenciais, reportando-as previamente a gerência acadêmica e colaborando com as soluções adotadas. Presta assessoria às atividades pedagógicas, garantindo o comprometimento dos docentes com o processo da aprendizagem dos estudantes. Supervisiona o trabalho dos tutores presenciais, inclusive verificando a pontualidade e o bom atendimento destes aos alunos.

A interatividade entre os Coordenadores de Curso, docentes EaD, tutores presenciais e tutores

a distância é estimulada e realizada permanentemente e de forma integrada por meio das novas tecnologias de comunicação e informação, tanto para a capacitação dos envolvidos como para a orientação e acompanhamento das atividades a distância.

### ORGANIZAÇÃO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial tem duração de 2 (dois) anos, organizados em 4 (quatro) semestres. Entendemos que na EaD, a formação do aluno deve dar-se não apenas para a área de conhecimento a que se propõe, mas, também, para competências que compreendem relacionamentos harmoniosos; posicionamentos críticos e éticos; respeito às diversidades socioculturais, religiosas, étnicas e de orientação sexual e responsabilidades sociais. Para tanto, o currículo pode contemplar disciplinas ou módulos que tratam de questões humanistas, cidadãs e voltadas ao projeto de vida do aluno, em consonância com a missão institucional. Disciplinas como Homem, Cultura e Sociedade e Responsabilidade Social e Ambiental estão presentes na matriz do curso com essa finalidade, estando estas disciplinas previstas para o primeiro e segundo semestres.

Entre o terceiro e quarto semestres temos as disciplinas específicas para a formação do profissional da área de Gestão Comercial. Nesses semestres concentram-se as disciplinas que abordam conteúdos específicos da área de Comercial.

A carga horária do curso está assim distribuída:

- ✓ Presença semanal do aluno nas teleaulas e aulas-atividades;
- ✓ Web aulas e atividades web que são realizadas pelo aluno conforme programação agendada;
- ✓ Atividades de autoestudo realizadas, pelo aluno, conforme programação agendada.

Ao concluir o curso o aluno receberá a certificação de Tecnólogo em Gestão Comercial.

### MATRIZ CURRICULAR DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

| 1a. Série                           | Teleaula  | Atividades à Distância | Ativ. Compl. | Total      |
|-------------------------------------|-----------|------------------------|--------------|------------|
| Educação a Distância (Online)       | 0         | 20                     |              | 20         |
| Homem, Cultura e Sociedade (Online) | 0         | 60                     |              | 60         |
| Empreendedorismo                    | 15        | 45                     |              | 60         |
| Gestão de Projetos                  | 15        | 45                     |              | 60         |
| Modelos de Gestão                   | 15        | 45                     |              | 60         |
| Legislação Social e Trabalhista     | 15        | 45                     |              | 60         |
| Seminário de Projeto Integrado I    | 12        | 88                     |              | 100        |
| <b>Carga Horária do Semestre</b>    | <b>72</b> | <b>348</b>             |              | <b>420</b> |

| 2a. Série                                    | Teleaula | Atividades a Distância | Ativ. Compl. | Total |
|--|----------|------------------------|--------------|-------|
| Responsabilidade Social e Ambiental (Online) | 0        | 60                     |              | 60    |
| Gestão de Pessoas                            | 15       | 45                     |              | 60    |
| Matemática Financeira                        | 15       | 45                     |              | 60    |
| Planejamento Estratégico                     | 15       | 45                     |              | 60    |
| Metodologia Científica                       | 15       | 45                     |              | 60    |

|                                   |           |            |  |            |
|-----------------------------------|-----------|------------|--|------------|
| Seminário de Projeto Integrado II | 12        | 88         |  | 100        |
| <b>Carga Horária do Semestre</b>  | <b>72</b> | <b>328</b> |  | <b>400</b> |

| 3a. Série                          | Teleaula  | Atividades a Distância | Ativ. Compl. | Total      |
|------------------------------------|-----------|------------------------|--------------|------------|
| Composto Mercadológico (Online)    | 0         | 60                     |              | 60         |
| Sistema de Informações Gerenciais  | 15        | 45                     |              | 60         |
| Estratégia Econômica e Empresarial | 15        | 45                     |              | 60         |
| Negociação e Gestão de Conflitos   | 15        | 45                     |              | 60         |
| Gestão de Serviços e Varejo        | 15        | 45                     |              | 60         |
| Seminário de Projeto Integrado III | 12        | 88                     |              | 100        |
| <b>Carga Horária do Semestre</b>   | <b>72</b> | <b>328</b>             |              | <b>400</b> |

| 4a. Série                                | Teleaula  | Atividades a Distância | Ativ. Compl. | Total      |
|--|-----------|------------------------|--------------|------------|
| Logística e Gestão da Qualidade (Online) | 0         | 60                     |              | 60         |
| Pesquisa Mercadológica                   | 15        | 45                     |              | 60         |
| Planejamento e Inteligência de Marketing | 15        | 45                     |              | 60         |
| Formação de Preços e Custos              | 15        | 45                     |              | 60         |
| Gerência de Vendas                       | 15        | 45                     |              | 60         |
| Seminário de Projeto Integrado IV        | 12        | 88                     |              | 100        |
| Atividades Complementares                |           |                        | 80           | 80         |
| <b>Carga Horária do Semestre</b>         | <b>72</b> | <b>328</b>             | <b>80</b>    | <b>480</b> |

|   |            |              |           |              |
|---|------------|--------------|-----------|--------------|
| <b>Carga Horária Total</b>                                  | <b>288</b> | <b>1.332</b> | <b>80</b> | <b>1.700</b> |
| Língua Brasileira de Sinais (LIBRAS) e Inclusão (*)Optativa | 15         | 45           |           | 60           |

## EMENTAS DA MATRIZ 2018/1 CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

### 1º SEMESTRE

#### **Educação a Distância**

Fundamentos de EAD. Conceitos básicos em EAD. Organização de sistemas de EAD: processo de comunicação, processo de tutoria, avaliação. Relação dos sujeitos da prática pedagógica no contexto de EAD. Ambientes Virtuais de Aprendizagem. Apropriação do Ambiente Virtual de Aprendizagem. Tecnologia de Comunicação e Informação (TIC).

#### **Homem, Cultura e Sociedade**

O capitalismo: o surgimento de um novo mundo. As ciências sociais: formas de compreender o mundo. A consolidação da sociedade global. Sociedade, exclusão e direitos humanos.

#### **Modelos de Gestão**

Modelos de gestão e processos gerenciais: a evolução da administração e a atuação do gestor. Planejamento: processo, tecnologias e ferramentas de gestão e tendências. Organização: processo,

tecnologias e ferramentas de gestão e tendências. Coordenação e controle: processos, tecnologias e ferramentas de gestão e tendências.

### **Gestão de Projetos**

Gerenciamento de qualidade, recursos humanos e comunicação em projetos. Gerenciamento de riscos, aquisições e sustentabilidade em projetos. Conceitos gerais sobre gestão de projetos. Gerenciamento de escopo, tempo e custos em projetos.

### **Empreendedorismo**

Os desafios do empreendedor. Panorama do empreendedorismo. Oportunidades empreendedoras. Plano de negócios.

### **Legislação Social e Trabalhista**

Suspensão e interrupção de contrato de trabalho, jornada de trabalho e DSR. Férias, trabalho da mulher e direito coletivo do trabalho. Trabalho, contrato de trabalho, empregado e terceirização. Remuneração, equiparação salarial, transferência de empregado, suspensão e interrupção de contrato de trabalho.

### **Seminário de Projeto Integrado I**

Desenvolvimento de conteúdos relevantes à formação profissional, desenvolvidos durante o semestre por meio de tele aulas. Atividades realizadas no Ambiente Virtual de Aprendizagem e/ou seminários presenciais. As temáticas atuais. A articulação integradora e interdisciplinar. A teoria e prática e o fazer do profissional. Atividade interdisciplinar para composição de análise aplicada dos conteúdos por meio de estudo de caso dirigido ao regionalismo local. Fundamentos das relações étnico-raciais e o ensino de História e cultura afro-brasileira, africana e indígena: sua importância na cultura, religião e arte. Políticas de educação ambiental.

## **2º SEMESTRE**

### **Gestão de Pessoas**

Programa de integração. Pesquisa de clima organizacional. Introdução à gestão de pessoas. Plano de recrutamento e seleção.

### **Matemática Financeira**

Juros e parcelamentos – Conceitos básicos. Aplicações dos conceitos básicos de juros e de parcelamentos. Análise de financiamentos. Análise de investimentos.

### **Planejamento Estratégico**

Estratégia empresarial; análise e diagnóstico do ambiente e objetivos organizacionais; formulação da estratégia e posicionamento; implementação e controle do planejamento estratégico.

### **Metodologia Científica**

Cientificidade do conhecimento; tipos de produção científica; projeto de pesquisa; normas e padronização científica.

### **Responsabilidade Social e Ambiental**

Crise ambiental e social e o desenvolvimento sustentável. Contradições do desenvolvimento. Sustentável e a abordagem ecológica e social. Políticas socioambientais e a gestão corporativa. Alternativas socioambientais.

### **Seminário de Projeto Integrado II**

Desenvolvimento de conteúdos relevantes à formação profissional, desenvolvidos durante o semestre por meio de teleaulas. Atividades realizadas no Ambiente Virtual de Aprendizagem e/ou seminários presenciais. As temáticas atuais. A articulação integradora e interdisciplinar. A teoria e prática e o fazer do profissional. Atividade interdisciplinar para composição de análise aplicada dos conteúdos por meio de estudo de caso dirigido ao regionalismo local.

## **3º SEMESTRE**

### **Composto Mercadológico**

Gestão do produto, serviços e marcas. Gerenciamento dos canais de venda. Gerenciamento de preços gerenciamento da comunicação e promoção.

### **Sistema de Informação Gerencial**

Sistemas de Informação: Conceitos e Princípios. Sistemas empresariais. Comércio eletrônico. Gestão de sistemas de informação.

### **Estratégia Econômica Empresarial**

Empresa no contexto do sistema produtivo. Visão sistemática das empresas. Planejamento empresarial. Cálculo, análise e gestão de custos e preços. Alavancagem operacional. Alavancagem financeira e a decisão de financiamento.

### **Negociação e Gestão de Conflitos**

Fundamentos da negociação.

### **Gestão de Serviços e Varejo**

A importância do varejo e serviço para a economia. Formação de preço nos setores varejista e de serviço. Estratégias que viabilizam o acesso e a dinâmica de negociação do varejo com os consumidores e a manutenção do mercado. Os aspectos da logística no varejo e serviços. Suporte e manutenção da satisfação do cliente.

### **Seminário de Projeto Integrado III**

Desenvolvimento de conteúdos relevantes à formação profissional, desenvolvidos durante o semestre por meio de teleaulas. Atividades realizadas no Ambiente Virtual de Aprendizagem e/ou seminários presenciais. As temáticas atuais. A articulação integradora e interdisciplinar. A teoria e prática e o fazer do profissional. Atividade interdisciplinar para composição de análise aplicada dos conteúdos por meio de estudo de caso dirigido ao regionalismo local.

## 4º SEMESTRE

### **Logística e Gestão da Qualidade**

Funções e conceitos de logística. Atividades logísticas. Princípios da gestão da qualidade. Melhoramento da qualidade.

### **Pesquisa Mercadológica**

Métodos e tipos de pesquisa mercadológica. Coleta de dados em pesquisa mercadológica. Pesquisa mercadológica: planejamento, execução e análise de resultados. Tendências em pesquisa mercadológica.

### **Planejamento e Inteligência de Marketing (Optativa/ Libras)**

Análise Ambiental e de Mercado. Comportamento do Consumidor - Planejamento e Inteligência de Marketing. Sistema de Informação de Marketing. Métricas de Marketing.

### **Formação de Preços e Custos**

Introdução, terminologias de custos e filosofia de custeio. Fatores que influenciam as decisões sobre o preço. Estratégias de fixação de preço, descontos, elasticidade da demanda, sazonalidade, sensibilidade a preços, economia da escala, formação de preços (custos, lucros e mercado). Decisões estratégicas comuns de preço. Estratégias de adequação de preços (desconto, abatimento e negociação).

### **Gerência de Vendas**

Vendas a partir da visão organizacional e visão de marketing. Gerenciamento de vendas. Técnicas de vendas. Como gerenciar pessoas e emoções. As modernas técnicas de liderança e gestão de pessoas. O papel do gerente na formação e desenvolvimento de equipes. Definição de objetivos e avaliação de equipes de trabalho. Fenômenos de grupo: conflitos, dissidência, preconceito e anomia. Pressupostos básicos do desenvolvimento pessoal. Comunicação e formas de expressão. Realização de dinâmicas.

### **Seminário de Projeto Integrado IV**

Desenvolvimento de conteúdos relevantes à formação profissional, desenvolvidos durante o semestre por meio de teleaulas. Atividades realizadas no Ambiente Virtual de Aprendizagem e/ou seminários presenciais. As temáticas atuais. A articulação integradora e interdisciplinar. A teoria e prática e o fazer do profissional. Atividade interdisciplinar para composição de análise aplicada dos conteúdos por meio de estudo de caso dirigido ao regionalismo local.



## SISTEMA DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Mais que uma formalidade legal, a avaliação é um aspecto importante do processo de aprendizagem, pois é o momento para o estudante perceber como está seu desempenho. Para isso, é fundamental que você compartilhe suas dúvidas com os colegas e apresente seus questionamentos, recorrendo aos tutores e professores. Isso fará com que sinta seguro quanto aos seus resultados durante todo o processo de aprendizagem.

Apresentamos a você o sistema de avaliação da aprendizagem adotado na Universidade Anhanguera Uniderp em seu curso. É muito importante que você faça uma leitura atenta das regras acadêmicas aqui destacadas.

O sistema de avaliação adotado no Curso Tecnológico em Gestão Comercial, compreende:

- ✓ As avaliações da aprendizagem são elaboradas e realizadas por disciplina, sobre cada uma das quais incide a verificação da frequência e o aproveitamento das atividades e dos conteúdos ministrados.
- ✓ Para cada disciplina, **há uma prova presencial valendo de 0-6 pontos** e outras **propostas de atividades avaliativas, perfazendo 0-4 pontos**.

As provas presenciais são realizadas individualmente e sem consulta. Lembre-se que em seu cronograma de atividades, disponível em seu Manual e calendário acadêmicos estão as datas das provas e demais períodos de postagem das atividades avaliativas.

A produção textual que se enquadra em uma das atividades avaliativas deverá ser desenvolvida individualmente, para os acadêmicos matriculados no Modelo Online, e em grupos de no máximo 5 (cinco) integrantes para os acadêmicos matriculados no modelo Semipresencial. O não cumprimento desta norma incorrerá em desconto de nota pelo tutor.

Orientamos que você leia atentamente o Manual acadêmico, disponível em seu Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA). Nele você vai encontrar as demais regras acadêmicas importantes para seu percurso. Isso fará com que você se sinta seguro quanto aos seus resultados durante o processo de aprendizagem de seu curso.

## ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO

Você como estudante universitário, pode realizar o estágio curricular não obrigatório. O Estágio Curricular não obrigatório tem como objetivo estimular o aluno a desenvolver atividades extracurriculares, para que possa inter-relacionar os conhecimentos teóricos e práticos adquiridos durante o curso e aplicá-los na solução de problemas reais da profissão, proporcionando o desenvolvimento da análise crítica e reflexiva para os problemas socioeconômicos do país.



## ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS

São atividades a serem cumpridas por você aluno no decorrer do curso. As AC têm como objetivo ampliar a formação e a vivência acadêmica dos alunos, favorecendo práticas de autoaprendizagem e autoestudo. Elas privilegiam sua progressiva autonomia profissional e intelectual; conhecimentos teórico-práticos por meio de atividades de pesquisa e extensão; e conhecimentos, habilidades e competências adquiridas fora do ambiente escolar, bem como experiências profissionalizantes julgadas relevantes para a área de formação. São normatizadas por regulamento próprio.

No Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial a carga horária a ser cumprida pelo aluno é de 80 horas. Você tem todo o período de integralização do curso para completar as horas exigidas, mas não deixe para a última hora, organize-se e vá realizando as atividades, aos poucos, em cada semestre. Assim não pesará para você e você poderá acrescentar conhecimento no decorrer de seu percurso educativo.

## AVALIAÇÃO INSTITUCIONAL

O projeto de auto avaliação está organizado de forma a contemplar a análise global e integrada das dimensões estabelecidas pelo SINAES. Para a coleta de dados, utilizam-se documentos institucionais, análises situacionais, questionários específicos, dados provenientes de sistemas de informações e outras fontes necessárias à construção de um amplo processo de discussão e reflexão sobre as dimensões avaliadas.

Esse processo interno de avaliação é conduzido pela Comissão Própria de Avaliação – CPA, designada para planejar, organizar, refletir e sensibilizar os envolvidos no processo, com a participação da comunidade acadêmica, apoio da Administração Superior, e disponibilização de informações, relatórios e análises confiáveis, visando promover a qualidade da oferta educacional.

A CPA conta com o Programa AVALIAR, desenvolvido para o levantamento de informações por meio de aplicação de questionários aos diversos públicos: alunos, professores, coordenadores, profissionais de apoio técnico-administrativo e tutores, contemplando questões sobre a imagem da IES, estratégia de ensino, qualidade do curso, organização didático-pedagógica, avaliação da aprendizagem, envolvimento dos alunos, atendimento aos discentes, atuação das coordenações e infraestrutura. Os questionários são formatados para disponibilização on-line, mediante *login* e senha, preservando-se a identidade do respondente.

Nesse contexto, a partir dos resultados obtidos na avaliação interna e externa, é possível, para a CPA, detectar ações que devem ser mantidas na IES, outras que precisam ser aprimoradas e algumas a serem implantadas. No âmbito do curso, com base nos resultados divulgados pela CPA, o coordenador, em conjunto com os professores, elabora uma análise que envolve a identificação das fragilidades e fortalezas do curso e o estabelecimento de metas e atividades que serão desenvolvidas para melhoria de qualidade. Os planos de ações são discutidos com as direções, apresentados em reuniões de gestores e reuniões de colegiado.

Esperamos que tenha conhecido algumas das questões importantes de seu curso. Outros procedimentos mais específicos sobre o seu dia a dia são divulgados pela Coordenação de Curso para sua orientação. Assim fique atento e lembre-se sempre de acessar o AVA para contatar seu tutor a distância por meio do sistema de mensagens. Não deixe de participar dos fóruns de discussão das disciplinas, pois essa é uma oportunidade rica em experiências e saberes.



No polo de apoio presencial, contate o seu tutor presencial, que o orientará sobre as atividades programadas no curso e também a coordenação acadêmica EAD e as equipes que estarão a sua disposição no polo, para que sua vida acadêmica transcorra da melhor maneira possível.

**Desejamos a você sucesso!**

**Coordenação do Curso**