



UNIÃO DE ENSINO SUPERIOR DE CAMPINA GRANDE

FACULDADE DE CAMPINA GRANDE-FAC-CG

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA

EM GESTÃO COMERCIAL

MÓDULO I

CODIGO 305101	COMPONENTE CURRICULAR FUNDAMENTOS DE GESTÃO	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	--	---

EMENTA

Processo Administrativo: Planejamento, Organização, Direção, Controle. Áreas Administrativas: Marketing, Recursos Humanos, Finanças, Produção, Sistemas de Informação. Processo Administrativo no Varejo.

CODIGO 305102	COMPONENTE CURRICULAR MATEMATICA E ESTATÍSTICA	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	---	---

EMENTA

Conjuntos. Os inteiros racionais e reais: operações polinômios e expressões algébricas. Equações e inequações de primeiro e segundo grau. Sistemas de equações. Progressões aritméticas e geométricas. Exponencial e logaritmo. Análise combinatória. Funções e gráficos. Juros. Operações de mercado. Estatística descritiva: representação tabular e gráfica, medidas de tendência central e dispersão. Probabilidade: definições e teoremas. Distribuições de probabilidade: esperança matemática. Principais distribuições: binomial, *poisson* e normal. Noções de amostragem. Inferência estatística. Correlação linear simples. Análise de regressão.

CODIGO 305103	COMPONENTE CURRICULAR ECONOMIA E MERCADOS	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	--	---

Teoria econômica. Microeconomia: conceitos, teorias e aplicação. Oferta e demanda. Controle de preços. Equilíbrio. Tributação. Estrutura de mercado. Macroeconomia: conceitos, teorias e aplicação. Fluxo circular da renda. Mensuração da renda e consumo de uma nação. Mensuração do custo de vida. O sistema financeiro. O sistema monetário. Inflação: suas causas e efeitos. Desemprego. Crescimento econômico. Evolução da economia brasileira. Características da economia brasileira contemporânea. Política econômica. A experiência inflacionária brasileira e os planos de estabilização. Plano Real. Perspectivas atuais da economia brasileira.

CODIGO 305104	COMPONENTE CURRICULAR CONTABILIDADE BÁSICA	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	---	---

EMENTA

Sistema Contábil. Funcionamento do Sistema Contábil. Conceitos básicos da estrutura contábil. Contas de ativo, passivo e resultado. Lançamentos. Livros usados pela Contabilidade. Balancete de verificação. Lançamentos de encerramento. Plano de contas e classificação contábil. Relatórios financeiros preparados pela Contabilidade. Demonstração do resultado do exercício. Demonstração de lucros acumulados. Levantamento do balanço patrimonial. Regimes de contabilização. Sistema de inventário. Avaliação dos estoques. Ativo permanente e depreciação. Demonstração de origens e aplicações de recursos.

CODIGO 305105	COMPONENTE CURRICULAR DIREITO APLICADO A GESTÃO	CARGA HORARIA 40H/AULA
EMENTA		
Fundamentos de Direito Público e Privado. Legislação Social e Tributária. Contratos. Código de defesa do Consumidor..		

CODIGO 305106	COMPONENTE CURRICULAR PROJETO INTEGRADOR I	CARGA HORARIA 40H/AULA
EMENTA		
Integração dos conteúdos abordados no Módulo I do curso, com definição pelo Colegiado de Curso do número de componentes curriculares envolvidos, sendo 3 (três) a quantidade mínima. Elaboração e desenvolvimento de um projeto integrado.		

MÓDULO II

CODIGO 305201	COMPONENTE CURRICULAR GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUES NO VAREJO	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
Gestão de estoques no varejo. Previsão da demanda. Gestão da previsão. Sistemas de reposição de estoques para itens de demanda independente e de demanda dependente. Construção de calendários e orçamentos de compras. Compras antecipadas. Controle de estoques, inventário, acurácia dos estoques. Suprimentos. Teoria dos custos de transação.		

CODIGO 305202	COMPONENTE CURRICULAR LOGÍSTICA E CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
Fundamentos de logística. O conceito de logística: da visão tradicional à visão moderna. O papel da logística nas empresas. Funções logísticas: aquisição, transporte, armazenamento, gerenciamento de estoques, processamento de pedidos, embalagem, distribuição. A logística no comércio e serviços. A aplicação logística no comércio de varejo. Importância dos canais de distribuição no processo de vendas. Escolha dos canais. Administração de canais de vendas e gerenciamento estratégico de unidades de negócios.		

CODIGO 305203	COMPONENTE CURRICULAR FORMAÇÃO DE PREÇOS NO VAREJO	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	---	---

Formação do preço de venda. Custos fixos, variáveis, diretos e indiretos e o impacto na formação dos preços no varejo. Análise do ponto de equilíbrio. As curvas de demanda. Os mercados e seu comportamento no tocante à percepção de valor. Competitividade. Ciclo de vida dos produtos e o preço adotado. Custos para decisão. O impacto dos impostos na formação de preços

CODIGO 305204	COMPONENTE CURRICULAR SISTEMAS DE INFORMAÇÕES COMERCIAIS	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	---	---

EMENTA

Evolução e perspectivas da informática. Fontes de informação. Administração da informação. Os novos sistemas de informações. Gerenciamento estratégico das informações. O uso da tecnologia na análise de problemas dos clientes. Tecnologias avançadas de vendas. Informação como matéria-prima para a realização de negócios. Novas tecnologias da gestão da informação

CODIGO 305205	COMPONENTE CURRICULAR ETICA PROFISSIONAL	CARGA HORARIA 40H/AULA
--------------------------------	---	---

Ética e moral. Fontes das regras éticas. Sociedade e a ética. Ética profissional. Aspectos teórico-conceituais da ética profissional. Princípios fundamentais da ética. Legislação sobre a ética profissional. A ética nas transações comerciais. A ética na venda e atendimento. Valores e responsabilidades do gestor. Procedimentos éticos voltados a organizações comerciais. Problemas éticos do cotidiano profissional.

CODIGO 305206	COMPONENTE CURRICULAR MATEMATICA COMERCIAL E FINANCEIRA	CARGA HORARIA 40H/AULA
--------------------------------	--	---

EMENTA

Operações Sobre Mercadorias. Juros simples. Juros compostos. Série de Pagamentos. Sistemas de Financiamet

CODIGO 305207	COMPONENTE CURRICULAR PROJETO INTEGRADOR II	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	--	---

Integração dos conteúdos abordados nos Módulos I e II do curso, com definição pelo Colegiado de Curso do número de componentes curriculares envolvidos, sendo 3 (três) a quantidade mínima. Elaboração e desenvolvimento de um projeto integrado

MÓDULO III

CODIGO 305301	COMPONENTE CURRICULAR PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE MARKETING	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	--	---

EMENTA

Conceitos e definições de marketing. O marketing e as novas demandas empresariais. Definição de produto. Definição de concorrência. Definição de

mercado. Ambiente de marketing. Sistemas de informação de marketing. O planejamento mercadológico. A estratégia de produtos, linhas de produto e marcas. Planejamento de comunicação persuasiva. Controle e ética em marketing. Marketing de comércio e serviços

CODIGO 305302	COMPONENTE CURRICULAR COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
<p>Modelos do comportamento do consumidor. Conceitos, características e abordagens da opinião pública. A opinião do consumidor. Principais fatores que influenciam o comportamento do consumidor: motivação, percepção, atitudes, personalidades, família, classe social, grupos de referência, cultura. Percepção e estímulos funcionais. Processo decisório no evento de consumo. Persuasão: convencimento à orientação do consumidor. Atitude e mudanças de atitude: efeitos sobre o mercado. Consumo enquanto traço de cultura. Estágios envolvidos em processo de compra: características, inter-relações e implicações.</p>		

CODIGO 305303	COMPONENTE CURRICULAR FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
<p>O gerenciamento de pessoas e emoções. As modernas técnicas de liderança e gestão de pessoas. A definição de equipe. Diferença entre grupo e equipe. Características de uma equipe. Estágios de desenvolvimento de equipes. Barreiras ao desenvolvimento de equipes. Funções e normas de equipe, sua importância e principais características. 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 pessoa</p>		

CODIGO 305304	COMPONENTE CURRICULAR ATENDIMENTO E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
<p>Serviços de atendimento ao cliente. Técnicas de atendimento: pessoal, telefônico, eletrônico. Fundamentos do marketing de relacionamento; O uso do marketing de relacionamento como ferramenta organizacional, Database para a retenção de clientes e consumidores. Recompra continuada. Intimidade com o cliente. Adaptação ao mercado</p>		

CODIGO 305305	COMPONENTE CURRICULAR MARKETING NO VAREJO	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
<p>Marketing: Conceito e aplicações no varejo: O composto de marketing(4P's). Composto Promocional no varejo; propaganda, publicidade, relações públicas, marketing direto(mala direta e telemarketing), internet</p>		

CODIGO 305306	COMPONENTE CURRICULAR PROJETO INTEGRADOR III	CARGA HORARIA 80H/AULA
MÓDULO III		
Integração dos conteúdos abordados nos Módulos I, II e III do curso, com definição pelo Colegiado de Curso do número de componentes curriculares envolvidos, sendo 3 (três) a quantidade mínima. Elaboração e desenvolvimento de um projeto integrado		

MÓDULO IV

CODIGO 305401	COMPONENTE CURRICULAR EMPREENDEDORISMO	CARGA HORARIA 40H/AULA
EMENTA		
Aspectos teórico-conceituais de empreendedorismo e mecanismos de apoio. Perfil do gestor empreendedor. A criatividade e inovação. Oportunidades de negócios. Identificação, seleção e definição do negócio. Fundamentos, condicionantes e estruturação de plano de negócios. Elaboração de plano de negócios. Atitude empreendedora na área de gestão Comercial.		

CODIGO 305402	COMPONENTE CURRICULAR TÉCNICAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
As modernas técnicas de vendas. Prospecção e produtividade nas vendas. Métodos de prospecção. Objetivos para a visita de vendas. Planejamento do formato e conteúdo da visita de vendas. Estratégias de persuasão. Estratégias e táticas de vendas. Técnicas de fechamento. Objeções. Preparação da venda. Dinâmica de vendas. Princípios da negociação. A relação perde versus ganha e a relação ganha versus ganha. A conquista da venda. Relações de parceria. Modelos de negociação. Estratégias e táticas de negociação. Administração de objetivos e resultados.		

CODIGO 305403	COMPONENTE CURRICULAR GESTÃO DA QUALIDADE NO VAREJO	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
Conceito de qualidade. Evolução da gestão da qualidade. Planejamento, manutenção e melhoria da qualidade varejo. Qualidade como estratégia de negócio. Modelos de melhoria da qualidade. Sistema de gestão da qualidade. Ferramentas da qualidade. Garantia da qualidade. Métodos de análise e soluções de problemas. Prêmios da qualidade. Indicadores de desempenho. Certificações e normas de sistemas..		

CODIGO 305404	COMPONENTE CURRICULAR COMÉRCIO ELETRÔNICO E NEGÓCIOS NA INTERNET	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		
Negócios e marketing eletrônico. Tecnologia eletrônica. Negociação eletrônica. Meios de pagamento eletrônicos. Legislação sobre o comércio e negócio eletrônicos. Distribuição física e logística como suporte ao comércio eletrônico		

CODIGO 305405	COMPONENTE CURRICULAR ATUALIDADES NA GESTÃO COMERCIAL	CARGA HORARIA 80H/AULA
EMENTA		

Abordagem interdisciplinar dos conteúdos dos Módulos, numa leitura interdisciplinar com temas e abordagens atuais de Gestão Comercial

CODIGO 305406	COMPONENTE CURRICULAR RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS	CARGA HORARIA 40H/AULA
--------------------------------	---	---

EMENTA

Responsabilidade empresarial. Responsabilidade social da empresa. Contribuição das empresas para as comunidades. Responsabilidade social no contexto de uma visão ecossistêmica da sociedade. A gestão de qualidade e os indicadores de responsabilidade social. Roteiro para implantação da responsabilidade social numa organização.

CODIGO 305407	COMPONENTE CURRICULAR PROJETO INTEGRADOR IV	CARGA HORARIA 80H/AULA
--------------------------------	--	---

EMENTA

Integração dos conteúdos abordados nos Módulos I, II, III e IV do curso, com definição pelo Colegiado de Curso do número de componentes curriculares envolvidos, sendo 3 (três) a quantidade mínima. Elaboração e desenvolvimento de um projeto integrado

CODIGO 305000	COMPONENTE CURRICULAR ATIVIDADES COMPLEMENTARES	CARGA HORARIA 120H/AULA
--------------------------------	--	--

EMENTA

Componentes curriculares que possibilitam o reconhecimento, por avaliação de habilidades, conhecimento e competência do aluno, inclusive adquirida fora do ambiente acadêmico, incluindo a prática de estudos e atividades independentes, transversais, opcionais, de interdisciplinaridade, especialmente nas relações com o mercado do trabalho e com as ações de extensão junto à comunidade. O seu componente prático é regulamentado em documento específico, homologado pelos colegiados da FAC-CG.

CODIGO	COMPONENTE CURRICULAR	CARGA HORARIA
301105	RELAÇÕES INTERPESSOAIS	80H/AULA
EMENTA		
Dimensões da comunicação. Comunicação interpessoal; Competência Comunicativa, percepção interpessoal. Formas de comunicação. Estilos interpessoais x impactos gerencias. Comunicação organizacional. A comunicação interna como instrumento de gestão. Estratégias de comunicação. Desafios do futuro.		

CODIGO	COMPONENTE CURRICULAR	CARGA HORARIA
301106	COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL	80H/AULA
EMENTA		
Estudo da língua portuguesa. Linguagem e Comunicação. Prática de leitura. Prática de produção textual. O texto e sua linguagem. O texto técnico e as necessidades gerenciais e organizacionais. Prática lingüística - aspectos fonomorfo-sintáticos e semânticos da língua.		