

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

1. Objetivos Gerais e Específicos

1.1. Gerais

Desenvolver visão empreendedora, compreender o processo organizacional e gerar novos conhecimentos, estabelecer estratégias de gestão, gerenciar fluxos de recursos e informações, desenvolver e dominar processos decisórios com a utilização de novas tecnologias, inovar, solucionar conflitos e enfrentar resistências a mudanças necessárias.

1.2. Específicos

Planejar, organizar, coordenar e controlar os processos organizacionais, buscar atingir os objetivos da empresa, selecionar e definir prioridades, aperfeiçoar as relações empresariais, desenvolver a comunicação interna e externa à organização.

1.3. Competências

Tomar decisões, desenvolver iniciativas e participar ativamente na concepção e organização dos objetivos estratégicos das empresas, fazendo uso intensivo de novas tecnologias disponíveis.

2. Objetivo do Curso

Preparar pessoas que possam contribuir para o desenvolvimento dos setores da economia de Marília e da região em que se insere, considerando as tendências atuais do setor produtivo e atender à crescente necessidade de profissionais que sejam capazes de atender as necessidades das organizações e enfrentar os desafios da modernidade. A colocação dos futuros profissionais poderá ocorrer como funcionário direto de uma dessas organizações, através de prestação de serviços como gerentes comerciais, vendedores, consultores, terceirizados ou como empreendedores de seu próprio negócio. Dessa forma os profissionais com competências técnicas e humanas para atuação no planejamento, avaliação e gestão de pessoas e de processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações e instituições públicas ou privadas

3. Perfil Profissional do Egresso

Focado nas transações comerciais, o Tecnólogo em Gestão Comercial presta-se à organização atendendo as diversas formas de intervenção (varejo, atacado, representação, etc.) de qualquer setor. Como conhecedor das condições de viabilidade econômico-financeiro-tributária, dos instrumentos de relacionamento com o cliente e dos princípios da qualidade, atua no planejamento, operação, implantação e atualização de sistemas de informações comerciais que proporcionem maior rentabilidade e flexibilidade ao processo de comercialização. Atua no fluxo de informações com os clientes, proporcionando maior visibilidade institucional da empresa, definindo estratégias de venda de serviços e produtos, gerenciando a relação custo e preço final.

O Tecnólogo em Gestão Comercial planeja, organiza, coordena e controla os processos administrativos e decisórios de uma instituição. Aplica conceitos e ferramentas tecnológicas específicas de assessoramento, de forma a aperfeiçoar todas as atividades organizacionais. Esse profissional presta assessoria a executivos, diretores e suas respectivas equipes; elabora textos técnicos (inclusive em língua estrangeira), além de gerenciar informações.

Faculdade de Tecnologia de Marília - FATEC

3.1. O tecnólogo em Gestão Comercial deverá estar apto para as funções:

- a) Planejar, organizar, dirigir e controlar os processos administrativos, principalmente em ambientes informatizados;
- b) Assessorar diretamente os executivos de uma empresa;
- c) Utilizar tecnologias inerentes à organização de centros decisórios das Instituições;
- d) Redigir textos profissionais especializados, inclusive em língua estrangeira;
- e) Aplicar conhecimentos protocolares;
- f) Planejar, dirigir e controlar o processo de comunicação da empresa, inclusive em língua estrangeira;
- g) Gerenciar de forma eficaz os Recursos Humanos, Financeiros, Materiais e da Informação;
- h) Implantar modelos inovadores de gestão;
- i) Ter uma visão ampla e crítica da realidade sócio-econômica-cultural; e
- j) Articular-se com diferentes níveis de empresas e instituições públicas ou privadas ou diferentes clientes.

4. Dados Gerais do Curso

Carga horária total:	2.880 horas/aula, sendo: 2.400 horas aula 160 horas de Trabalho de Graduação 240 horas de Estágio Curricular
Duração da hora/aula:	50 minutos
Período letivo proposto:	Semestral
Quantidade de vagas semestrais:	Noturno 40 vagas por semestre.
Período de integralização do curso:	Mínimo de 06 semestres Máximo de 10 semestres

Fonte: Fatec Marília (2019)

4.1. Normas Legais

A Composição Curricular do Curso está regulamentada na Resolução CNE/CP nº 03/2002, que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia.

A Carga Horária estabelecida para o Curso, na Portaria nº 413, de 12 de maio de 2016, que aprova, em extrato, o Catálogo Nacional dos Cursos Superiores de Tecnologia (CNCST).

Faculdade de Tecnologia de Marília - FATEC

	Disciplinas de Gestão Comercial - Marília	CH SEMANAL	CH SEMESTRAL
1º semestre	Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia – PRIMT I	4	80
	Administração Geral	4	80
	Estatística Básica	2	40
	Fundamentos de Matemática Elementar	2	40
	Informática	4	80
	Sociedade e Cultura	2	40
	Português I	2	40
	Espanhol I	2	40
	Inglês I	2	40
	Totais	24	480
2º semestre	Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia – PRIMT II	4	80
	Cadeia de Suprimentos	4	80
	Gestão de Processos	4	80
	Matemática Financeira Aplicada	4	80
	Sistemas da Informação e Banco de Dados	2	40
	Português II	2	40
	Espanhol II	2	40
	Inglês II	2	40
	Totais	24	480
3º semestre	Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia – PRIMT III	4	80
	Contabilidade	4	80
	Economia	4	80
	Gestão Financeira e Orçamentária	4	80
	Sistemas da Informação Financeiros	2	40
	Português III	2	40
	Espanhol III	2	40
	Inglês III	2	40
	Totais	24	480
4º semestre	Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia – PRIMT IV	4	80
	Comunicação Interna e endomarketing	2	40
	Gestão de Pessoas	4	80
	Liderança e Motivação	4	80
	Métodos para produção do conhecimento	2	40
	Responsabilidade socioambiental	2	40
	Sistemas de Informação em RH	2	40
	Técnicas de negociação	2	40
	Inglês IV	2	40
	Totais	24	480
5º semestre	Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia – PRIMT V	4	80
	Comportamento do consumidor	2	40
	Direito do Consumidor	2	40
	Gestão de marketing	4	80
	Negócios eletrônicos	2	40
	Promoção e merchandising	2	40
	Publicidade e propaganda	4	80
	Sistemas da informação Comercial	2	40
	Inglês V	2	40
Totais	24	480	
6º semestre	Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia – PRIMT VI	4	80
	Criatividade e inovação	2	40
	Direito Comercial e tributário	2	40
	Empreendedorismo em negócios	4	80
	Gestão estratégica	4	80
	Noções de qualidade em serviços	2	40
	Plano de negócios	4	80
	Inglês VI	2	40
	Totais	24	480