COMPONENTES CURRICULARES DO CURSO DE GESTÃO COMERCIAL - INGRESSANTES A PARTIR DE 2027

Administração Contemporânea: aprenda a analisar os ambientes interno e externo de organizações, integrando mercado e dinâmica organizacional em um cenário competitivo.

Análise de Crédito, Cobrança e Risco: conheça as técnicas de análise e concessão de crédito, avalie riscos, gerencie garantias e cobranças e aplique modelos de credit scoring para apoiar as decisões ao longo do ciclo de crédito.

Ciência, Tecnologia e Sociedade: reflita sobre as relações entre ciência, tecnologia e sociedade e sobre os impactos sociais dos avanços tecnológicos e das revoluções científicas.

Comportamento Organizacional: conheça mais sobre motivação, trabalho em equipe, diversidade, liderança e muito mais para impulsionar a dinâmica humana nas organizações.

Comunicação Integrada I e Comunicação Integrada II: domine os princípios da comunicação com o cliente, conecte-a ao marketing e use estratégias eficazes do Mix de Comunicação para alcançar seus objetivos.

Definição de Consumidor e seu Comportamento: descubra o comportamento do consumidor, da segmentação de mercado à decisão de compra, considerando aspectos culturais e regionais para estratégias eficazes.

Direito Empresarial: aprenda a tomar decisões estratégicas em diferentes tipos de empresas e agir de forma assertiva em crises, falências ou recuperações judiciais.

Direitos do Consumidor: entenda o comportamento do consumidor e seus direitos, equilibrando interesses e tomando decisões assertivas na compra de bens e serviços.

Ética e Cidadania: compreenda os conceitos de ética, moral e cidadania, suas evoluções e implicações práticas, com base nos preceitos calvinistas.

Formação de Preços: domine os conceitos de custos e formação de preços, aprendendo a analisar custos e calcular preços de venda e margens de contribuição para qualquer setor.

Fundamentos de Contabilidade e Finanças: desenvolva uma visão estratégica de gestão contábil-financeira e análise de resultados para decisões que impulsionam sua organização.

Gestão de Pessoas: compreenda a importância estratégica da área de Gestão de Pessoas e como apoiar decisões essenciais em sua organização.

Habilidades Negociais: aperfeiçoe suas técnicas de negociação e resolução de conflitos para obter acordos vantajosos em qualquer tipo de negócio, alcançando resultados satisfatórios para todas as partes.

Introdução à Cosmovisão Reformada: familiarize-se com uma estrutura de pensamento sólida e coerente, analisando sua influência histórica e comparando com outras visões de mundo.

Matemática e Estatística: entenda como solucionar problemas, interpretar gráficos e usar dados estatísticos para resolver desafios do dia a dia com eficácia.

Métricas de Desempenho (extensionista): aprenda a usar sistemas de informação gerencial para otimizar decisões com métricas e indicadores de desempenho, aplicando técnicas comprovadas para melhorar suas vendas.

Modelos de Negócio: desenvolva habilidades para analisar e criar modelos de negócios inovadores, aplicando criatividade e propostas de valor únicas para identificar e aproveitar oportunidades de mercado.

Planejamento e Gestão de Projetos (extensionista): conheça técnicas práticas para gerenciar escopo, tempo, custos e qualidade, garantindo a sustentabilidade do seu projeto.

Planejamento e Previsão de Vendas: domine técnicas avançadas de planejamento e previsão de vendas para maximizar retornos, desenvolvendo planos estratégicos e metas desafiadoras para sua equipe comercial.

Planejamento e Projeto de Carreira: desenvolva um plano de carreira para garantir empregabilidade com as competências necessárias na atualidade, aprimorando seu currículo e entendendo o papel das redes sociais nos processos de seleção.

Princípios de Empreendedorismo: desperte sua Mentalidade Empreendedora! Aprenda as habilidades essenciais, descubra trajetórias inspiradoras e planeje novos negócios no cenário corporativo em transformação.

Princípios de Marketing: aprenda estratégias essenciais e descubra como os fatores de mercado influenciam decisões e impulsionam o sucesso das empresas.

Projeto Integrador em Gestão Comercial (extensionista): desenvolva as competências e habilidades adquiridas ao longo do curso em um projeto de pesquisa aplicada que busca solucionar problemas ou aproveitar oportunidades organizacionais do mundo real.

Projetos Empreendedores: transforme ideias em negócios de sucesso! Identifique oportunidades, analise soluções, desenvolva projetos inovadores e crie um plano de negócios eficiente.

Remuneração e Incentivos: aprenda a criar planos de remuneração para a equipe comercial, adaptando-se a diferentes modalidades de venda e negócios, e impulsionando a motivação e os resultados da empresa.

Sistemas de Informação: explore as principais tecnologias e sistemas para integrar processos de negócios e áreas funcionais, utilizando-os para formular planos estratégicos eficazes para sua empresa.

Sustentabilidade e Responsabilidade Social: explore a responsabilidade empresarial sob a ótica da sustentabilidade (ambiental, econômica e social), envolvendo os setores público e privado e a sociedade.

Tributação: conheça o Sistema Tributário Nacional, avalie o impacto dos tributos sobre os custos e a formação de preços e aprenda a calcular o preço final de produtos e serviços com os tributos incluídos.

Mais um componente à sua escolha: amplie sua formação escolhendo um componente curricular entre as opções ofertadas pelos demais cursos tecnológicos da área de Gestão e Negócios, com temas como análise de dados, área comercial, marketing, operações e logística, gestão de pessoas e processos de negócios. Outra possibilidade é cursar *Strategic Management*, com material didático e aulas síncronas em inglês.