

## **CATÁLOGO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL**

### **ATOS LEGAIS DO CURSO:**

**Nome do Curso:** Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

**Nome da Mantida:** Centro Universitário de Rio Preto

**Endereço de Funcionamento do Curso:** Rua Yvette Gabriel Atique, 45, Boa Vista

**Ato Legal de Criação:** Portaria Gabinete da Reitoria - UNIRP nº 44/2018, de 20 de agosto de 2018

**Ato Legal de Reconhecimento:** Portaria SERES/MEC 134, de 05 de junho de 2023, D.O.U. de 06 de junho de 2023

**Ato Legal de Renovação de Reconhecimento:** -

**Número de Vagas Autorizadas:** 150 (cento e cinquenta)

**Tempo de Integralização:**

**Mínimo:** 2 anos

**Máximo:** 3 anos

**Modalidade:** Presencial

**Periodicidade:** Seriado Semestral

**Modalidade:** Presencial, com carga horária a distância, conforme Portaria nº. 2.117, de 06/2/2019 – DOU 11/12/2019.

**Turno de Funcionamento:** Noturno

### **PERFIL DO EGRESSO E DO CURSO:**

Os egressos do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do UNIRP serão habilitados a atuar como profissionais facilitadores das ações de coordenação, envolvendo os trabalhos de mudanças organizacionais, aptos a interagir com outros profissionais ligados às áreas afins. Assume-se que o profissional alie conhecimentos técnicos peculiares com as habilidades e competências para interpretar, propor procedimentos e resolver problemas, além da indispensável compreensão da interface entre os diversos segmentos negócios, somando-se a uma sólida formação em metodologias de gestão, possuindo atributos que os façam vislumbrar oportunidade de colocação no mercado de trabalho.

O perfil desejado do egresso do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do UNIRP, não o restringe ao conjunto de conhecimentos apreendidos, mas também socialmente responsável, ético e com senso crítico.

### **DIFERENCIAIS DO CURSO:**

- Conteúdos profissionais bem definidos, atualizados e voltados para formação de seus estudantes com qualidade.
- Conteúdos básicos indispensáveis a formação profissional e alocados de forma a permitir a efetiva integralização do processo de ensino-aprendizagem.
- Corpo docente formado por profissionais experientes, academicamente formados e, comprometido em auxiliar os estudantes a alcançar sua promoção social partindo do estudo das mais simples funções mercadológicas, que agregadas a conhecimentos técnicos, chegarão às mais complexas análises da área de gestão comercial.
- Curso permite ingresso rápido no mercado de trabalho.
- O Curso oferece Certificação Modular a cada semestre.
- Curso permite o Registro no Conselho Regional da Categoria (CRA-SP).

- Curso permite ingresso na Pós-Graduação.

### **RESPONSABILIDADE SOCIAL DO CURSO (Justificativa da necessidade do Curso):**

Muito da responsabilidade social e do comprometimento com o desenvolvimento regional que se esperam das instituições universitárias começa e se traduz pela qualidade e eficiência do ensino que disponibilizam aos seus discentes, seja em relação às dimensões constitutivas de sua formação profissional, seja em relação às dimensões de sua formação humanística, étnico-racial e ambiental, sobretudo quando reconhecidos como futuros agentes das transformações sociais que desejamos para o país.

Com efeito, com base no desenvolvimento de políticas sociais consensualmente eficientes, encontra-se o comprometimento do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial por uma educação de qualidade na formação integral de seus alunos, baseando-se na ética, no respeito cultural e na realidade social.

O conjunto de disciplinas do Curso contribui para que os alunos desenvolvam competências relacionadas à atuação ética com responsabilidade social, permitindo que tenham formação para atuar na construção de uma sociedade solidária, para que haja organização, comunicação, análise crítica, resolução de problemas e tomada de decisões na carreira profissional.

Ainda, a Instituição promove o aperfeiçoamento do saber com os cursos de Pós-Graduação "Lato Sensu" que buscam o domínio científico de uma área específica da profissão e também aproximam a formação adquirida na graduação, da pesquisa e da ciência.

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial proporciona ainda a fundamentação em novos ambientes de aprendizagem, atendendo e levando ensino para diferentes municípios de Estados Brasileiros nos cursos de graduação e Pós-Graduação "Lato Sensu", inovando e expandindo cada vez mais para a inclusão social.

### **CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:**

Nos termos do Regimento Geral do UNIRP a apuração do rendimento escolar é feita por disciplina, abrangendo os aspectos de frequência e aproveitamento.

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da UNIRP parte do pressuposto de que a avaliação é um processo contínuo e que seu propósito é o de verificar e diagnosticar em que medida os objetivos propostos para o processo de ensino-aprendizagem estão sendo atingidos procurando-se, desta forma, corrigir distorções que possam estar ocorrendo, assegurando, então, a plena consecução destes objetivos.

Para a continuidade do aperfeiçoamento das políticas de avaliação estabelecidas no PDI, são realizadas várias estratégias e ações através de: Reuniões do Núcleo Docente Estruturante (NDE); Reuniões com a Área Acadêmica da Reitoria; Fórum UNIRP de Integração; Encontro Institucional de Integração com Representantes de Classe; Conquistas Acadêmicas e Científicas: um Reconhecimento e Workshop de Avaliação de Cursos.

A avaliação é parte integrante do processo de formação, uma vez que possibilita diagnosticar lacunas a serem superadas, aferir os resultados alcançados, considerando as competências a serem constituídas e identificando mudanças de percurso eventualmente necessárias.

Quando a perspectiva é de que o processo de formação garanta o desenvolvimento de competências e habilidades, a avaliação destina-se à análise da aprendizagem dos alunos, de modo a favorecer seu percurso e regular as ações de sua formação.

Nesse sentido a avaliação não se presta a punir os que não alcançam o que se pretende, mas a ajudar cada aluno a identificar melhor as suas necessidades de formação e empreender o esforço necessário para realizar sua parcela de investimento no próprio desenvolvimento profissional.

O que se pretende avaliar não é só o conhecimento adquirido mais a capacidade de acioná-lo e de buscar outros para realizar o que é proposto. Avaliar as competências e habilidades é verificar não apenas se adquiriram os conhecimentos necessários, mas também se, quando e como fazem uso deles para resolver situações-problemas (reais e simulados) relacionadas, de alguma forma, com o exercício da profissão.

Para tanto, a avaliação é realizada mediante critérios explícitos e compartilhados com os alunos, uma vez que, o que é objeto de avaliação representa uma referência importante para quem é avaliado, tanto para a orientação dos estudos como para a identificação dos aspectos considerados mais relevantes para formação em cada momento do curso.

A avaliação do aproveitamento acadêmico deve ser entendida como instrumento de acompanhamento contínuo e de caráter construtivo, visando à melhoria da qualidade da aprendizagem através de um processo formativo, permanente e de progressão continuada.

### **MERCADO DE TRABALHO:**

Os egressos do Curso serão profissionais de Gestão Comercial que atuarão solucionando dificuldades/problemas eminentes das organizações.

Com os conhecimentos e competências adquiridos, estarão capacitados para ocuparem posições como diretor comercial, gerente técnico comercial e gerente comercial em pequenas, médias ou grandes organizações, além de oportunidades no mercado de consultorias e treinamentos, voltados a todos os segmentos de negócio: serviços, comércio e indústria. O Tecnólogo em Gestão Comercial é capacitado em termos comportamentais e técnicos de acordo com os valores e preceitos éticos estabelecidos pela profissão e pela sociedade, atendendo as novas demandas de um contexto organizacional mais exigente, dinâmico e competitivo.

Portanto, pela abrangência de atuação profissional, o egresso poderá inserir-se no mercado de trabalho exercendo as atividades como profissional liberal – consultor, bem como também em cargos estratégicos, gerenciais ou específicos (analistas) na área comercial.

## COORDENAÇÃO DO CURSO

A Coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do UNIRP é exercida pelo Prof. Me. Carlos Alípio Caldeira.

### Minicurriculo do Coordenador:

Administrador, Mestre em Engenharia de Produção e Especialista em Administração Global e Marketing. Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/3013947914333440>

### Horário e Locais de Atendimento da Coordenação:

De segunda, quinta e sexta-feira, na Unidade I:

Horários	Segunda-feira	Quinta-feira	Sexta-feira
Tarde	15h às 18h	15h às 18h	
Noite das 19h às 22h	18h30 às 20h30	18h30 às 20h30	21h às 22h30

## MATRIZ CURRICULAR DO CURSO:

O Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (instituído pela Portaria n.12, de 14 de agosto de 2006) serve como documento norteador para os cursos dessa natureza. Este Catálogo segue as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a organização e o funcionamento dos Cursos Superiores de Tecnologia (Resolução CNE/CP nº. 03/2002).

A Resolução CNE/CP nº 3, de 18/12/2002, que Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia, prega que a educação profissional de nível tecnológico deve ser integrada às diferentes formas de educação, ao trabalho, à ciência e à tecnologia e objetiva, prioritariamente, garantir aos cidadãos o direito à aquisição de competências profissionais que os tornem aptos para a inserção em setores profissionais nos quais haja utilização de tecnologias.

As disciplinas do Curso foram pensadas considerando quatro níveis de formação, partindo da:

- **Formação básica:** que deverá possibilitar o futuro profissional a desenvolver competências para diagnosticar problemas ligados as questões de sua formação, para tanto, uma vez concluído esse nível, o aluno será certificado como Auxiliar Administrativo em Gestão Comercial.

- **Formação Intermediária:** que deverá possibilitar o futuro profissional a desenvolver competências para, além de diagnosticar os problemas, desenvolver relação entre o que foi diagnosticado com o contexto estudado. Uma vez concluído este nível, o aluno será certificado como Assistente em Gestão Comercial.

- **Formação Avançada:** que deverá possibilitar o futuro profissional a desenvolver competências para, além de diagnosticar os problemas, desenvolver relação entre o que foi diagnosticado com o contexto estudado, desenvolver habilidades de intervenção, com conhecimento teórico e prático máximo das tecnologias como suporte de suas decisões diante da necessidade de resolver ou mesmo mitigar problemas de gestão empresarial. Uma vez concluído este nível, o aluno será certificado como Analista em Gestão Comercial.

- **Formação Tecnológica em Gestão Comercial:** que deverá possibilitar o futuro profissional a desenvolver competências para, além de diagnosticar os

problemas, desenvolver relação entre o que foi diagnosticado com o contexto estudado, desenvolver habilidades de intervenção, com conhecimento teórico e prático máximo das tecnologias como suporte de suas decisões diante da necessidade de resolver ou mesmo mitigar problemas de gestão empresarial, por meio do planejamento, organização, direção, liderança e avaliação de pessoas e processos. Uma vez concluído este nível, o aluno será diplomado como Tecnólogo em Gestão Comercial.

Assim, no componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial., tomará como referencial os seguintes conteúdos curriculares:

- I - visão sistêmica em gestão comercial;
- II - capacidade investigativa e analítica de micro e macro ambientes;
- III - capacidade estratégica na geração de valor para o negócio;
- IV - aptidão à tomada de decisão para a sustentabilidade (econômica, social, ambiental, cultural e política);
- V - capacidade de planejamento, implementação, controle e mensuração de resultados;
- VI - liderança e trabalho em equipe;
- VII - postura ética e socialmente responsável.

Resumo	Carga Horária
Disciplinas Presenciais 960 h/a	800 horas
Disciplinas EaD	560 horas
Disciplinas Optativas EaD	80 horas
Disc. Extensionistas	160 horas
Duração Total do Curso	1.600 horas

## INTEGRALIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO NA MATRIZ CURRICULAR

A atual matriz curricular do curso de Pedagogia conta, em conformidade com a resolução nº 7, de 18 de dezembro de 2018, estabelecida pelo MEC, com 10% da carga horária total do curso na forma de atividades de extensão, e regulamentado pela Resolução CONSEPE-UNIRP 11/2022. As mesmas são representadas na matriz curricular por disciplinas denominadas de Projeto Integrador Extensionista (I, II, III, IV ...). Nestas disciplinas os alunos, com o auxílio e orientação dos docentes responsáveis, realizam atividades diretamente ligadas ao perfil do egresso estabelecido no PPC e que sejam voltadas à Comunidade.

A cada oferta das disciplinas de extensão, será desenvolvido um projeto único, que deverá envolver todos os alunos matriculados na turma. Os projetos deverão ser protocolados na Coordenadoria de Extensão e Cultura da Pró-Reitoria Acadêmica, de acordo com Edital a ser publicado semestralmente e, uma vez concluídos, deverá ser apresentado relatório descrevendo as ações desenvolvidas, seus êxitos e contribuições como ações de extensão. O projeto deverá garantir que as ações desenvolvidas contribuam efetivamente para a formação do aluno, e que seja explicitado a forma como a comunidade será atendida. Deverá também deixar claro a forma como a carga horária será integralizada, considerando tempo destinado para preparação, discussões teóricas sobre os temas abordados no projeto, execução do mesmo e avaliação.

Estas ações, por sua vez, são disponibilizadas em canais específicos da instituição (site, blogs, redes sociais etc.) e abertas a toda comunidade, como forma de disseminar o conhecimento produzido pelos alunos e colocá-lo a serviço da comunidade.

Anterior ao protocolo, o projeto deverá ser aprovado pelo colegiado de curso e pela coordenação, sempre com pelo menos um semestre de antecedência.

Os projetos poderão ser desenvolvidos como:

- I. Programas de Extensão: conjunto articulado de ações extensionista, que pode envolver diversos cursos ou áreas, e atividades como projetos, cursos e eventos;
- II. Projetos de Extensão: que atenda a necessidade da comunidade, e que garanta a mobilização dos conhecimentos e habilidades adquiridos pelos alunos no decorrer do curso, e de acordo com o momento em que os mesmos estão inseridos no curso, considerando a matriz curricular;
- III. Cursos, Oficinas e Eventos: voltado para a comunidade, e com efetiva participação dos alunos na sua elaboração, oferta e avaliação;
- IV. Prestação de Serviços: atendimento a necessidades da comunidade ou empresas, podendo ou não envolver remuneração para a instituição. Pode estar articulado com outras áreas ou setores da instituição, como laboratórios de práticas, clínicas e hospitais, entre outros.

É possível ainda projetos que envolvam diversas turmas do curso, assim como projetos intercurso, favorecendo a interdisciplinaridade, ações conjuntas entre alunos em diferentes etapas de formação, ou com contribuições de cursos, ou campos de conhecimento distintos.

Pensando em um desenvolvimento de competências mais dinâmico engajando mais o aluno em seu estudo, buscando inovação neste processo de ensino, foi feita parceria com o DreamShaper, para utilização da ferramenta DreamShaper, solução educacional baseada em metodologias ativas para o desenvolvimento de projetos.

As etapas de desenvolvimento da Ferramenta DreamShaper têm uma solução inovadora baseada em metodologias ativas de aprendizagem baseada em projetos, com uma trilha interativa, que impulsiona o aluno a desenvolver seus projetos de forma autônoma e orientada. Os professores têm liberdade de auxiliar no processo de desenvolvimento, estipulando métricas, bem como abastecendo a ferramenta com conteúdo na forma de materiais de apoio, que permanecem a disposição do aluno em todo o processo, criando uma trilha de aprendizagem contextualizada ao perfil dos alunos.

As principais características são:

- Acessibilidade;
- Baseado em metodologias ativas de aprendizagem;
- Conteúdos adaptáveis para modalidades EAD ou presenciais;
- Métricas de desenvolvimento de competências gerais, com base nas DCNs.

A Curricularização da Extensão não corresponde aos Projetos de Extensão apresentados de forma independente, por parte do corpo docente da instituição, e não poderão ser utilizadas como Atividades Complementares - AC.



**Matriz Curricular 2024**

Sociedade de Educação e Cultura de São José do Rio Preto LTDA		Página 0001 de 0002			
UNIRP		07/03/2024			
Unidade Universitária I - Sede		19:47:11			
Graduação					
Matriz Curricular	Tecnologia em Gestão Comercial	Noturno			
	Tecnólogo				
		C. H.	C. H.	C. H.	
		Presencial	Não Presencial	Práticas	Total
2024-1º Semestre					
1º Período					
DIR 0685-049-20 - Contabilidade Gerencial		80	-	-	080
8545-049-20 - Educação Ambiental e Cidadania		0	80	-	080
DIR 5380-049-20 - Evolução do Pensamento Gerencial		80	-	-	080
5267-026-20 - Inteligência Emocional		0	40	-	040
DIR 0686-049-20 - Operações Financeiras		80	-	-	080
PSI 3310-026-20 - Psicologia Organizacional		0	40	-	040
		240	160	0	400
Dico. Extensionistas					
4408-026-20 - Projeto Integrador Extensionista I					040
					40
2º Período					
DIR 0687-049-20 - Cenários Econômicos		80	-	-	080
8537-049-20 - Comunicação Empresarial, Mídia e Branding		80	-	-	080
4754-026-20 - Desenvolvimento Gerencial		0	40	-	040
8540-049-20 - Educação das Relações Étnico-Raciais		0	80	-	080
8583-049-20 - Empreendedorismo e Modelagem de Negócios		80	-	-	080
4427-026-20 - Ética Empresarial		0	40	-	040
		240	160	0	400
Dico. Extensionistas					
3146-026-20 - Projeto Integrador Extensionista II					040
					40
3º Período					
ADM 3111-049-20 - Administração Estratégica		0	80	-	080
ADM 0337-049-20 - Administração Mercadológica		80	-	-	080
4775-049-20 - Comportamento do Consumidor		80	-	-	080
0529-026-20 - Custos e Formação de Preço no Comércio		40	-	-	040
8543-049-20 - Direitos Humanos		0	80	-	080
0330-026-20 - Layout e Merchandising no Ponto de Venda		40	-	-	040
		240	160	0	400
Dico. Extensionistas					
4273-026-20 - Projeto Integrador Extensionista III					040
					40
4º Período					
ADM 4614-026-20 - Administração de Sistemas de Informação		0	40	-	040
0384-049-20 - Administração de Vendas		80	-	-	080
0573-026-20 - Logística e Canais de Distribuição Aplicado ao Comércio		40	-	-	040
4458-026-20 - Mapeamento e Modelagem de Processos		0	40	-	040
Acadêmico (Matriz Curricular Cursos - Matriz Curricular)Coordenadora (Currículo - Matriz Curricular)(Matriz Curricular Curso - Matriz Curricular) Pós-Graduação (Matriz Curricular Cursos - Matriz Curricular Currículo)					

Acadêmicos (Matriz Curricular Cursos - Matriz Curricular/Coordenadoria/Curriculo - Matriz Curricular/Projeto Curricular Curso - Matriz Curricular)  
 Pós-Graduação (Matriz Curricular Cursos - Matriz Curricular/Curriculo)





Sociedade de Educação e Cultura de São José do Rio Preto LTDA		Anexo	
UNIRP	Unidade Universitária I - Sede	07/03/2024	
		19:47:11	
Matriz Curricular	Tecnologia em Gestão Comercial	Noturno	
Tecnólogo			
2024-1º Semestre		C. H. Presencial	C. H. Não Presencial    Total
Optativas			
4º Período			
5268-02S - Desenvolvimento de Carreira e Empregabilidade	-	40	040
5889-04S - Gestão de Projetos	-	80	080
6079-04S - Língua Brasileira de Sinais	-	80	080
4777-04S - Marketing Pessoal	-	80	080

### **INFRAESTRUTURA:**

A Unidade Universitária I do Centro Universitário de Rio Preto - UNIRP, onde o Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial está implantado, atende as necessidades do curso.

- Salas de aulas com ar-condicionado e recursos multimídia;
- Salas de estudos individuais e em grupo;
- Laboratório de informática;
- Plataforma AVA – Ambiente Virtual de Aprendizagem
- Biblioteca.

### **PROGRAMAS DE EXTENSÃO DO CURSO:**

Atividades desenvolvidas:

- Apresentação de trabalhos dos alunos no Congresso Científico do UNIRP

#### **Programação dos eventos do curso:**

- Semana acadêmica do curso em parceria com a Semana do Curso de Administração

### **ESTÁGIO:**

No Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial – o estágio supervisionado NÃO SE APLICA, com amparo na Resolução CNE/CP 3, de 18 de Dezembro de 2002.

### **LINKS INTERESSANTES RELACIONADOS AO CURSO:**

Sebrae-SP - <http://www.sebraesp.com.br>

Sebrae Nacional: <http://www.sebrae.com.br>

Conselho Regional de Administração - <http://www.crasp.gov.br>

Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração:  
<http://www.anpad.org.br>

Associação Brasileira de Marketing Direto - <http://abemd.org.br/>

Associação de Marketing Digital - <https://associacao.digital/>

Associação Brasileira de Educação à Distância: <http://www.abed.org.br>