

## GESTÃO COMERCIAL - GRA133421V

Carga Horária Total: 0h + ENADE

### ESTRUTURA CURRICULAR

#### 1º SEMESTRE

| DISCIPLINA | DESCRÍÇÃO                         | C.H. | MODALIDADE | NAT* | PRÉ-REQUISITOS |
|------------|-----------------------------------|------|------------|------|----------------|
| FBS4015    | Princípios das Organizações       | 40   | Presencial | B    |                |
| FBS4016    | Gestão de Negócios                | 40   | Presencial | B    |                |
| FBS5007    | Inteligência de Mercados          | 40   | Presencial | B    |                |
| FBS5005    | Gestão de Vendas                  | 40   | Presencial | B    |                |
| TBS3008    | Comportamento do Consumidor       | 40   | Presencial | B    |                |
| FGU8001    | Sociedade, Cultura e Cidadania    | 80   | EAD        | G    |                |
| TBS3054    | LABTEC - Ferramentas Tecnológicas | 40   | Presencial | B    |                |
| TBS3012    | Projeto Temático I: Gestão        | 80   | Presencial | B    |                |

#### 2º SEMESTRE

| DISCIPLINA | DESCRÍÇÃO                                     | C.H. | MODALIDADE | NAT* | PRÉ-REQUISITOS |
|------------|---|------|------------|------|----------------|
| FBS5011    | Gestão de Varejo                              | 40   | Presencial | B    |                |
| TBS7103    | Marketing Digital                             | 40   | Virtual    | B    |                |
| TGC7100    | Negociação e Técnicas de Vendas               | 40   | Virtual    | E    |                |
| TGC7101    | Estratégias para Fechamento e Pós-Venda       | 40   | Virtual    | E    |                |
| FBS5014    | Softskills: Liderança, Conflitos e Negociação | 40   | Presencial | B    |                |
| FBS5012    | Modelagem Financeira                          | 40   | Presencial | B    |                |
| TGC3010    | LABTEC - Comunicação Oral                     | 40   | Presencial | E    |                |
| TBS3059    | LABTEC - Processos de Negócios                | 40   | Presencial | B    |                |
| TBS3013    | Projeto Temático II: Processos                | 80   | Presencial | B    |                |

#### 3º SEMESTRE

| DISCIPLINA | DESCRÍÇÃO                                      | C.H. | MODALIDADE | NAT* | PRÉ-REQUISITOS |
|------------|--|------|------------|------|----------------|
| FBS5010    | Gestão de Serviços                             | 80   | Presencial | B    |                |
| FBS5013    | Gestão de Redes, Logística e Supply-Chain      | 80   | Presencial | B    |                |
| TGC7102    | Transações Corporativas                        | 40   | Virtual    | E    |                |
| FBS7101    | Sustentabilidade e Responsabilidade Social     | 40   | Virtual    | B    |                |
| TBS7106    | Análise de Custos e Formação do Preço de Venda | 40   | Virtual    | B    |                |
| TBS3058    | LABTEC - Cenários Econômicos e Financeiros     | 40   | Presencial | B    |                |
| TBS3043    | Projeto Temático III: Econômico e Financeiro   | 80   | Presencial | B    |                |

#### 4º SEMESTRE

| DISCIPLINA | DESCRÍÇÃO              | C.H. | MODALIDADE | NAT* | PRÉ-REQUISITOS |
|------------|------------------------|------|------------|------|----------------|
| TGC3002    | Planejamento de Vendas | 80   | Presencial | E    |                |

| DISCIPLINA     | DESCRÍÇÃO   | C.H. | MODALIDADE | NAT* | PRÉ-REQUISITOS |
|----------------|---|------|------------|------|----------------|
| <b>FBS5008</b> | Gestão de Relacionamento com Clientes             | 40   | Presencial | B    |                |
| <b>TGC7104</b> | Marketing de Varejo                               | 40   | Virtual    | E    |                |
| <b>TBS7107</b> | Estratégias Comerciais e E-commerce               | 40   | Virtual    | E    |                |
| <b>FGU8006</b> | Optativa de Formação Geral                        | 40   | EAD        | G    |                |
| <b>TBS7102</b> | Gestão da Informação em Negócios                  | 40   | Virtual    | B    |                |
| <b>TGC7103</b> | LABTEC - Business Intelligence                    | 40   | Virtual    | B    |                |
| <b>TBS3015</b> | Projeto Temático IV: Estratégia e Competitividade | 80   | Presencial | B    |                |

**ENADE - Exame Nacional de Desempenho de Estudantes**, componente curricular obrigatório para a conclusão do curso, instituído pela Lei nº 10.861 de 14-04-2004.

**Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS** (Decreto nº 5.626/05), o acadêmico poderá cursar com aproveitamento para disciplina optativa de créditos equivalentes ou como parte de Atividades Complementares.

**Legenda** Pré-Requisitos: C = Co-Requisito | O = Pré-Requisito Obrigatório | P = Pré-Requisito Parcial | T = Pré-Requisito Orientativo

\* Natureza da Formação (Nat.): G = Formação Geral | B = Formação Básica | E = Formação Específica