

## **GRADUAÇÃO**

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

#### **CARACTERIZAÇÃO DO CURSO**

**DENOMINAÇÃO:** CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL / ÁREA PROFISSIONAL: GESTÃO E NEGÓCIOS

**DIPLOMA CONFERIDO:** TECNÓLOGO DE NÍVEL SUPERIOR

**NÚMERO DE VAGAS:** 200 VAGAS ANUAIS.

**NÚMERO DE ALUNOS POR TURMA:** 50 ALUNOS

**TURNO DE OFERTA:** MATUTINO/NOTURNO

**REGIME LETIVO:** SEMESTRAL

#### **PRAZO PARA INTEGRALIZAÇÃO DO CURSO 1.6-DURAÇÃO DO CURSO**

MÍNIMO: 4 SEMESTRES OU 2 ANOS

MAXIMO: 6 SEMESTRES OU 3 ANOS

**CARGA HORÁRIA MÍNIMA:** 1700 HORAS- RELÓGIO

**ANO DE IMPLEMENTAÇÃO:** 2009

#### **ENDEREÇO DE FUNCIONAMENTO:**

Rua Joaquim José do Vale, 670- Bairro:Alto Branco-Campina Grande/PB. CEP  
58.103-243

## CAMPO DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL

O egresso do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial poderá atuar na gestão de empresas comerciais e de serviços, na gestão de equipes de vendas, na gestão de empresas de atendimento e em consultoria e assessoria de *marketing de forma* a permitir ações que resultem na melhoria e desenvolvimento dos negócios por meio de ações comerciais.

As oportunidades reservadas ao Tecnólogo em Gestão Comercial são:

- Agente de vendas de serviços;
- Supervisor de vendas;
- Analista de comercialização;
- Analista de serviço de vendas;
- Analista de pesquisa de mercado;
- Analista de Marketing;
- Gestão de empresas comerciais e de serviços,
- Gestão de equipes de vendas,
- Gestão de empresas de atendimento: telemarketing, ouvidoria, *call center*, e apoio ao comércio eletrônico
- Consultoria e assessoria de marketing.

## **OBJETIVOS DO CURSO**

### **OBJETIVO GERAL**

Formar profissionais aptos a desenvolver, de forma plena e inovadora, as atividades da área de gestão comercial, atendendo as diversas formas de intervenção de qualquer setor, especificamente em empresas do setor varejista, em todas as suas tipologias; e com capacidade para utilizar, desenvolver ou adaptar tecnologias com a compreensão crítica das implicações daí decorrentes e das suas relações com o processo produtivo, o ser humano, o ambiente e a sociedade.

Almeja-se um profissional com capacidade de pensar de forma reflexiva, com autonomia intelectual e sensibilidade ao relacionamento interdisciplinar, que lhe permita prosseguir os seus estudos após a conclusão da graduação.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Capacitar profissionais para a gestão comercial, em níveis de maiores eficiência e eficácia;
- Propiciar embasamento teórico e prático necessário para planejar, operar, implementar e atualizar sistemas de informações comerciais; atuar no fluxo de informações com os clientes; definir estratégias de venda de serviços e produtos; gerenciar a relação custo e preço final, em busca da qualidade e da satisfação dos clientes.
- Desenvolver os conhecimentos gerenciais a partir de novos enfoques e modernas técnicas de gestão;
- Disseminar conhecimentos gerenciais que possibilitem ao aluno resolução de situações com flexibilidade e adaptabilidade diante de problemas detectados;

- Desenvolver habilidades para atuar em equipe e de forma interativa, em prol dos objetivos comuns e compreensão da complementaridade das ações coletivas;
- Aprimorar habilidades profissionais para o enfrentamento cotidiano e estratégico das contingências da gestão comercial;
- Desenvolver visão estratégica, postura de inovação e espírito empreendedor;

Ajudar no desenvolvimento de atitudes necessárias ao desempenho da função gerencia

## PERFIL DO EGRESSO - GESTÃO COMERCIAL

O egresso do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da Faculdade de Campina Grande será um profissional focado nas transações comerciais, capaz de prestar à organização atendimento nas diversas formas de intervenção (varejo, atacado, representação, etc.) de qualquer setor.

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial visa formar ou atualizar profissionais para desempenhar as tarefas próprias de gestão comercial, tendo como diferencial competitivo o conhecimento de técnicas de gestão de negócios de última geração, abrangendo as diversas formas de intervenção comercial, assim como o varejo, o atacado e a representação. a.

Para que o egresso alcance o perfil esperado, o Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial proporcionará meios para o desenvolvimento das seguintes competências e habilidades:

- Reconhecer a responsabilidade da gestão comercial, sua importância para a empresa e seus preceitos éticos;
- Ter visão estratégica com sólida formação conceitual a respeito do campo de conhecimento atinente à moderna gestão comercial,
- Compreender as informações e respectivo fluxo existente nos diversos tipos de organizações;
- Conhecer e compreender os conceitos e técnicas fundamentais que caracterizam as tarefas do gestor em um contexto de diferentes realidades das organizações;
- Desenvolver espírito crítico e analítico fundamentado em práticas gerenciais avançadas, que o capacite a unir as vertentes humana e tecnológica à realidade das organizações;
- Identificar as informações necessárias para otimizar as operações do comércio, definindo qual a tecnologia de informática para a obtenção dessas informações;

- Resolver problemas organizacionais com a participação ativa e responsável das pessoas, construir e consolidar o comprometimento das pessoas com o trabalho e a organização;
- Proceder a avaliação e propor modelos inovadores desenvolvidos nas funções financeiras em comércio;
- Criar e desenvolver modelos de gestão comercial nas diversas formas de intervenção dos diferentes setores;
- Conhecer a fundamentação de custos, orçamentos e preços; analisar e definir métodos de fixação de preços que garantam os parâmetros pré-estabelecidos e eliminem as diferenças fiscais da compra; e analisar a concorrência para definição de preços e de promoções;
- Compreender as variantes do mercado de atuação das organizações e a aplicação do marketing no comércio.