

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL
MODALIDADE A DISTÂNCIA**

CRICIÚMA, NOVEMBRO DE 2015

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

SUMÁRIO

1	APRESENTAÇÃO.....	5
1.1	Dados da Mantenedora	5
1.2	Denominação da Mantida.....	5
1.3	Missão Institucional.....	5
1.4	Visão de Futuro	6
1.5	Princípios e Valores.....	6
1.6	Dados gerais do curso.....	6
2	ESTRUTURA DO CURSO	8
2.1	Coordenação	8
2.2	Núcleo Docente Estruturante - NDE	10
2.3	Corpo docente.....	11
	2.3.1 Professor de Disciplina.....	13
	2.3.2 Professor Tutor	13
	2.3.3 Professor Conteudista.....	16
	2.3.4 Relação Corpo Docente Curso de Tecnologia em Gestão Comercial.....	17
3	CONTEXTUALIZAÇÃO	20
3.1	A realidade social e os impactos sobre a educação: uma visão de mundo.....	20
3.2	A função da instituição de ensino no contexto da realidade social	20
3.3	A formação de profissionais	21
4	JUSTIFICATIVA DE IMPLANTAÇÃO DO CURSO	24
4.1	Demanda de profissionais.....	32
4.1.1	Evolução das Matrículas nos últimos anos.....	33
4.2	Previsão para a revisão do Projeto Pedagógico do Curso de Graduação	33
5	PRINCÍPIOS NORTEADORES DO CURRÍCULO	36
5.1	Princípios filosóficos	36
5.2	Princípios metodológicos	37
6	OBJETIVOS DO CURSO.....	41
7	PERFIL DO EGRESSO	43
8	ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	44
8.1	Estratégias de implantação do currículo	44
8.2	Perfil gráfico das disciplinas.....	58
8.3	Tecnologias de informação e comunicação.....	59

8.4	Material Didático	59
8.5	Políticas de permanência do estudante	61
8.6	Avaliação do processo ensino-aprendizagem.....	65
8.7	Atividades complementares.....	67
8.8	Trabalho de Conclusão de Curso.....	68
8.9	Estágio obrigatório e não obrigatório	68
9	ATIVIDADES DE ENSINO ARTICULADAS À PESQUISA E EXTENSÃO	70
10	AVALIAÇÃO INSTITUCIONAL.....	72
11	INSTALAÇÕES FÍSICAS	76
11.1	Coordenadoria de Políticas de Atenção ao Estudante – CPAE	76
11.2	Unidade acadêmica.....	77
11.3	Coordenação	78
11.3.2	Coordenação de EaD	79
11.4	Salas de aula	79
11.5	Biblioteca.....	79
11.5.1	Estrutura física.....	80
11.5.2	Estrutura organizacional	81
11.5.3	Políticas de articulação com a comunidade interna.....	81
11.5.4	Políticas de articulação com a comunidade externa	81
11.5.5	Política de expansão do acervo.....	81
11.5.6	Descrição das formas de acesso.....	82
11.5.7	Biblioteca Virtual	82
11.5.8	Informatização	82
11.5.9	Convênios	83
11.5.10	Programas	83
11.6	Auditório.....	84
11.7	Laboratório(s)	84
12	REFERENCIAL	86
	ANEXOS.....	87
	Anexo 1. Matriz curricular do curso.....	87
	Anexo 2. Equivalência das Disciplinas	89
	Anexo 3. Programas de Disciplinas Obrigatórias e Optativas	93

Anexo 4. Estrutura Curricular (Disciplinas x Ementas x Referências Básicas e Complementares).....	94
---	----

1 APRESENTAÇÃO

1.1 Dados da Mantenedora

- Nome: Fundação Educacional de Criciúma – FUCRI.
- Data de Criação: 22/06/1968.
- CNPJ n.: 83.661.074/0001-04.
- Endereço: Avenida Universitária, nº 1105 – Bairro Universitário. CX. nº 3167. CEP – 88.806-000 – Criciúma - SC.
- Base Legal: Estatuto registrado no 1º ofício de registro civil das pessoas naturais, títulos e documentos e de pessoas jurídicas - cartório Almada Fernandes, registro n. 03509 em 29/01/2009, no livro A-00030, folha 102.
- Alvará de funcionamento código de controle D8200S8084JX0- Prefeitura Municipal de Criciúma- Secretaria da Fazenda.
- Utilidade Pública Municipal: Lei n. 725, de 28 de maio de 1969 – Criciúma – SC.
- Utilidade Pública Estadual: Lei n. 4336, de 05 de julho de 1969.
- Utilidade Pública Federal: Decreto n. 72454, de 11 de julho de 1973.

1.2 Denominação da Mantida

- Nome: Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.
- Endereço: Avenida Universitária, nº 1105 – Bairro Universitário. CX. nº 3167. CEP – 88.806-000 – Criciúma - SC.
- Telefones: (48) 3431-2565. Fax: (48) 3431-2750. Site: <http://www.unesc.net>
- Base Legal: Estatuto registrado no 1º ofício de registro civil das pessoas naturais, títulos e documentos e de pessoas jurídicas - Cartório Almada Fernandes, registro n. 02678 em 25/04/2007, no livro A-00027, folha 171.
- Reconhecimento como Universidade: Resolução n. 35/97/CEE-SC, de 16/10/1997, e Parecer 133/97/CEE-SC, de 17/06/1997, publicados no Diário Oficial do Estado de Santa Catarina n. 13.795, de 04/11/1997.
- Renovação de Credenciamento da UNESC por Avaliação Externa: Resolução n. 052/2010/CEE-SC, de 28 de setembro de 2010, e Parecer n. 187 do CEE-SC da Comissão de Educação Superior – CEDS, publicado no Diário Oficial do Estado de Santa Catarina – Decreto n. 3.676 de dezembro de 2010, n. 18.981, página 05.

1.3 Missão Institucional

Educar, por meio do ensino, pesquisa e extensão, para promover a qualidade e a sustentabilidade do ambiente de vida.

1.4 Visão de Futuro

Ser reconhecida como uma Universidade Comunitária, de excelência na formação profissional e ética do cidadão, na produção de conhecimentos científicos e tecnológicos, com compromisso socioambiental.

1.5 Princípios e Valores

Na gestão universitária, buscamos:

- Gestão democrática, participativa, transparente e descentralizada.
- Qualidade, coerência e eficácia nos processos e nas ações.
- Racionalidade na utilização dos recursos.
- Valorização e capacitação dos profissionais.
- Justiça, equidade, harmonia e disciplina nas relações de trabalho.
- Compromisso socioambiental.
- Respeito à biodiversidade, à diversidade étnico-ideológico-cultural e aos valores humanos.

Nas atividades de Ensino, Pesquisa e Extensão, primamos por:

- Excelência na formação integral do cidadão.
- Universalidade de campos de conhecimento.
- Flexibilidade de métodos e concepções pedagógicas.
- Equilíbrio nas dimensões acadêmicas.
- Inserção na comunidade.

Como profissionais, devemos:

- Ser comprometidos com a missão, princípios, valores e objetivos da Instituição.
- Tratar as pessoas com atenção, respeito, empatia e compreensão.
- Desempenhar as funções com ética, competência e responsabilidade.
- Fortalecer o trabalho em equipe.
- Ser comprometidos com a própria formação.

1.6 Dados gerais do curso

Criação do Curso: Resolução n.17/2008/CONSU – Conselho Universitário.

Autorização: Portaria Nº 33, de 31 de Janeiro de 2013.

Local de Funcionamento: Campus Criciúma

Vagas Oferecidas Totais Anuais: 120 vagas anuais

Integralização: Duração mínima de 2,5 anos

Início de Funcionamento: 29/07/2013

Periodicidade de Oferta das Disciplinas: Semestral

Modalidade: À distância

Formas de Ingresso: O ingresso ao curso é realizado semestralmente mediante Sistema de Ingresso por Mérito – SIM Unesc, em conformidade com o que determinará o edital a ser emitido pela Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC, que tornará pública as normas e procedimentos relativos ao processo seletivo de ingresso e da respectiva matrícula no curso. A referida matrícula no curso se dará somente com o fechamento de turma, sendo que a cada semestre será ofertada uma única turma. Poderão ingressar ainda pelo Minha Chance, Nossa Bolsa, por transferência externa ou por troca de curso, reingresso, ingresso com curso superior.

Período de Funcionamento: A carga horária a distância será gerenciada pelo acadêmico, podendo contar com o auxílio dos professores e monitores. A juízo da coordenação do curso e dependendo das necessidades dos acadêmicos, poderão ser ofertadas disciplinas em horário distinto do estabelecido para o curso. A coordenação do curso define os horários dos encontros presenciais e de avaliação dos acadêmicos.

Carga Horária Total do Curso: 1.620h

O tempo Mínimo de integralização: 5 semestres

Tempo Máximo de Integralização: 9 semestres

2 ESTRUTURA DO CURSO

2.1 Coordenação

A coordenação do curso de Tecnologia em Gestão Comercial na modalidade a distância será exercida por um docente da UNESC, com experiência na área de gestão mercadológica, com formação e experiência em Educação a Distância (EaD) e demais critérios e atribuições constantes do Estatuto e Regimento da Unesc.

As atribuições do coordenador do curso constam do Regimento da UNESC que inclui a responsabilidade pela distribuição das disciplinas previstas na matriz curricular e, juntamente com o NDE e Colegiado do Curso, aprovar os pré-requisitos, conteúdos de ensino e os processos pedagógicos que garantam a operacionalização do mesmo.

Além das atribuições previstas no Regimento da UNESC, a coordenação do curso de Tecnologia em Gestão Comercial na modalidade a distância deverá:

- Acompanhar o processo de desenvolvimento do material didático das disciplinas;
- Responsabilizar-se pela integração entre os demais professores e suas respectivas disciplinas de acordo com os módulos;
- Planejar o Sistema Tutoria, organizando o quadro de horários de tutoria e monitoria do curso, acompanhando o processo, em parceria com o SEAD.
- Organizar o planejamento em conjunto das diversas atividades do semestre em reuniões presenciais e a distância, entre os professores das disciplinas, os tutores e monitores.
- Articular os Professores Conteudistas, Professores de Disciplinas e Professores Tutores do curso com assessoria do coordenador de EaD.
- Articular suas atribuições com a Coordenação de EaD da Unesc.

Nome do Coordenador: Michele Domingos Schneider

Titulação: Especialista em Gestão de Pessoas e Logística Empresarial

Regime de Trabalho: Tempo Integral

Vínculo na IES: Contratação CLT

Tempo de Coordenação: 1 ano (Setembro de 2014)

Experiência no magistério superior: Possui experiência no magistério superior desde 2009 na Unesc, nos cursos de Administração de Empresas, Marketing, Gestão de Recursos Humanos, Processos Gerenciais, Secretariado Executivo e Gestão Comercial. E de 2011 a 2014 na Faculdade SATC, nos cursos de Tecnologia em Automação Industrial, Tecnologia em Manutenção Industrial e Design Gráfico.

Experiência na Educação Básica: Lecionou no curso técnico em logística da Unesc/PRONATEC, no qual Ministrou a disciplina de Gestão da cadeia de Suprimentos e coordenou o curso em sua duração de 1 ano.

Experiência Profissional: Atuou por 8 anos na Empresa A. Angeloni e Cia Ltda (2005-2014) na área de logística, atuando como analista de logística júnior e pleno.

Portaria de nomeação: n. 44/2014/REITORIA

A Profa. Michele Domingos Schneider participou efetivamente da criação e implantação do curso de Tecnologia em Gestão Comercial modalidade a distância.

Em conjunto com o colegiado do curso, Setor de Educação a distância e demais setores da organização planejou e implementou ações acadêmicas necessárias para a melhoria de ensino ofertada, bem como, dos processos administrativos.

Está à frente das atividades que relacionam os acadêmicos com o mundo do trabalho, em constante contato com profissionais da área, órgãos, sindicatos e associações como o Conselho Regional de Representantes Comerciais do Estado de SC – CORE – e Sindicato dos Representantes Comerciais do Sul de SC – SIRESUL.

Articula permanentemente a formação continuada do corpo docente junto aos setores responsáveis na instituição se fazendo presente em todas as formações. Dentre as suas atividades está à tarefa de receber os professores do curso, orientá-los sobre procedimentos administrativos e acadêmicos, ajudá-los e motivá-los na condução dos seus fazeres docentes.

Coloca-se à disposição dos acadêmicos igualmente é sua responsabilidade e para isso mantém reuniões semestrais com os líderes de turmas chamadas de “Papo Aberto com a Coordenação”.

Participa como conselheira do colegiado da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas – UNACSA da Unesc.

É autora dos livros didáticos das disciplinas de Fundamentos de Vendas, Administração da Força de Vendas, Gestão Estratégica, Gestão de varejo, Atacado e Logística de Mercado e tutorial da disciplina de Seminário Temático I e também docente destas disciplinas na modalidade EaD desde 2013/2.

Participa de projeto de pesquisa: Perspectivas de gerar Inovações e desenvolvimento nos Vales da uva Goethe com a aprovação da Indicação de Procedência, período de 2014 até os dias atuais. E projeto de extensão: Ações direcionadas a capacitação em empreendedorismo e gestão empresarial, por meio do desenvolvimento do plano de negócios para empreendimentos rurais de vitivinicultores dos vales da uva Goethe de Urussanga – SC, de 2014 até os dias atuais.

2.2 Núcleo Docente Estruturante - NDE

De acordo com a Resolução nº 14/2013/Câmara de Ensino de Graduação, o Núcleo Docente Estruturante é o órgão consultivo responsável pela concepção, implementação e atualização do Projeto Pedagógico dos cursos de graduação da Unesc. Seguindo esta resolução, o colegiado do curso de Tecnologia em Gestão Comercial definiu o seu NDE cuja instituição foi homologada pela portaria n. **05/2015/Colegiado UNACSA**.

Dentre as atribuições do NDE do curso estão:

- a) Assessorar a coordenação do curso nos processos de criação, atualização, execução e avaliação do Projeto pedagógico de Curso – PPC, de modo co-participativo;
- b) Desenvolver atividades de natureza acadêmica necessárias à melhoria da qualidade de ensino;
- c) Propor ações que articulem ensino, pesquisa e extensão; e
- d) Elaborar relatórios de atividades e encaminhá-los à Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas – UNACSA.

É importante evidenciar que todas as propostas de melhoria no curso estão fundamentadas pelos processos de autoavaliação institucional, Exame Nacional de Desempenho de Estudantes (Enade) ou pelo diagnóstico realizado junto aos acadêmicos para realização da revisão do PPC.

Para desenvolvimento do PPC do Curso, a coordenação, o NDE e o colegiado do curso buscaram nestes relatórios as informações necessárias para subsidiar as políticas de ensino do curso, que visam o constante aprimoramento das metodologias educacionais e administrativas.

A composição do NDE do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial observa também as orientações dadas na Resolução CONAES N° 1, de 17/06/2010 e Resolução 07/2010/CSA.

A composição dos membros é renovada a cada 3 (três) anos, com possibilidade de recondução. Os docentes participantes do NDE tem carga horária de 1 (hora) semanal. As reuniões acontecem a cada 15 dias com duração de 2 horas, sendo as discussões e encaminhamentos registrados em ata.

PROFESSOR	TITULAÇÃO	REGIME DE TRABALHO	FORMAÇÃO ACADÊMICA	TEMPO DE EXERCÍCIO NO CURSO
Michele Domingos Schneider	Especialista	Integral	Administração de Empresas	2 anos
Andréia Cittadin	Mestre	Integral	Ciências Contábeis	2 anos
Elenice Padoin Juliani Engel	Mestre	Integral	Administração de Empresas	2 anos
Gisele Silveira Coelho Lopes	Mestre	Integral	Administração com Habilitação em Comércio Exterior	2 anos
Graziela Fátima Giacomazzo	Doutora	Integral	Educação	2 anos

2.3 Corpo docente

O corpo docente do curso será constituído de: Professor de Disciplina, Professor Conteudista e Professor Tutor e reger-se-á pela legislação de trabalho, pelas disposições do Estatuto e do Regimento da Unesc e do Plano de Carreira Docente. Para a sua composição serão selecionados sequencialmente docentes da instituição, preferencialmente aqueles que tenham regime de trabalho de tempo integral, habilitação específica, experiência profissional na área, experiência e ou formação para tutoria na modalidade EAD. Caso haja necessidade, será realizado processo seletivo conforme estabelece o Regimento da Unesc. O processo seletivo será realizado pelo Departamento de Desenvolvimento Humano (DDH) por solicitação da Diretoria da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas (UNACSA), e pela coordenação do curso.

Com objetivo de qualificar permanentemente o quadro docente, este será inserido no programa de formação continuada promovida pela Unesc e UNACSA. Assim, os professores estarão em constante processo de avaliação e reflexão sobre seu desempenho, da Coordenação e da Instituição de modo geral, com o objetivo de aprimorar a qualidade do ensino, pesquisa e extensão e a modalidade a distância

Os docentes conteudistas, os professores das disciplinas e os professores tutores que desenvolverão atividades pedagógicas nas disciplinas receberão capacitação da modalidade a distância. Durante a formação serão realizadas oficinas que orientarão desde o preparo do material didático ao desenvolvimento criativo de estratégias pedagógicas para web (uso de estudo de casos, cenários, filmes, simulações, etc.). Assim como, prepará-lo para fazer uso de todos os recursos que a Internet

proporciona, inclusive com a consolidação de grupos colaborativos de aprendizagem (chats, fóruns e listas de discussão) e suporte de material impresso. Os momentos de prática serão assegurados pela realização de oficinas.

A Unesc dará garantias contratuais ao professor conteudista, autor do material didático, de seus direitos e responsabilidades autorais do mesmo.

Os Colegiados de Cursos de Graduação da UNESC, instância legislativa operacional, com caráter deliberativo, normativo, consultivo, de supervisão e recursal, no âmbito de sua competência, atendidas as respectivas atribuições e terminalidades recursais especificadas no Regimento Geral, são integrados por:

- a) Coordenador do Curso, como seu Presidente.
- b) Docentes que ministram disciplinas no curso.
- c) Representantes do corpo discente do Curso, indicado pelos seus pares, na proporção máxima de 1/5 (um quinto) dos membros do Colegiado, para mandato de 01 (um) ano, permitida uma recondução imediata.

As competências do colegiado do Curso de Tecnologia em Gestão seguem as diretrizes estabelecidas no Regimento Geral da Unesc – Capítulo V – Administração Básica, seção V que são:

- a) Aprovar as atividades didático-pedagógicas do curso.
- b) Aprovar e avaliar, constantemente, o projeto pedagógico do curso e zelar pelo seu cumprimento.
- c) Aprovar os programas das disciplinas do curso, encaminhando-as ao colegiado da UNA para homologação.
- d) Aprovar a organização da oferta de disciplinas do curso, em acordo com a UNA responsável pela sua administração.
- e) Definir as atividades curriculares complementares do curso;
- f) Definir o perfil do corpo docente do curso;

Propor:

- g) Providências necessárias à melhoria da qualidade do curso.
- h) Modificações na matriz curricular do curso.
- i) Alteração de pré-requisitos na matriz curricular.
- j) Projetos de ensino, pesquisa e extensão.

- I. Analisar e propor providências a respeito dos resultados das avaliações do curso e propor medidas para a solução dos problemas apontados;
- II. Estabelecer normas de orientação, coordenação e execução do ensino, no âmbito do curso.
- III. Sugerir a outorga de títulos honoríficos para apreciação do CONSU;
- IV. Zelar pela execução das atividades relativas às disciplinas que integram o curso;
- V. Exercer outras funções e atribuições, no âmbito de sua competência.

O Colegiado de Curso de Gestão Comercial na modalidade a distância é presidido pela Coordenadora do Curso e reúne-se, no mínimo, duas vezes por semestre, em sessões ordinárias, convocadas pelo seu Presidente, sendo suas discussões e deliberações registradas em ata.

O processo seletivo será realizado pelo Departamento de Desenvolvimento Humano (DDH) por solicitação da Diretoria da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas, e pela coordenação do curso.

2.3.1 Professor de Disciplina

As atribuições do professor da disciplina atendem ao disposto no Regimento da Unesc. O professor da disciplina terá a assessoria de um professor tutor no curso quando o número de alunos excederem a quantidade prevista por turmas.

2.3.2 Professor Tutor

Cada tutor será contratado para coordenar as atividades pedagógicas de uma turma de acadêmicos do curso de até 60 acadêmicos, durante o desenvolvimento das diversas disciplinas do curso. As atribuições do professor tutor atendem o edital próprio de Tutoria obedecendo aos critérios do contrato que será firmado entre o mesmo e a Unesc.

O tutor responde pelas atividades de acompanhamento, comunicação, aplicação das atividades avaliativas presenciais e demais atividades de interação e mediação entre acadêmicos e professores da disciplina. O tutor acompanha o seu grupo de acadêmico do início ao final do curso. A carga horária do professor tutor será definida pela Coordenação do Curso e a Coordenação do Setor de Educação a Distância (SEAD) e está prevista na planilha de custos do curso.

A Unesc se reserva o direito de contratar um tutor por turma no curso, quando o número de alunos a ser atendido exceder a 60 acadêmicos. Quando o número de acadêmicos for inferior a 60 alunos, o professor da disciplina exerce a função de tutor da disciplina e estão destinados a carga horária de 2 horas/aula por semana para a tutoria de suas disciplinas.

Vale frisar que, a atividade de tutoria da disciplina é desempenhada pelo próprio professor da disciplina, salvo os casos em que o número de acadêmicos excede a 60, e o professor não possui disponibilidade de realizar tutorias adicionais. Para esses casos, são mapeados tutores, selecionados de acordo com a formação na área e disponibilidade de horários para as tutorias. Para a atividade de tutoria são destinadas 2 horas/aula por semana, durante a disciplina.

A seguir, apresenta-se a relação de tutores das disciplinas do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial – Modalidade a distância:

DISCIPLINAS	PROFESSOR TUTOR	TITULAÇÃO	REGIME DE TRABALHO	FORMAÇÃO ACADÊMICA
MÓDULO I				
Instrumentalização para EaD	Graziela Fátima Giacomazzo	Doutor	Integral	Pedagogia
Fundamentos da Administração	Gisele Silveira Coelho Lopes	Mestre	Integral	Administração com Habilitação em Comércio Exterior
Fundamentos da Informática	Leila Lais Gonçalves	Mestre	Parcial	Ciência da Computação
Gestão Contábil	Andréia Cittadin	Mestre	Integral	Ciências Contábeis
Sociologia	José Carlos Virtuoso	Mestre	Integral	Comunicação Social com Habilitação em Jornalismo
Fundamentos de Vendas	Michele Domingos Schneider	Especialista	Integral	Administração de Empresas
Direito Empresarial	Evaldo Lourenço de Lima	Especialista	Horista	Direito
Matemática Financeira	Volmar Madeira	Especialista	Integral	Administração de Empresas e Engenharia Elétrica
Produção e Interpretação de Textos	Nara Thomé Palácios Cechella	Especialista	Parcial	Letras
Fundamentos de Marketing	Elenice Padoin Juliani Engel	Mestre	Integral	Administração de Empresas
Desenvolvimento de Novos Produtos	Valtencir Pacheco	Especialista	Horista	Administração de Empresas

MÓDULO II				
Metodologia Científica e da Pesquisa	Carlos dos Passos Paulo Matias	Mestre	Parcial	História
Gestão de Custos	Cristina Keiko Yamaguchi	Doutor	Integral	Ciências Contábeis
	Ricardo Deibler Zambrano	Especialista	Horista	Ciências Econômicas
Estatística	Danubia Sebastião	Especialista	Horista	Matemática
Comunicação em Vendas	Elenice Padoin Juliani Engel	Mestre	Integral	Administração de Empresas
Administração da Força de Vendas	Sérgio Mendonça da Silva	Especialista	Horista	Ciências Contábeis
Seminário Temático I	Michele Domingos Schneider	Especialista	Integral	Administração de Empresas
Conflito, Negociação e Processo Decisório	Everton Salvador	Especialista	Horista	Administração de Empresas
Gestão Estratégica	Ricardo Pieri	Especialista	Integral	Administração de Empresas
	Volmar Madeira	Especialista	Integral	Administração de Empresas e Engenharia Elétrica
Marketing de Relacionamento	Elenice Padoin Juliani Engel	Mestre	Integral	Administração de Empresas
Optativa				
Políticas de Preços	Valtencir Pacheco	Especialista	Horista	Administração de Empresas
Análise Financeira e de Crédito	Amauri de Souza Porto Junior	Mestre	Parcial	Ciências Econômicas
MÓDULO III				
Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado	Michele Domingos Schneider	Especialista	Integral	Administração de Empresas
Pesquisa de Mercado	Almerinda Bianca Bez Batti Dias	Mestre	Integral	Letras, Administração Pública
Cenários Econômicos	Thiago Rocha Fabris	Mestre	Integral	Ciências Econômicas
Gestão de Serviços	Luciane de Carvalho Pereira	Especialista	Horista	Turismo
Empreendedorismo	João Batista da Silva	Mestre	Horista	Processamento de Dados
	Ricardo Deibler Zambrano	Especialista	Horista	Ciências Econômicas
Seminário Temático II	Eunice Machado de Oliveira	Mestre	Horista	Administração de Empresas

	Sérgio Mendonça da Silva	Especialista	Horista	Ciências Contábeis
--	--------------------------	--------------	---------	--------------------

DISCIPLINAS OPTATIVAS	PROFESSOR TUTOR	TITULAÇÃO	REGIME DE TRABALHO	FORMAÇÃO ACADÊMICA
Introdução ao Estudo de Libras	Simone das Graças Nogueira Feltrin	Especialista	Parcial	Pedagogia
Gestão da Qualidade	Silvio Parodi Oliveira Camilo	Doutor	Integral	Administração de Empresas, Ciências Contábeis, Ciências Jurídicas e Sociais e Ciências Econômicas.
Fundamentos da Importação e Exportação	Izabel Regina de Souza	Mestre	Integral	Administração com Habilitação em Comércio Exterior
Licitações e Contratos Administrativos	Evaldo Lourenço de Lima	Especialista	Horista	Direito
O Novo Gestor	Rafael Rodrigo Mueller	Doutor	Integral	Administração de Empresas
Educação Ambiental	Jairo José Zocche	Doutor	Integral	Ciências
Relações Etno-Raciais e Afrodescendência	José Carlos Virtuoso	Mestre	Integral	Comunicação Social com Habilitação em Jornalismo
Direitos Humanos	Adriana Pinto Carvalho Vieira	Doutor	Integral	Direito
Psicologia Organizacional e do Trabalho	Vera Lúcia Leal Crispim	Especialista	Horista	Psicologia

2.3.3 Professor Conteudista

O professor conteudista responde pela autoria coletiva do material didático de disciplina. São priorizados os professores que lecionam na Instituição de Ensino, preferencialmente aqueles que já lecionaram a disciplina na modalidade presencial e que, se possível, possam lecionar no curso na modalidade a distância. É verificado o aceite junto a estes profissionais e se possuem disponibilidade de tempo para se dedicarem à preparação do material didático. Em caso de negativa, é preparado um

Edital, de acordo com as diretrizes da instituição e aprovado pelo Departamento Jurídico. Se houver a contratação externa, o docente firmará contrato com remuneração pela Unesc. Em ambos os casos, o desenvolvimento do material didático obedecerá aos critérios do contrato de autoria que será firmado entre o mesmo e a Unesc.

2.3.4 Relação Corpo Docente Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

Disciplinas	Professor	Titulação	Regime de Trabalho	Formação Acadêmica	Experiência Profissional (anos)	Experiência Magistério Superior (anos)
MÓDULO I						
Instrumentalização para EaD	Graziela Fátima Giacomazzo	Doutor	Integral	Pedagogia	12	15
Fundamentos da Administração	Gisele Silveira Coelho Lopes	Mestre	Integral	Administração com Habilitação em Comércio Exterior	19	9
Fundamentos da Informática	Leila Lais Gonçalves	Mestre	Parcial	Ciência da Computação	10	18
Gestão Contábil	Andréia Cittadin	Mestre	Integral	Ciências Contábeis	10	9
Sociologia	José Carlos Virtuoso	Mestre	Integral	Comunicação Social com Habilitação em Jornalismo	13	15
Fundamentos de Vendas	Michele Domingos Schneider	Especialista	Integral	Administração de Empresas	9	6
Direito Empresarial	Evaldo Lourenço de Lima	Especialista	Horista	Direito	36	16
Matemática Financeira	Volmar Madeira	Especialista	Integral	Administração de Empresas e Engenharia Elétrica	11	15
Produção e Interpretação de Textos	Nara Thomé Palácios Cechella	Especialista	Parcial	Letras	8	13
Fundamentos de Marketing	Elenice Padoin Juliani Engel	Mestre	Integral	Administração de Empresas	15	8
Desenvolvimento de Novos Produtos	Valtencir Pacheco	Especialista	Horista	Administração de Empresas	14	8
MÓDULO II						

Metodologia Científica e da Pesquisa	Carlos dos Passos Paulo Matias	Mestre	Parcial	História	12	4
Gestão de Custos	Cristina Keiko Yamaguchi	Doutor	Integral	Ciências Contábeis	22	6
Estatística	Danubia Sebastião	Especialista	Horista	Matemática	3	2
Comunicação em Vendas	Elenice Padoin Juliani Engel	Mestre	Integral	Administração de Empresas	15	8
Administração da Força de Vendas	Sérgio Mendonça da Silva	Especialista	Horista	Ciências Contábeis	26	6
Seminário Temático I	Michele Domingos Schneider	Especialista	Integral	Administração de Empresas	9	6
Conflito, Negociação e Processo Decisório	Everton Salvador	Especialista	Horista	Administração de Empresas	7	3
Gestão Estratégica	Ricardo Pieri	Especialista	Integral	Administração de Empresas	19	18
Marketing de Relacionamento	Elenice Padoin Juliani Engel	Mestre	Integral	Administração de Empresas	15	8
Optativa						
Políticas de Preços	Valtencir Pacheco	Especialista	Horista	Administração de Empresas	14	8
Análise Financeira e de Crédito	Amauri de Souza Porto Junior	Mestre	Parcial	Ciências Econômicas	10	3
MÓDULO III						
Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado	Michele Domingos Schneider	Especialista	Integral	Administração de Empresas	9	6
Pesquisa de Mercado	Almerinda Bianca Bez Batti Dias	Mestre	Integral	Letras, Administração Pública	16	13
Cenários Econômicos	Thiago Rocha Fabris	Mestre	Integral	Ciências Econômicas	10	7
Gestão de Serviços	Luciane de Carvalho Pereira	Especialista	Parcial	Turismo	8	19
Empreendedorismo	João Batista da Silva	Especialista	Horista	Processamento de Dados	20	9
Seminário Temático II	Eunice Machado de Oliveira	Mestre	Horista	Administração de Empresas	22	6

Disciplinas	Professor	Titulação	Regime de Trabalho	Formação Acadêmica	Experiência Profissional (anos)	Experiência Magistério Superior (anos)
Introdução ao Estudo de Libras	Simone das Graças Nogueira Feltrin	Especialista	Parcial	Pedagogia	9	8

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

Gestão da Qualidade	Silvio Parodi Oliveira Camilo	Doutor	Integral	Administração de Empresas, Ciências Contábeis, Ciências Jurídicas e Sociais e Ciências Econômicas	3	26
Fundamentos da Importação e Exportação	Izabel Regina de Souza	Mestre	Integral	Administração com Habilitação em Comércio Exterior	13	10
Licitações e Contratos Administrativos	Evaldo Lourenço de Lima	Especialista	Horista	Direito	36	16
O Novo Gestor	Rafael Rodrigo Mueller	Doutor	Integral	Administração de Empresas	5	9
Educação Ambiental	Jairo José Zocche	Doutor	Integral	Ciências	29	30
Relações Etno-Raciais e Afrodescendência	José Carlos Virtuoso	Mestre	Integral	Comunicação Social com Habilitação em Jornalismo	13	15
Direitos Humanos	Adriana Pinto Carvalho Vieira	Doutor	Integral	Direito	15	16
Psicologia Organizacional e do Trabalho	Vera Lúcia Leal Crispim	Especialista	Horista	Psicologia	9	15

3 CONTEXTUALIZAÇÃO

3.1 A realidade social e os impactos sobre a educação: uma visão de mundo

Segundo o Marco Situacional (Projeto Pedagógico Institucional da UNESC), estamos vivendo um tempo de muitas turbulências, em que valores são confundidos, interesses pessoais são negociados e sobrepõem-se à necessidade do coletivo. Tal situação contribui para o aumento da violência, da ganância e da falta de humanidade. A sociedade está organizada de tal forma que não há estrutura adequada para a construção do cidadão consciente - crítico.

A educação é afetada por estes valores no sentido de contemplar a necessidade de aumento do índice de escolaridade e redução do analfabetismo, o que não prioriza a qualidade do processo.

Neste aspecto verifica-se que os objetivos de resgate da cidadania e melhoria da qualidade de vida não são alcançados. A educação deve ser direito de todos os cidadãos. Para que seja possível modificar a realidade da sociedade no âmbito regional, é necessário que estas questões sejam discutidas no meio acadêmico.

Não é a sociedade que deve transformar a educação e sim, a educação deve buscar atingir o objetivo de transformar a sociedade melhorando a qualidade de vida de seus cidadãos.

Freire (2004), afirma que a transformação da realidade social ocorre quando o processo de educação torna-se mais democrático, menos elitista e menos discriminatório, sem isentar o Estado de sua obrigatoriedade neste processo.

Percebe-se a partir da afirmação que quando cada um dos agentes assume o papel de discutir a educação como meio de transformação social, é possível sonhar com uma realidade mais justa onde todos tem a oportunidade de se desenvolver e participar ativamente do processo de desenvolvimento da sociedade.

3.2 A função da instituição de ensino no contexto da realidade social

Quando o modelo de democracia imposto pelo capitalismo revelou-se um agente de fomento da desigualdade social, percebeu-se a necessidade de que se criassem ferramentas que promovessem a inclusão social e a redistribuição de renda.

Esse modelo aponta para a necessidade de forças emergentes que combatam a regulação e promovam a emancipação dos indivíduos na sociedade. Neste contexto, percebe-se que as relações emancipatórias que dão autonomia as pessoas, dão-se a partir do acesso ao conhecimento.

As Instituições de Ensino têm a missão de disseminar o conhecimento em todas as áreas e para todas as camadas da sociedade. Baseado na premissa de que o conhecimento liberta, percebe-se a importância de tirar o cidadão de um estado de alienação tornando-o um sujeito crítico que traz contribuições efetivas para melhoria da qualidade de vida de seus pares.

E, o que são as instituições de ensino, senão seus educadores? Os agentes de socialização do conhecimento que promovem a reflexão sobre diversos aspectos a partir de situações complexas devem agir, na concepção de Paulo Freire, dentro de um modelo de educação progressista. Freire (2001) afirma que o educador progressista, é aquele que ao decidir, assume riscos e está sujeito a críticas que retificam e ratificam a sua prática e que, por meio da experimentação, constrói-se e desconstrói-se fazendo aos poucos na prática social da qual se torna parte. Este educador assume o compromisso de desocultar a verdade e jamais mentir, sendo leal a radical vocação do ser humano para a autonomia.

Neste contexto, percebe-se a importância da Educação para a mudança da sociedade visto que a partir do conhecimento, torna-se possível construir um mundo mais humano e justo para todos.

3.3 A formação de profissionais

Na UNESC, conforme Políticas de Ensino, o ensino representa um processo pedagógico interativo e intencional, no qual professores e alunos devem corresponsabilizar-se com as questões do processo de ensino e da aprendizagem, bem como com os valores humanos essenciais como o respeito, a solidariedade e a ética.

Para atingir essa finalidade o ensino na graduação deve buscar a formação de profissionais com competência técnica e habilidades, capazes de preservar o conhecimento acumulado e de construir novos conhecimentos por meio do ensino, da pesquisa e da extensão.

Nesta perspectiva, o Estatuto da UNESC aponta no artigo 6º, que o ensino deve pautar-se nos seguintes princípios:

- “II. Flexibilização de métodos e concepções pedagógicas;*
- VIII. Equilíbrio nas dimensões acadêmicas de ensino, pesquisa e extensão;*
- XII. Respeito à diversidade étnica-ideológica-cultural;*
- XVI. Valorização dos profissionais da UNESC.”*

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

Tendo em vista estes princípios norteadores e compreendendo o cenário econômico globalizado e capitalizado, tem-se como desafio formar profissionais cada vez mais qualificados para trabalhar a gestão comercial nos ambientes organizacionais.

A UNESC institui no seu Projeto Pedagógico um ideal de Universidade, entendendo que sua preocupação primeira deva ser a de “realizar ações que não visem apenas à competitividade mercadológica e a rentabilidade financeira.”¹ É fato que encontramos, no Brasil, empresas que têm feito grandes esforços para superar os desafios colocados pela globalização. A abertura do mercado transformou os paradigmas de competitividade e produtividade, alterando as práticas gerenciais e fazendo emergir um novo comportamento do público consumidor.

O cenário econômico ora desenhado demonstra que os setores de vendas de uma empresa vêm modificando sua forma de atendimento, diante de um mercado dinâmico e competitivo. Por outro lado, as pessoas, o público em geral, estão cada vez mais exigentes no que se refere à compra de produtos. Na busca de um bom preço e qualidade no produto, o “cliente” também quer um bom atendimento.

O mercado passa, então, a exigir do profissional, não só espírito de liderança, conhecimento e aplicação das novas estratégias de gestão, como, também, uma visão sistêmica de organização. Isso quer dizer que o novo profissional deverá pensar na empresa como um todo e não como um conjunto de partes isoladas; também deve estar integrado de forma sinérgica com todos os componentes da empresa.

Da mesma forma o perfil do vendedor sofreu modificações ao longo da história, influenciado fortemente pelas exigências do mercado e mudanças significativas no comportamento de compra seus clientes (COBRA, 1994). Por esta razão, a atividade da Venda Pessoal foi se profissionalizando, deixando para trás a figura do vendedor como mero “tirador de pedidos”. Atualmente, de acordo com Schneider (2013, p 15), o profissional de vendas é:

[...] representado como o conhecedor de seus produtos e de seus serviços, isso é, conhece o mercado e está “antenado” às mudanças que ocorrem no campo mercadológico. Além disso, ele sabe quais são as necessidades de seus clientes. O vendedor desempenha um papel de desencadeador da economia na sociedade, pois ele gera vendas e receitas para as empresas, além de movimentar o setor econômico do país.

¹Projeto Político Pedagógico da UNESC - Resolução 17/2012/CONSU

O serviço de vendas personalizado e uma abordagem eficaz do vendedor na comercialização de bens de consumo e serviços, alteram significativamente a cultura de compra do consumidor ou cliente, exigindo assim, habilidades e competências específicas desse profissional no momento de oferecer o produto.

Por outro lado, só isso não dá garantia de que se efetivará a venda. É preciso que o vendedor apresente as qualidades do produto, os benefícios que o cliente terá ao efetivar a compra, apresentar os serviços de pré-venda (consultoria técnica, demonstração, instalação sem compromisso), serviços de pós-venda (instalação, operação inicial, treinamento de pessoal, serviço de manutenção), ouvir o cliente falar, ter bom senso, planejar e avaliar a situação de venda, entre outras.

Mais que efetivar uma venda, o vendedor deseja conquistar o cliente para que possa atendê-lo por um bom tempo. Acredita que, por meio de um atendimento diferenciado e de qualidade, o cliente pode tornar-se seu parceiro e firmar um compromisso de relacionamento, ou seja, inicia-se uma relação de lealdade entre cliente e vendedor. Assim, torna-se imperioso que o vendedor mantenha-se em frequente contato com os clientes, a fim de assegurar a realização dos objetivos comuns.

Nesse sentido, concordamos com Blake e Mouton (1970, in FROSSARD, e MORAES, s/d) quando referem-se a importância da teoria nas estratégias de vendas:

A teoria nos ajuda a ver as suposições em que nosso comportamento se baseia e proporciona um arcabouço para predizer as consequências de nossas ações; estabelecem alternativas e opções que, o contrário, poderíamos não ter; ajuda-nos a planejar as maneiras mais construtivas de fazer frente às várias espécies de situações que, no passado, podem ter causado perplexidade. Em vendas, nada é tão prático como uma boa teoria para orientar a ação.

Assim, nesse novo conceito de gestão comercial, o curso adota uma estrutura organizacional voltada para a participação conjunta dos diversos parceiros, contribuindo para o fortalecimento e expansão dos negócios.

4 JUSTIFICATIVA DE IMPLANTAÇÃO DO CURSO

O atual momento em que vivemos apresenta-se como desafio à educação, tendo em vista que o cenário econômico necessita de profissionais cada vez mais qualificados para trabalhar num mercado exigente, competitivo e dinâmico. Nesse sentido, emergem novas formas de organização e gestão modificando o mundo do trabalho.

Atenta a esses movimentos sociais, a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional nº 9394/96, em vários de seus artigos, permite que a questão da educação profissional, seja tratada de maneira “adequada, apropriada, moderna e inovadora”, criando instrumentos que regulamentam a criação de Cursos Superiores de Tecnologia, cujo acesso se dará após a conclusão do ensino médio ou equivalente, podendo seus egressos, portadores de diploma de Tecnólogos, prosseguir estudos em outros cursos ou programas de educação superior, como os de graduação, pós-graduação e sequenciais de formação específica ou de complementação de estudos. “Assim a educação profissional é concebida como integrada às diferentes formas de educação, ao trabalho, à ciência e à tecnologia, conduzindo ao permanente desenvolvimento de aptidões para a vida produtiva”. (Art. 39 – LDB)

O Parecer CNE/CES 436/2001, que trata dos Cursos Superiores de Tecnologia, afirma que, com o impacto das novas tecnologias, cresce a exigência de profissionais capazes de interagir em situações novas e em constante mutação. Em respostas a esses novos desafios, Escolas e Instituições de educação profissional buscam diversificar programas e cursos profissionais, atendendo a novas áreas e elevando o nível de qualidade de oferta.

Ainda, de acordo com o parecer citado, a educação profissional passa a ser entendida, não mais como um simples instrumento de política assistencialista ou de ajustamento às demandas do mercado de trabalho, mas como importante estratégia para que os cidadãos tenham efetivo acesso às conquistas científicas e tecnológicas da sociedade. Sendo assim, impõe-se a superação do enfoque tradicional da formação profissional baseado apenas na preparação para a execução de um determinado conjunto de tarefas. A educação profissional é muito mais que isso, ela requer de todos os envolvidos, docentes e discentes, além do domínio operacional de um determinado fazer, a compreensão do processo produtivo de maneira global com a apreensão do saber tecnológico, da valorização da cultura e do trabalho bem como da mobilização necessários à tomada de decisões.

É importante considerar também a Educação a Distância (EaD) como alternativa para a formação e preparação do novo profissional da área comercial. A Educação a Distância (EaD) se caracteriza como modalidade educacional na qual a mediação didático-pedagógica nos processos de ensino e

aprendizagem ocorre com a utilização de meios e tecnologias de informação e comunicação, com estudantes e professores desenvolvendo atividades educativas em tempos e lugares diversos. (Art. 1º do Decreto n.5622 de 19/12/05)

Educação a Distância (EaD) é compreendida, também, como uma modalidade de educação que pode, ao lado de outras modalidades, contribuir decisivamente para ampliar o acesso ao conhecimento. Nessa concepção, a Educação a Distância (EaD) parte do pressuposto que o processo de aprendizagem é dinâmico, social e individual, pois cada sujeito constrói o seu próprio percurso de desenvolvimento a partir da interação com o outro, com os objetos e com o meio no qual está inserido.

O desenvolvimento das Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) e a utilização global da Internet trouxeram uma contribuição importante a este modelo de ensino fazendo com que as modalidades a distância estejam, atualmente, em grande expansão.

Nesse sentido, entende-se que os instrumentos tecnológicos potencializam a interação professor/educando/conhecimento e, conseqüentemente, o processo ensino-aprendizagem. Ao utilizar-se de novas tecnologias que potencializam o ensino-aprendizagem. A Unesc cumpre sua função social e possibilita a formação da cidadania, pois na EaD, o estudante pode organizar seu estudo de maneira flexível, individualmente ou em uma comunidade virtual, por meio das novas metodologias de aprendizagem.

A rotina de trabalho do profissional da área comercial é caracterizada pela necessidade de viagens constantes, participação em feiras e eventos, atendimento as clientes em horários estendidos. Por estas e outras razões a flexibilidade oferecida pela Educação a Distância (EaD) é uma das principais vantagens que o profissional da área comercial que deseja se capacitar pode ter, uma vez que ele tem a possibilidade de cumprir seus compromissos profissionais e acadêmicos.

Não se pode deixar de considerar igualmente o crescimento alcançado pela EaD em nível Nacional. Os dados do Censo EAD.BR 2012 apontaram um aumento de 52,5% das matrículas na modalidade EAD em relação a 2011, sendo que 62% delas são no nível superior e destes 26% em cursos tecnológicos. A área de conhecimento de maior concentração dos cursos autorizados/reconhecidos, cursos livres e das disciplinas na modalidade EAD é a área de Ciências Sociais Aplicadas, seguida pela de Educação. Outro dado significativo com relação à área de Ciências Sociais Aplicadas é que a área de Administração/Gestão concentra maior número de cursos. O número de matrículas em

curso autorizados na modalidade à distância em 2012 foi de 1.141.260 alunos, sendo que a região Sul corresponde com 28,5%.

Indiscutivelmente a modalidade de ensino à distância é uma forte tendência e a UNESC, em conformidade com a sua missão: “Educar, por meio do ensino, pesquisa e extensão, para promover a qualidade e a sustentabilidade do ambiente de vida”, atenta as mudanças legais de criação e denominação de Cursos de Tecnologia, propôs a criação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial nesta modalidade, visando qualificar os profissionais para atuarem neste campo específico, dentro dos princípios da ética e das competências e habilidades nas quais o curso se fundamenta.

A Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC está situada em Criciúma, no sul de Santa Catarina. O município abrange uma área de 236 km² e possui, aproximadamente, 192.308 habitantes (IBGE/2010). Em sua origem, contou com o trabalho fundamental de colonizadores europeus, com destaque para os italianos, alemães, poloneses e portugueses e, posteriormente, o negro, vindo de outras regiões do país. Essas etnias tiveram influência significativa no desenvolvimento, não só da cidade de Criciúma, mas também das demais cidades que compõem o sul de Santa Catarina.

A região ocupa uma área de 9.417 km², equivalente a 9,8% do território do Estado. Compreende 43 municípios e abriga uma população estimada em 895 mil habitantes, dos quais aproximadamente 730 mil moram nas áreas urbanas. Está dividida em três microrregiões, assim designada: Associação dos Municípios da Região de Laguna (AMUREL), Associação dos Municípios da Região Carbonífera (AMREC) e Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense (AMESC). Criciúma, pelas suas características socioeconômicas é atualmente, o município polo da região da AMREC.

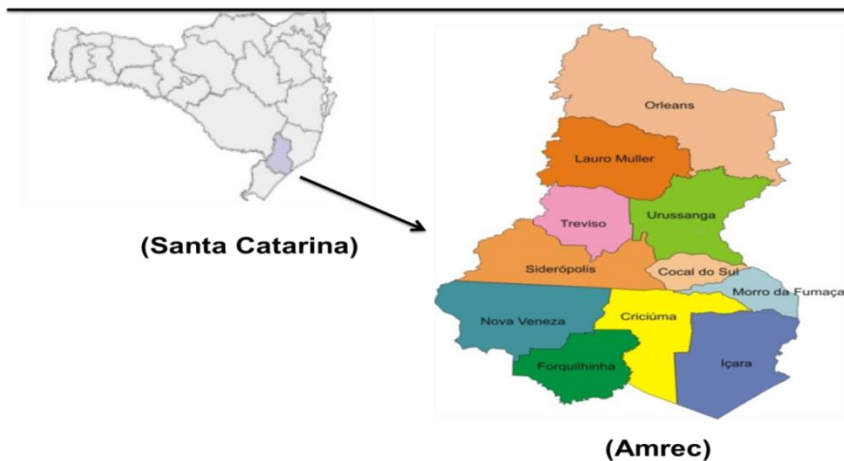
Quadro 1: População municipal por associação de municípios da região sul de Santa Catarina, 2010.

Município	População	Município	População	Município	População
Criciúma	192.308	Araranguá	61.310	Laguna	51.562
Içara	58.833	Sombrio	26.613	Imbituba	40.170
Forquilha	22.548	Turvo	11.854	Braço do Norte	29.018
Orleans	21.393	Praia Grande	11.604	Capivari de Baixo	21.674
Urussanga	20.223	Jacinto Machado	10.609	Jaguaruna	17.290
Morro da Fumaça	16.126	Bal. Arroio do Silva	9.586	Imaruí	11.672
Cocal do Sul	15.159	Bal. Gaivota	8.234	São Ludgero	10.993
Lauro Muller	14.367	São João do Sul	7.002	Sangão	10.400
Nova Veneza	13.309	Meleiro	7.000	Armazém	7.753
Siderópolis	12.998	Passo de Torres	6.627	Treze de Maio	6.876
Treviso	3.527	Maracajá	6.404	Grão Pará	6.223
		Timbé do Sul	5.308	Rio Fortuna	4.446
		Morro Grande	2.890	Pedras Grandes	4.107
		Santa Rosa de Lima	2.065	Treviso	3.527
		Ermo	2.050	São Martinho	3.209
				Santa Rosa de Lima	2.065
Amrec	390.791	Amesc	179.156	Amurel	230.985

Fonte: CENSO IBGE, 2010

A AMREC é originária da AMSESC que ia desde Lauro Muller, Urussanga, Morro da Fumaça, Içara, até Praia Grande, Passo de Torres e São João do Sul. Em 1983 foi desmembrada em duas Associações AMREC e AMESC. A AMREC foi fundada em 25 de abril de 1983 com 07 municípios, integrada por Criciúma (sede), Içara, Lauro Muller, Morro da Fumaça, Nova Veneza, Siderópolis e Urussanga. Posteriormente veio Forquilha, Cocal do Sul e Treviso. No dia 18 de maio de 2004 a AMREC oficializou a sua 11ª cidade integrante, com a entrada de Orleans. Hoje a AMREC conta com 11 municípios, conforme detalhado na figura 1.

Figura 1: Mapa de Santa Catarina com detalhe da AMREC



Fonte: AMREC

A partir de 1940, Criciúma entrou em um processo de modernização e diversificação econômica. Assim, a partir de 1960 a 1970, consolidou-se, além da extração do carvão, principal atividade, as indústrias cerâmicas, de vestuário, alimentícias, de calçados, da construção civil, de plásticos e metal-mecânicas, sendo que atualmente a cidade possui como principais atividades o vestuário, o plástico, a cerâmica e a metalmecânica.

Com os choques do aumento do petróleo nos anos 70, houve nova valorização de nossa riqueza mineral, quando o carvão catarinense passou a substituir os derivados de energéticos dentro de um projeto de industrialização comandado pela União. Em 1985, as atividades carboníferas geravam aproximadamente 11 mil empregos diretos e uma produção de 19,8 milhões de toneladas. Havia uma ampla estrutura produtiva e institucional apoiada pelo Estado Brasileiro que garantia a extração, o transporte e o beneficiamento do carvão, destacando-se a Termoelétrica Jorge Lacerda e a Indústria Carboquímica Catarinense. No início até o final da década de 90 o setor é desregulamentado por Decreto do Governo Federal, mergulhando toda a região sul catarinense em profunda crise.

Quadro 2: Produção de carvão 1988 a 2000.

PRODUÇÃO DE CARVÃO NO SUL DE SANTA CATARINA (TON)			
ANO	ROM	METALÚRGICO	ENERGÉTICO
1988	21.249.763	1.139.000	5.846.000
1989	18.303.350	1.006.000	6.180.000
1990	11.738.724	535.000	4.167.000
1991	11.732.456	162.000	4.324.000

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

1992	9.364.585	143.000	4.753.096
1993	10.680.354	227.000	4.993.677
1994	9.757.980	118.000	5.234.248
1995	10.103.198	25.000	5.499.961
1996	8.010.366	70.000	4.717.615
1997	8.630.630	91.000	5.756.188
1998	8.582.385	86.000	4.998.357
1999	12.340.563	50.000	6.012.963
2000	14.210.308	50.000	6.924.000

Fonte: DNPM/DIRIN

O início de uma nova fase de desenvolvimento da atividade carbonífera no Sul do Estado se avizinha com a implantação de um parque térmico na região. Estudos técnicos vêm sendo realizados com base em tecnologias avançadas já desenvolvidas nos Estados Unidos. O trabalho tem envolvido as empresas mineradoras da região que, nos últimos cinco anos, priorizaram políticas de recuperação e proteção ambiental, de segurança e saúde do trabalhador e investimentos na qualificação tecnológica das minas.

Assim, apesar de o setor carbonífero ser responsável por 90% dos empregos gerados pela indústria de transformação na cidade de Criciúma em 1965, foi justamente naquele período que se iniciou o processo de diversificação das atividades produtivas, que abrangia principalmente a fabricação de azulejos e a confecção de peças do vestuário.

Com a ascensão do setor cerâmico, estimulou-se o surgimento de várias outras atividades econômicas que dão sustentação à produção de pisos e azulejos, como é o caso da indústria de compostos cerâmicos e de máquinas e equipamentos. Atualmente, o sul de Santa Catarina é o maior polo cerâmico do país, representando 26% da produção nacional e 44% de nossas exportações, gerando aproximadamente 5,3 mil empregos diretos.

Essa indústria teve origem nas pequenas atividades comerciais que se transformaram em indústrias de porte, e nas pequenas olarias que se tornaram fábricas de lajotas glazuradas e azulejos. Porém, o impulso efetivo às atividades cerâmicas veio no ano de 1970 e início de 1980, com uma política de crédito patrocinada pelo Banco Nacional de Habitação.

A indústria do vestuário originou-se em Criciúma, na segunda metade do ano de 1960, com pequenas casas comerciais que revendiam produtos para as mineradoras e os conhecidos armarinhos, que comercializavam roupas, alimentos e utensílios domésticos. Em vez de comprarem peças de

vestuário em centros maiores, muitos comerciantes passaram a confeccionar suas próprias marcas. Nesse entremeio do setor carbonífero e cerâmico, a indústria do vestuário teve um crescimento exponencial no ano de 1980, estimulando atividades correlatas, como lavanderias, serigrafias, estamparias e outras. O Rio Grande do Sul era o maior centro consumidor, por isso a região de Criciúma tornou-se um dos maiores polos do *jeans* no país e da *facção* domiciliar e industrial, concorrendo diretamente apenas com o sul de Minas Gerais e norte do Paraná.

Portanto, a economia sul catarinense, a qual mantém a cidade de Criciúma como seu centro, apresenta três características: é uma economia especializada, na qual se destaca a indústria de revestimentos cerâmicos; diversifica-se nas indústrias de plásticos, tintas, molduras, vestuários, calçados, metal-mecânica e química; é integrada, comercializa com todo o mercado nacional, inclusive, exportando para diversos países, além de sediar várias empresas que fornecem peças e equipamentos para os setores locais mais importantes.

A cidade de Criciúma também é um centro de destaque em serviços educacionais (UNESC, SATC - *Associação Beneficente da Indústria Carbonífera de Santa Catarina*), de saúde, informática e automação industrial. A estimativa populacional para o ano de 2011 foi de 193.988 habitantes, localizados nos 236,34km² do município.

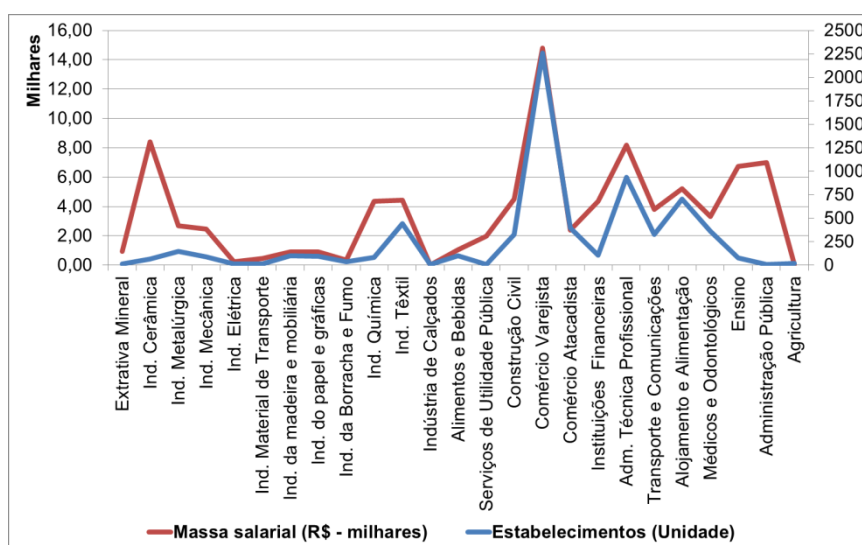
Em relação à economia do município, segundo os dados do IBGE em 2009, o produto interno bruto a preços correntes foi de R\$ 3,19 bilhões. O valor adicionado bruto do setor de serviços tem participação expressiva no valor adicionado bruto total de Criciúma. A relação entre a produção interna bruta do município e o número de habitantes, identificado como PIB per capita foi de R\$16.919,21 em 2009. O índice de desenvolvimento humano calculado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD no ano 2000 foi de 0,822, perdendo apenas para o município de Cocal do Sul (0,823) na região. Este resultado é considerado pelo PNUD como elevado, sendo que o intervalo do índice fica entre 0 e 1.

No gráfico 1 a seguir, apresentamos um retrato da estrutura produtiva de Criciúma, relacionando por setores, o número de estabelecimentos ativos, com o volume de massa salarial de cada respectivo setor em 2011. Estas informações foram dispostas na Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, do Ministério do Trabalho e Emprego – MTE.

Percebe-se analisando o gráfico que o setor do comércio varejista apresentou o maior número de estabelecimentos entre os setores do município. Existiam 2.257 estabelecimentos deste setor em 2011. Da mesma forma, o comércio varejista apresenta a maior massa salarial, que é a soma das

remunerações de todos os empregados do descrito setor. Em 2011, a massa salarial do setor superou os R\$ 14 milhões. Outro exemplo a destacar é a indústria de produtos cerâmicos, que em 2011 era composta em Criciúma por apenas 63 estabelecimentos e sua massa salarial correspondia a R\$ 8,4 milhões.

Gráfico 1: Massa salarial e número de estabelecimentos em Criciúma (2011).



Fonte: RAIS/MTE – 2011

A partir dos anos 1970, o carvão foi dando lugar, paulatinamente, a uma diversificação industrial que transformou a face de Criciúma. Grupos empresariais foram constituídos e o carvão, já no final do ano de 1990, deixou de ser explorado em todo o território municipal.

Focalizando especificamente a atividade comercial, no estado de Santa Catarina são mais de 22.000 registros ativos de Representantes Comerciais associados ao Conselho Regional de Representantes Comerciais do Estado – CORE, sendo que destes 653 pertencem a AMUREL, 1.248 atuam na AMREC e 279 na AMESC. Atualmente a Associação Comercial e Industrial de Criciúma - ACIC conta com 1.230 Empresas associadas de mais de 30 segmentos, sendo que sua área de abrangência é em todo sul de SC. Para todas estas empresas, existe a necessidade do trabalho de profissionais qualificados para a atuação em seus setores comerciais e de relacionamento com o mercado.

4.1 Demanda de profissionais

Faz-se importante salientar que a necessidade da criação do curso de Gestão Comercial, primeiramente na modalidade presencial, se deu especificamente pela iniciativa do Conselho Regional de Representantes Comerciais do Estado de Santa Catarina – CORE, que procurou essa Universidade para ser parceira em seu projeto de atualização e/ou formação continuada de seus membros.

Essa proposta se sustentou também no resultado de uma Pesquisa de Demanda² (2006) realizada pelo Instituto de Pesquisas Ambientais e Tecnológicas (IPAT), em Criciúma e Região. A amostra compreendeu 265 entrevistas com representantes comerciais, de um universo de 866 associados ao CORE.

A pesquisa revelou que, se a UNESC oferecesse esse Curso com a mensalidade de até R\$ 330,00, haveria um interesse de 40% dos pesquisados, o que representava uma demanda em potencial. A partir disso, o curso na modalidade presencial, aprovado pela **Resolução nº. 05/2007/CONSU**, iniciou em 2007.

Em virtude das dificuldades dos acadêmicos em participar diariamente das aulas presenciais, buscou-se a proposição do curso na modalidade EaD, que considerou ainda a carência de programas de formação nessa área para atender aos profissionais distantes geograficamente dos centros de ensino superior ou que, por motivos pessoais ou profissionais, não conseguem frequentar um curso regular, mas buscam orientação e formação para melhorar os serviços oferecidos em suas empresas.

Os dados do INEP/2008, bem como, do Anuário Estatístico de Educação Aberta e a Distância/2008 também subsidiaram esta decisão, pois demonstravam que a modalidade de Educação a Distância (EaD) vivenciava um forte crescimento. Dentre os cenários apresentados por estes dois relatórios, observou-se que o Sul do país ocupava a primeira colocação entre as regiões que mais concentram alunos de EAD e, juntamente com a região Centro-Oeste, a que mais cresce em número de estudantes. Do total de 778, 458 estudantes matriculados em cursos de Educação a Distância (EaD) em instituições de ensino credenciadas no ano de 2007, 258.623 estavam concentrados na região Sul, 243.114 na região Sudeste e 135.998 na Centro-Oeste. Entende-se que o aumento da procura por cursos a distância ocorre pelas facilidades que esse tipo de ensino pode oferecer. Com o uso das tecnologias, em específico, da *Internet*, há uma facilidade maior visto que agora inexistem barreiras geográficas na comunicação entre o aluno e seu professor.

² A coleta de dados ocorreu no mês de julho de 2006, tendo como ferramenta programa específico para compilação de dados.

Por estas razões, o colegiado do curso de Tecnologia em Gestão Comercial na modalidade presencial, aprovou na reunião de colegiado do dia 07/06/08, a inclusão da modalidade a distância para o curso, sendo homologada pela **Resolução n.17/2008/CONSU – Conselho Universitário**.

4.1.1 Evolução das Matrículas nos últimos anos

Atualmente, o curso de Tecnologia em Gestão Comercial – Modalidade a Distância oferece 60 vagas semestrais, totalizando 120 vagas anuais, no período noturno, cujo ingresso dá-se por meio de diversas formas, a saber:

- **SIM UNESC:** Sistema de Ingresso por Mérito (considera a análise do histórico escolar) - Promovendo o ingresso nos anos de 2013-2 de 55 acadêmicos, em 2014-1 de 37 acadêmicos, em 2014-2 foram 10 acadêmicos e 2015-1 8 acadêmicos.
- **Nossa Bolsa** - Promovendo o ingresso nos anos de 3 acadêmicos em 2014-2 e 2 acadêmicos em 2015-1.
- **Troca de Curso** – permitiu o ingresso de 1 acadêmico em 2013-2, 5 acadêmicos em 2014-1, 2 acadêmicos em 2014-2 e 5 acadêmicos em 2015-1.
- **Ingresso com Curso Superior** – promoveu o ingresso de 1 acadêmico em 2013-2
- **Transferência Externa** – permitiu o ingresso de 2 acadêmicos em 2014-2

ANO	PROCESSO SELETIVO ESPECIAL (SIM)	NOSSA BOLSA	TROCA DE CURSO	CURSO SUPERIOR	TRANSFERÊNCIA EXTERNA	TOTAL
2013-2	55	0	1	1	0	57
2014-1	37	0	5	0	0	42
2014-2	10	3	2	0	2	17
2015-1	8	2	5	0	0	15
Total	110	5	13	1	2	131

(*) Considerou-se os abandonos de curso, transferências expedidas e troca de curso.

Fonte: SERCA

4.2 Previsão para a revisão do Projeto Pedagógico do Curso de Graduação

O Projeto Pedagógico do Curso – PPC - de Tecnologia em Gestão Comercial na modalidade à distância da UNESC delinea as ações pedagógicas e administrativas para a efetivação do ato educativo nas diversas fases do curso.

O PPC constitui-se num processo democrático de tomada de decisões entre o Núcleo Docente Estruturante – NDE e o colegiado do curso (corpo docente e discente), no sentido de melhorar continuamente o processo pedagógico do curso, a partir da análise e discussão de fatores críticos de sucesso como: Ensino (Processo ensino-aprendizagem, metodologia de ensino, relação professor-aluno, matriz curricular); Pesquisa; Extensão; Processo de avaliação; Gestão do Curso, Infraestrutura e perfis dos sujeitos envolvidos (Aluno e Professor).

Toda a elaboração, execução e avaliação do projeto pedagógico do curso devem ocorrer de forma coletiva e compartilhada, iniciando com os diagnósticos sobre os fatores críticos de sucesso, passando pela análise e discussão das fortalezas e fraquezas encontradas, pela elaboração das propostas de ações e metas, pela implantação e controle das ações e pela constante avaliação dos resultados obtidos.

O PPC do curso de Tecnologia em Gestão Comercial será permanentemente revisto de acordo com as necessidades do contexto vivenciado pelo curso, cuja revisão ocorrerá a cada 2 anos.

O primeiro PPC do curso de Gestão Comercial – modalidade à distância, foi elaborado em 2008, por ocasião da solicitação da Unesc do Credenciamento de oferta de Educação a Distância (EaD),

Em 2010, a universidade recebeu a visita *in loco* dos avaliadores do MEC para a autorização do curso, sendo que o curso recebeu Conceito 5.

Em 2012, fez-se necessária nova adequação do PPC do curso em função das seguintes situações:

- Adequação do projeto do curso à Resolução n. 13/2011/CÂMARA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO, que regulamenta a elaboração de projeto de novo curso superior;
- Considerações feitas pelos avaliadores quando da visita *in loco* para credenciamento do curso na modalidade a distância;

A principal alteração feita ao PPC foi à proposta de nova matriz curricular, para manter as equivalências entre as disciplinas do núcleo comum dos dois cursos (modalidade presencial e a distância) e adequação dos conhecimentos técnicos às exigências do mercado da área de gestão comercial. A alteração da matriz foi aprovada pela **Resolução n. 01/2012/CONSU**.

Em 2013/1 a instituição recebeu a portaria de credenciamento para oferta de cursos de graduação na modalidade a distância e o curso de Tecnologia em Gestão Comercial – modalidade a distância iniciou sua primeira turma nesta modalidade em 2013/2.

Em 2014/1, foi realizada a última revisão do PPC do curso em função da sua efetiva implantação, considerando os seguintes aspectos:

- Instituição do Núcleo Docente do Curso – NDE – homologado pela portaria n. 05/2015/Colegiado UNACSA;
- Avaliações internas realizadas pelo SEAI;
- Contribuições do corpo docente e discente do curso;

Nesta última versão, parte integrante deste documento, foram estabelecidas as funções e formas de funcionamento do Núcleo Docente Estruturante – NDE, readequadas as metodologias de ensino, revistos os objetivos gerais e específicos do curso, bem como, o quadro de competências que definem o perfil do seu aluno egresso, implementada a certificação parcial de qualidade profissional na matriz curricular nº 1, acrescidas as disciplinas optativas de Relações Étnico-raciais e Afrodescendência, Educação Ambiental e Direitos Humanos, e definidas ações decorrentes de análises das avaliações internas, as quais poderão ser, por opção do curso e indicação do MEC, serem trabalhadas de maneira transversal nos conteúdos das disciplinas do curso, com atividades interdisciplinares quando necessário ou mesmo, multi ou transversalmente.

5 PRINCÍPIOS NORTEADORES DO CURRÍCULO

5.1 Princípios filosóficos

No início de 2000, com as novas reflexões realizadas sobre a missão institucional, elaborou-se o PPI da UNESC, no qual foram explícitos os valores, princípios filosóficos, políticos e metodológicos norteadores das ações a serem desenvolvidas, de forma a dar consistência e significado à sua atuação junto à sociedade. Nas Políticas de Ensino da Unesc, estão expressos o comprometimento com as orientações das Diretrizes Curriculares Nacionais, relativas aos princípios que norteiam a organização dos currículos dos cursos de graduação, que são:

Flexibilização: sistema integrado e flexível, articulado ao ensino, pesquisa e extensão, permitindo trajetórias e liberdade de escolha aos envolvidos no processo.

Contextualização: processo de articulação, diálogo e reflexão entre teoria e prática, incluindo a valorização do conhecimento extra escolar do aluno (práticas sociais e mundo do trabalho).

Competência: capacidade do docente e do discente de acionar recursos cognitivos, visando resolver situações complexas.

Problematização: processo pedagógico desenvolvido por meio de situações problema, com vistas à elaboração de conhecimentos complexos.

Interdisciplinaridade: processo de intercomunicação entre os saberes e práticas necessários à compreensão da realidade ou objeto de estudo, sustentando-se na análise crítica e na problematização da realidade.

No curso de Tecnologia em Gestão Comercial os valores, princípios filosóficos, políticos e metodológicos estabelecidos no PPI da Unesc, se efetivam da seguinte forma:

Flexibilização: é contemplada por meio da oferta de disciplinas optativas que o aluno pode escolher livremente dentre as oferecidas na matriz do curso. O curso mantém disciplinas equivalentes com diversos outros cursos da Unidade de Ciências Sociais Aplicadas o que permite ao acadêmico o aproveitamento de disciplinas cursadas com aprovação nestes e também em outros cursos de graduação desde que comprovadas à equivalência de conteúdos e carga horária mínima.

Contextualização: A relação teoria e prática se darão com o emprego de metodologias de ensino diversas, por meio de aulas contextualizadas, debates sobre assuntos atuais que se relacionem com os conteúdos das disciplinas; execução do Seminário Temático I e II que trabalham essencialmente com levantamentos de dados de empresas reais. Os acadêmicos poderão, também, efetuar estágios não-obrigatórios em áreas relacionadas à gestão comercial, complementando seus conhecimentos extra-classe e vivenciando a prática diária das organizações.

Competência e Problemática: Entende-se a aprendizagem como um processo de apropriação crítica do conhecimento que requer do sujeito uma atividade consciente a partir das interações sociais. Isto significa que aprender não se esgota em uma aula, em um exercício, numa prova ou mesmo em um semestre. É preciso que o sujeito da aprendizagem esteja motivado para agir, pesquisar, pensar e sistematizar a produção do conhecimento (BITENCOURT, 2005)³. Nesta direção, o corpo docente e discente será constantemente desafiado a vivenciar e resolver situações complexas colocadas por meio de estudos de caso, resolução de situações problema.

Interdisciplinaridade: Para propiciar a apropriação do conhecimento de maneira mais abrangente e contextualizada, a cada semestre, pelo menos duas disciplinas trabalharão de forma interdisciplinar, compartilhando conteúdos, atividades e avaliações, que serão definidas em seus Planos de Ensino. As disciplinas de Seminário Temático I e II também serão na essência interdisciplinares por integrarem atividades entre as disciplinas das fases que ocorrem concomitantemente as do Seminário e, da mesma forma, as disciplinas das fases anteriores.

5.2 Princípios metodológicos

A UNESC compreende o currículo como um processo dinâmico resultante de interações diversas, estabelecida por meio de ações didáticas com interfaces políticas, administrativas e econômicas. As Diretrizes Curriculares Nacionais para os Cursos de Graduação direcionam a reflexão para a reestruturação curricular. A formação de profissionais exige que estes possuam habilidades e competências de modo que estes possam se refletir em atividades de cunho individual e/ou coletivo.

A atualização curricular leva em conta principalmente as diretrizes curriculares para a formação bem como as necessidades locais e regionais. A reflexão sobre a reforma curricular também pressupõe uma ampla discussão da organização de práticas que envolvem a educação e o seu processo. O professor, de acordo com a sua realidade na sala aula e a posição dos acadêmicos frente ao currículo que está sendo desenvolvido na sua formação, são também indicadores para a atualização curricular.

³In: Cadernos Pedagógicos da Diretoria de Educação. Criciúma: Unesc/diretoria de graduação, junho/2005, p.29

Todo este movimento se reflete nos estudos dos colegiados dos cursos derivando daí as proposições de alteração curricular.

No curso de tecnologia em Gestão Comercial – modalidade a distância, a estratégia pedagógica abrangerá características que aperfeiçoem a comunicação interpessoal, reconheça a importância da ética profissional e desenvolva a capacidade do educando, dando a ele as ferramentas básicas para atuar no mercado de trabalho.

Assim, o currículo previsto para esse curso parte da necessidade de atualizar e/ou subsidiar os profissionais ligados à área de gestão comercial, no que se refere aos conhecimentos científicos e tecnológicos, ao desenvolvimento das competências e habilidades humanísticas e aos conhecimentos teórico-práticos, para o exercício da profissão. Nesse sentido, o Curso se prontifica a manter diálogo constante com os profissionais da área de gestão, para que desse modo, possa, de certa forma, garantir a qualidade e a constante atualização e exigências do mercado.

Neste curso é utilizada a modalidade a distância, pois os modelos de educação com incorporação dos recursos das tecnologias da comunicação e informação, especialmente com uso de redes e de sistemas multimídia, estão permitindo às instituições educacionais ganhos em escala no atendimento e na qualidade da interatividade oferecida aos alunos, permitindo implementar efetivamente práticas de aprendizagem colaborativas e cooperativas .

O uso da tecnologia deve ser reflexo do trabalho pedagógico e não o contrário. As tecnologias de informação e comunicação apresentam-se como importantes ferramentas, que podem viabilizar uma prática pedagógica inovadora.

Este curso desenvolvido na modalidade a distância, integra aulas presenciais online que ocorrem uma vez por semana, em dias determinados pela coordenação e proposição do colegiado do curso para cada semestre. Neste modelo o acadêmico pode participar da aula da universidade e ou a distância por meio de uma conferência via web (internet).

As aulas a distância são organizadas e desenvolvidas por meio do Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA da Unesc. Os professores possuem semanalmente horários de tutoria, conforme cronograma apresentado aos acadêmicos juntamente com o plano de ensino no primeiro encontro presencial da disciplina. A primeira aula de todas as disciplinas é presencial online, configurando-se assim o primeiro encontro. As disciplinas são oferecidas de acordo com os eixos aos quais pertencem e

cronograma previamente organizado pela Coordenação do Curso e equipe do Setor de Educação a Distância (EaD).

As aulas a distância e os encontros presenciais, estudos dirigidos, dinâmicas de grupos, contextualizações e seminários, associada à variedade de ferramentas de tecnologia educacional, permitem aos educandos, o acesso aos conhecimentos básicos necessários à sua formação, contribuindo, dessa forma, com uma maior eficiência na socialização de informações durante o processo de ensino e aprendizagem.

O trabalho acadêmico, objetiva levar o educando a refletir, questionar e a tomar decisões de como operacionalizar a sua prática profissional tendo em vista as competências e habilidades apontadas pelo curso. Para isso, é necessário que os conteúdos, além de estarem atualizados, estejam voltados para práticas profissionais específicas do curso e encadeadas com a temática do eixo a que pertencem.

O envolvimento do acadêmico na aprendizagem deve proporcionar a formação do profissional intelectualmente competente, capaz de trabalhar em equipe, comprometido com a responsabilidade social e educacional.

A metodologia do curso organiza-se da seguinte forma: As disciplinas ocorrem durante seis (6) semanas, com duas disciplinas concomitantes, de acordo com cronograma do curso, dentro do conceito de planejamento estruturado.

As aulas presenciais *on-line* acontecem em dias definidos no cronograma do curso por meio da web conferência e ou Fórum Virtual no AVA com tempo estabelecido para as Disciplinas 1 e 2. O Professor planeja este tempo entre exposição do conteúdo e debate *on-line*. As aulas são organizadas por meio dos Roteiros de Aprendizagem semanais, onde constam as orientações para atividades de estudo que são: leitura, vídeos, pesquisas, atividades em diversos formatos de acordo com a natureza e especificidade de cada disciplina dentro das ferramentas disponíveis no ambiente virtual de aprendizagem.

Ao todo são 6 Roteiros referentes aos 6 Módulos (cada módulo tem a duração de uma semana). Os alunos possuem acesso aos roteiros e podem publicar suas atividades no intervalo de uma semana. O Professor avalia e envia ao acadêmico conforme cronograma estabelecido desde o início da disciplina, o aluno terá tempo se precisar rever a atividade.

Ao término do Módulo 1 (seis semanas) ocorre uma avaliação presencial aos sábados no campus da UNESC, em Criciúma/SC. Neste sábado também são repassadas: orientações administrativas e pedagógicas, recuperação, socialização, apresentação de trabalhos, entrega de materiais, avisos gerais e outros.

Às disciplinas, a partir da primeira ocorrência, ou seja, quando acontecerem na segunda turma e subsequentes, adota-se a estratégia pedagógica denominada estudos antecipados. Os alunos possuem acesso antecipadamente (1 semana) aos roteiros e podem publicar suas atividades no intervalo de uma semana.

6 OBJETIVOS DO CURSO

O atual cenário econômico necessita de profissionais cada vez mais qualificados para trabalhar num mercado exigente, competitivo e dinâmico.

Nesse sentido, emergem novas formas de organização e gestão modificando o mundo do trabalho. Atenta a esses movimentos sociais, a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional nº 9394/96, permite que a questão da educação profissional, seja tratada de maneira “adequada, apropriada, moderna e inovadora”, criando instrumentos que regulamentam a criação de Cursos Superiores de Tecnologia, cujo acesso se dará após a conclusão do ensino médio ou equivalente, podendo seus egressos, portadores de diploma de Tecnólogos, prosseguir estudos em outros cursos ou programas de educação superior, como os de graduação, pós-graduação e sequenciais de formação específica ou de complementação de estudos.

O Parecer CNE/CES 436/2001, que trata dos Cursos Superiores de Tecnologia, afirma que, com o impacto das novas tecnologias, cresce a exigência de profissionais capazes de interagir em situações novas e em constante mutação.

Neste contexto, deve-se considerar a Educação a Distância (EaD) como alternativa para a formação e preparação do novo profissional da área comercial. A Educação a Distância (EaD) se caracteriza como modalidade educacional na qual a mediação didático-pedagógica nos processos de ensino e aprendizagem ocorre com a utilização de meios e tecnologias de informação e comunicação, com estudantes e professores desenvolvendo atividades educativas em tempos e lugares diversos. (Art. 1º do Decreto n.5622 de 19/12/05).

Neste sentido, a oferta do curso de Tecnologia em Gestão Comercial na modalidade a distância, supre a necessidade deste profissional qualificado e especializado nas diferentes organizações, estabelecendo como:

Objetivo Geral: Preparar profissionais empreendedores, inovadores, éticos com responsabilidade econômica, social e ambiental para atuar nos diversos segmentos de mercado relacionados à área comercial.

Objetivos específicos:

- Propiciar ao acadêmico a visão holística dos negócios, de modo a compreender o uso dos instrumentos de gestão empresarial;

- Promover uma formação humanística valorizando a ética, a responsabilidade social, ambiental, econômica, política e cultural;
- Promover ações interdisciplinares, contextualizadas às demandas do mundo do trabalho, do mercado e da sociedade;
- Viabilizar espaços para ações integradas de ensino, pesquisa e extensão alinhadas ao campo profissional do gestor comercial;
- Capacitar o acadêmico para o domínio dos processos comerciais, de comunicação, negociação, novas tecnologias e gerenciamento de pessoas de forma empreendedora;
- Incentivar a atualização permanente do profissional de gestão comercial para estar em sintonia com as demandas e as dinâmicas do mercado;
- Valorizar a profissão do gestor comercial incentivando a aproximação com o mercado de trabalho e a participação nos respectivos conselhos reguladores da profissão;
- Desenvolver a autonomia do acadêmico para o uso das ferramentas de Tecnologia da Informação e Comunicação TICs, no seu processo de aprendizagem e na prática profissional.

7 PERFIL DO EGRESSO

As competências profissionais definidas para o egresso do curso de Tecnologia em Gestão Comercial, em consonância com as Diretrizes Curriculares Nacionais, visam formar profissionais capazes de gerenciar, na sua área profissional, atividades comerciais de forma autônoma, nos segmentos de mercado que necessitam de profissionais de vendas, com domínio da tecnologia necessária para o desempenho profissional competente. E, ainda, capazes de englobar valores para que, no cotidiano das atividades de vendas, possam, por meio da criatividade, da intuição apurada, da técnica e de planos estratégicos de vendas, responder satisfatoriamente às exigências cada vez maiores e mais intensas desse mercado de trabalho.

O aluno egresso do curso deverá desenvolver as seguintes competências:

1. Ter visão holística do negócio, compreendendo os processos de gestão e a interdependência dos diferentes setores de uma organização;
2. Gerenciar pessoas e equipes, entendendo-as nas suas necessidades e possibilidades, administrando conflitos com base nos valores humanos;
3. Ter espírito de liderança, criticidade e ética, respeitando as políticas internas da empresa e do ambiente de mercado;
4. Agir de forma ética, respeitando os princípios de sustentabilidade e responsabilidade social;
5. Ter nos valores inspiradores da sociedade democrática, responsabilidade social, justiça e ética, a base para ação pessoal e profissional;
6. Assumir uma postura pró-ativa, buscando contribuir para a melhoria do ser humano e das organizações;
7. Desenvolver o espírito investigativo, nas resoluções de problemas, produzindo relatórios específicos;
8. Gerenciar sistemas de informações comerciais para o planejamento de vendas e o relacionamento com os clientes;
9. Interpretar cenários nos aspectos econômico, financeiro e tributário de forma empreendedora no desenvolvimento dos processos comerciais e de gestão;
10. Utilizar ferramentas de marketing para desenvolver e valorizar um produto e ou uma marca no mercado;
11. Desenvolver estratégias de compra e venda de produtos e serviços , que atendam as necessidades do mercado de forma a garantir a sustentabilidade do negócio;
12. Utilizar as tecnologias de informação e comunicação para a disseminação de informações e atualização pessoal e profissional.

8 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

8.1 Estratégias de implantação do currículo

A matriz curricular do curso obedece tanto as Diretrizes Curriculares Nacionais em termos de competências/habilidades, as constantes no Catálogo Nacional dos Cursos Superiores de Tecnologia, bem como as obrigatoriedades estabelecidas pela UNESCO.

A organização didático-pedagógica do curso apresenta a matriz curricular organizada em eixos temáticos e norteadores compostos por disciplinas de Núcleo Comum e disciplinas Específicas que configuram o seu currículo pleno, propiciando a aquisição do saber de forma articulada.

O curso é desenvolvido em eixos temáticos, sendo que cada eixo ocorre em um semestre acadêmico. Um eixo se organiza a partir de um tema norteador, propiciador de interdisciplinaridade. A proposta é que ocorram atividades integradas e atividades específicas, desenvolvidas durante o semestre e ao final, num seminário integrador, cujo objetivo é fortalecer a integração e interação entre os sujeitos e a aprendizagem.

Neste enfoque, privilegia-se:

- O compartilhamento de disciplinas por professores de diferentes áreas do conhecimento;
- A integração entre teoria e prática, na seleção de conteúdos, metodologias e procedimentos de ensino;
- Eixo articulador por semestre que deve orientar e
- Constituir os enfoques temáticos interdisciplinares em cada período do curso.

Em termos de execução das aulas, como forma de promover a graduação e aprofundamento dos conhecimentos que levarão à formação do futuro profissional que se quer, as disciplinas partem, nas primeiras fases, das bases iniciais da função/profissão e do contexto loco/social para chegar, ao final, a possibilidade de o aluno, já com suporte de conteúdo, técnico, humano e teórico, promover a reflexão e intervenção na realidade em que está inserido.

Caberá ao docente, em sua programação, estabelecer a integração e aprofundamento dos conteúdos das disciplinas, que ocorrerão na modalidade a distância.

A matriz curricular dará ênfase de maneira bastante evidente às disciplinas específicas do curso, porque essas serão mais um instrumento facilitador ao desenvolvimento das competências e habilidades, abrindo um leque de oportunidades de aprofundamento. Ao mesmo tempo se priorizará

as diferenças, pela flexibilização de oferta de cumprimento de várias atividades como descrito no documento proposto que poderá, ao longo do curso, ser melhorado e ampliado pelo Núcleo Docente Estruturante - NDE ou pelo Colegiado de Curso.

As disciplinas foram organizadas em módulos que permitem, após a conclusão de cada um deles, Certificação de Qualidade Profissional de acordo com a Resolução nº 03/2002/CNE-CP, que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para os cursos superiores de tecnologia. Essas certificações foram organizadas da seguinte forma:

- **Assistente de Vendas:** após a conclusão da primeira, segunda e terceira fases, da matriz nº 1, perfazendo um total de 930 horas;
- **Supervisor Comercial:** após a conclusão da primeira, segunda, terceira e quarta fases, pertencentes da matriz nº 1, perfazendo um total de 1.260 horas.

O acadêmico concluindo **os módulos 1, 2 e 3 da matriz curricular**, que perfazem um total de **1.620** horas e realizando o **ENADE** (componente curricular obrigatório quando exigido), recebe o título de **Tecnólogo em Gestão Comercial**.

Não estão previstas atividades complementares para o curso de Tecnologia em Gestão Comercial (modalidade a distância), pois as mesmas não são obrigatórias segundo as diretrizes curriculares nacionais gerais para organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia - Resolução CP/CNE 03/02.

A atividade obrigatória para o curso de Tecnologia em Gestão Comercial (modalidade a distância) é a prova presencial que é realizada ao final de cada disciplina, porém existem a realização das atividades propostas (preferencialmente, durante a semana do Módulo, com data limite de término), sendo que essas atividades compõe a nota dos acadêmicos, conforme descrito posteriormente.

A matriz curricular atual é composta por disciplinas práticas e teóricas.

Atendendo as Diretrizes Curriculares Nacionais sobre Educação das Relações Étnico-raciais e para o Ensino de História e Cultura Afro-brasileira, Africana e Indígena, no âmbito da IES os mesmos são abordados em eventos institucionais.

No evento **Maió Negro** na UNESC, é periodicamente realizado já há 11 anos e que teve sua recente última edição em 2013, o **XI Maió Negro** (<http://www.unesc.net/portal/capa/index/393/7231/>). É uma iniciativa que tem como proponentes o Curso de História da UNESC, a ONG ACR - Anarquistas

Contra o Racismo e a Unidade Acadêmica de Humanidades Ciências e Educação - UNAHCE. Tem como público alvo a comunidade da UNESC (estudantes, docentes, funcionários e gestores), movimentos sociais de Criciúma e região, professores da rede municipal, estadual e particular de ensino, comunidade em geral, sindicatos, estudantes e educadores de faculdades da região, Ong's e Entidades Estudantis.

A **Lei Federal 10.639/03** abriu uma ampla fronteira para o ensino e a aprendizagem de tudo o que diz respeito à história do continente africano e da população negra no Brasil. No entanto, o país ainda carece de material didático, formação de professores e reflexões pertinentes sobre a história da África e dos africanos. Nesse sentido, o **MAIO NEGRO** abre uma perspectiva inovadora para pensar, reconhecer e reconstruir a história dos africanos desde uma perspectiva interna àquele continente e os reflexos da dispersão de africanos pelo mundo, principalmente, o Brasil. A África antes dos colonizadores nos mostra que são muitas Áfricas que se apresentam aos nossos olhos: a África “branca” e a África “negra”; a África islâmica e a África tradicional; a África Mediterrânea; a África subsaariana e África tropical. Mas em todas estas Áfricas, o que vemos são povos autônomos, com costumes e instituições próprias, senhores de seus destinos, donos de sua história.

Nas edições dos eventos, os professores e os estudantes de toda a UNESC, tem a oportunidade de conhecer a outra África que não aquela estereotipada e fixa à natureza prodigiosa do continente, geralmente retratada nos livros e nos meios de comunicação. Uma história dinâmica, com sons e imagens, que representam reis, rainhas e seus reinos, rotas de comércio, pessoas portadoras de conhecimento, religiosidade e sentimentos, enfim, uma história muito rica em todos os sentidos e em contato contínuo com os outros continentes conhecidos naquela época.

Por outro lado, vários aspectos da afrodescendência que sobreviveram no Brasil e que vão muito além do samba, da capoeira, do carnaval e da religiosidade de matriz africana são bastante explorados. Isto tem grande relevância acadêmica e cultural formativa, pois foram mais de cinco milhões de africanos que foram transportados para o Brasil de forma compulsória e que aqui criaram meios de sobrevivência e formas de inserção social, cultural e política. Nesse sentido, tivemos os jornais da imprensa negra, os intelectuais negros, as organizações políticas e culturais e, recentemente, as conquistas das ações afirmativas e as terras das comunidades remanescentes de quilombos.

As temáticas das africanidades e das afrodescendências, diretamente ligadas aos estudos da diáspora africana, cada vez mais ocupam os corações e mentes, primeiramente dos pesquisadores, e hoje de todos os interessados pelo tema. A partir de uma concepção do “Atlântico negro”, proposta

pelo sociólogo inglês Paul Gilroy, começou-se a pensar no oceano como uma via de mão dupla que trazia não apenas pessoas e mercadorias mas também concepções de mundo, culturas e pensamentos. É uma outra concepção da construção do conhecimento que passa a dar uma relevância ao que se produziu na outra margem, o continente africano deixa de ser apenas fornecedor de mão de obra para a construção do novo mundo e se torna também protagonista da nossa história.

Tem como objetivo principal “aprofundar e subsidiar educadores/as, instituições escolares/educacionais acerca de questões pertinentes a Lei 10.639/ 2003, proporcionando o acesso efetivo deles às principais discussões que tem ocorrido em âmbito estadual/ nacional acerca das questões relacionadas à pesquisa e o ensino afro nos currículos escolares”.

Como objetivos secundários o Maio Negro busca: Divulgar as ações e a produção de conhecimentos relacionados à negritude, cultura e educação afro em Criciúma e região; Estimular a reflexão sobre as discussões que estão ocorrendo a nível nacional acerca do assunto; Proporcionar a troca de experiências entre educadores, estudantes, pesquisadores e comunidade em geral; Auxiliar e subsidiar, as iniciativas de instâncias educacionais da região que estejam implantando projetos que levem em conta a questão da educação afro e indígena, bem como, incentivar o início de desenvolvimento de projetos em unidades educacionais que não o tenham; Trazer para a Instituição as discussões que estão sendo feitas nas universidades do Brasil e na sociedade em geral; Sensibilizar a sociedade criciumentense para a importância do efetivo desenvolvimento da referida temática nos currículos escolares; Apresentar materiais didáticos que ampliem a discussão em sala de aula acerca do assunto (Figura X e Y).

Figura X - Folder do XI Maio Negro na UNESC



Fonte: Maio Negro da UNESC (2013)

Figura Y - Folders do XI Maio Negro na UNESC



Fonte: maio Negro da UNESC (2013)

Em relação à Cultura Indígena, a UNESC conta com o evento **“Semana Indígena da UNESC: História e Cultura do Povo Guarani”**.

No Brasil e na América de um modo geral, a história dos povos indígenas ainda é uma realidade desconhecida pela maioria da população. No meio escolar e acadêmico, o uso do termo “índio” no sentido genérico continua sendo uma prática cotidiana. Conhecemos muito mais sobre a realidade histórica da Europa ocidental do que a história dos diversos povos nativos do continente americano. Conhecer a história e a cultura dos povos indígenas da América não é uma simples atividade de ensino e pesquisa para suprir uma lacuna ignorada pela educação e pela História; é uma possibilidade de “um conhecer” para vislumbrarmos um novo modo de vida no Planeta. Hoje mais do nunca, não são os povos indígenas que precisam de mais um tipo de política de proteção ou ajuda, é a sociedade moderna do homem branco ocidental que precisa enfrentar o dilema crucial da *Caixa de Pandora*, do capitalismo globalizado que está devorando o planeta num ritmo acelerado. Conhecer a história e a cultura dos povos indígenas do Brasil e da América pode significar o início de uma libertação cultural.

A Semana Indígena da UNESC tem por objetivo fomentar as discussões acerca da importância da valorização e preservação da história, das culturas e do legado das populações indígenas como elemento essencial para a construção das identidades sociais dos diversos grupos que formaram o continente americano (Figuras X, Y, Z...).

Figura X - Folder do Evento I Semana Indígena da UNESC



Fonte: Semana Indígena da UNESC (2012)

Figura Y - Palestra de Indígena Guarani para Acadêmicos, Docentes e Funcionários na I Semana Indígena da UNESC



Fonte: Semana Indígena da UNESC (2012)

Figura Z - Entrevista com Indígena em Socialização com Escolares da Região, Docentes, Discentes e Funcionários na UNESC



Fonte: Semana Indígena da UNESC (2012)

Figura Z - Entrevista com Indígena em Socialização com Escolares da Região, Docentes, Discentes e Funcionários na UNESC



Fonte: Semana Indígena da UNESC (2012)

Figura Z - Relato de Vida de Indígena para Escolares da Região, Docentes, Discentes e Funcionários na UNESC



Fonte: Semana Indígena da UNESC (2012)

Figura Z - Relato de Vida de Indígena para Escolares da Região, Docentes, Discentes e Funcionários na UNESC



Fonte: Semana Indígena da UNESC (2012)

O Setor de Arqueologia do Instituto de Pesquisas Ambientais e Tecnológicas da UNESC/ I-PAT / I-PARQUE, oferece prestação de serviços para o licenciamento arqueológico de áreas que sofreram algum tipo de impacto. Conta com equipe e laboratório especializados e com o suporte de outros setores do I-PARQUE (Figura X).

Figura X - Atuação em Campo do Setor de Arqueologia da UNESC



Fonte: Setor de Arqueologia da UNESC (2013)

O Setor de Arqueologia desenvolve, entre outras, as seguintes atividades: diagnóstico prévio; levantamento arqueológico; salvamento arqueológico; análise de material; educação patrimonial; guarda de material e endosso institucional.

Realiza também serviços para obras de usinas hidrelétricas, pequenas centrais hidrelétricas, rodovias, áreas de extração mineral, empreendimentos imobiliários, linhas de transmissão, instalação de dutos, indústrias, aeroportos e portos.

Conta com equipe formada por Arqueólogo Coordenador, Arqueólogos, vários Assistentes em Arqueologia, Biólogos, Geógrafos, Historiador e Zooarqueólogo.

Alguns exemplos de projetos do Setor de Arqueologia da UNESC com relação com **a cultura indígena** e o patrimônio cultural indígena: “Projeto de Pesquisa intitulado “Programa de Salvamento Arqueológico na Jazida de Argila de Vargem Grande II”, no município de Lauro Müller/SC”; “Projeto de Pesquisa intitulado “Programa de Salvamento Arqueológico na Jazida de Argila de Vila Maria”, no município de Nova Veneza/SC”; “Projeto de Pesquisa intitulado “Monitoramento Arqueológico da área de intervenção da Rede de Distribuição de Gás Natural - ramal de expansão entre os municípios Maracajá e Araranguá - SC”, entre outros, que podem ser observados na sua totalidade na home page do setor (<http://www.unesc.net/portal/capa/index/261/5405/>).

A importante inserção regional do Setor de Arqueologia da UNESC levou a instituição a sediar em 2013 a IX Jornada de Arqueologia Íbero-Americana (<http://www.unesc.net/portal/capa/index/378/6808/>).

Atendendo as diretrizes curriculares nacionais para **educação das relações étnico-raciais e ensino de história e cultura afro-brasileira e indígena**, o curso de Tecnologia em Gestão Comercial oferecerá a disciplina optativa de Relações Étnico-raciais e afrodescendência, e trabalhará esta temática nas disciplinas de Sociologia, Produção e Interpretação de Textos e o Novo Gestor.

No entanto, o curso garante a abordagem destes temas nos conteúdos das disciplinas ao longo do curso, trabalhadas de maneira transversal em estudos de casos, atividades, textos de apoio, conforme indicação do MEC. Isto poderá se dar, também, com as disciplinas de Educação Ambiental e a Educação em Direitos Humanos, a serem apresentadas a seguir.

Além disso, seu corpo discente e docente são incentivados a participar dos eventos institucionais sobre a cultura afro-brasileira como: Maio Negro - O ensino e a pesquisa sobre as populações afro-brasileiras em Santa Catarina e a Semana Indígena da UNESC: História e Cultura do Povo Guarani

Em relação à **Política de Educação Ambiental**, a vinculação entre uma universidade e a região em que está inserida é profunda, mesmo que não percebida imediata e diretamente. A Universidade não determina os rumos de uma sociedade, mas exerce uma influência inegável e considerável sobre ela. De alguma forma a Universidade e o que ela produz se unem ao conjunto de forças que compõe o todo da sociedade e se irradiam de forma sistêmica na cidade, na região, no Estado, nos cenários nacional e internacional.

As inúmeras atividades de ensino, pesquisa e extensão por onde passam centenas de professores e milhares de acadêmicos a cada semestre são desenvolvidas com reflexos em todos os segmentos sociais. Mas o que diferencia e imprime qualidade no que é feito é o direcionamento filosófico, a concepção política e pedagógica, a visão de mundo subjacente. Além da produção e socialização de conhecimento e tecnologia, uma universidade está sempre produzindo mentalidades, atitudes, valores, concepções, visão de mundo e sociedade.

Dessa forma, ética, estética, cultura, valores humanos, senso de justiça e responsabilidade social, qualidade de vida, visão de economia, tecnologia, meio ambiente, sustentabilidade e tantos outros conceitos e virtudes são prerrogativas que exigem um posicionamento institucional e a ela são inerentes. Aliás, todos estes conceitos citados acima de fato compõem o meio ambiente no seu sentido mais amplo e profundo como totalidade que une o dentro e o fora do ser humano e podem com facilidade se inserir como tema transversal ao campo ambiental em todos os cursos.

Não é tarefa fácil manter uma coerência entre as suas intencionalidades, princípios filosóficos, políticos e pedagógicos e suas ações no cotidiano da Instituição. Afinal, são dezenas de cursos de graduação, milhares de alunos da região e de diversas partes do país, alunos estrangeiros, centenas de professores com especialidades diferentes, gestores com concepções e correntes diversas, muitas vezes contrastantes e até conflitantes, mas que devem sempre buscar o diálogo e a complementaridade.

E esse diálogo, essa busca pela unidade ainda que na diversidade são facilitados e se tornam possíveis com a fundamentação, a solidez e a clareza da Missão Institucional. É em torno dela que devem gravitar as ações, os projetos, os programas e as políticas que compõem o ser e o fazer institucionais. É pela Missão que se definem as repercussões, irradiações, influências e realizações da universidade na realidade externa. É pela predominância da Missão na paisagem mental que se encontram vieses de encaixe para a questão ambiental em qualquer de suas infinitas concepções e dimensões.

Por exemplo, ao direcionar o trabalho para a Vida e a Cidadania. Isso no sentido do desenvolvimento e formação das pessoas e sua crescente conscientização para a qualificação das relações interpessoais e da sociedade com a Natureza. Desenvolver os valores humanos essenciais é fundamental para a superação dos principais desafios que ora se apresentam. Nesse sentido, responsabilidade social e sustentabilidade passam a ter um entendimento sistêmico, pois tudo está interligado. Sendo assim, natureza e sociedade mantêm uma relação de interdependência e reciprocidade.

O ambiente de vida, do ponto de vista sistêmico, começa dentro de nós, em nossa **dimensão biológica**. Nossa saúde é o indicador da qualidade desse ambiente interno. Como nos alimentamos, dormimos, bebemos água, desintoxicamo-nos, praticamos atividades físicas, entre outras coisas, tudo isso determina algum grau de qualidade biológica. E essa dimensão está relacionada a outra, ainda interna e individual: a nossa **dimensão psíquica**, na qual gravitam nossos pensamentos e sentimentos. O indicador de qualidade dessa dimensão do ambiente de vida é o estado de bem-estar, de paz e de tranquilidade que podemos vivenciar. Devemos cuidar também do desenvolvimento da nossa inteligência emocional, saber o que estamos sentindo, não alimentar as emoções destrutivas e desenvolver as positivas.

Essas duas dimensões intimamente relacionadas se estendem para a próxima dimensão do ambiente de vida: a **dimensão social**. O indicador de qualidade dessa dimensão é a maneira como nos relacionamos com os outros. O outro é diferente, desafia-me, causa-me reações. Mesmo assim, é

preciso manter o bem-estar e a paz pessoal ante os constantes desafios e tensões do dia a dia. Nesse contexto, percebe-se que a paz que se busca não é uma contingência externa, mas se desenvolve dentro de cada um como resultado do autoconhecimento. Quanto mais eu me conheço mais eu tenho condições para compreender o outro. Mais condições tenho para me corrigir e melhorar. Cresce a importância do exercício dos valores humanos como compreensão, paciência, transparência, lealdade, confiança, persistência, paz e não violência, entre tantos outros. Esse exercício é que promove a qualificação e o desenvolvimento pessoal, do ponto de vista emocional, gerando equilíbrio; e também por decorrência social com o outro e com a sociedade, onde a resolução de conflitos se baseia na dialética, na interatividade, na integração dinâmica e onde a ética e o bem comum devem se sobrepor aos interesses pessoais.

São essas três dimensões profundamente inter-relacionadas que definem a qualidade da próxima dimensão do ambiente de vida: a **dimensão natural planetária**. Pela consciência da interdependência, pela busca da justiça social e da solidariedade coletiva, pela expansão da ética para bioética, ecoética e cosmoética expandimos também nossa consciência de pertencimento em relação à natureza e de nossa mais vital dependência: tudo o que temos, sabemos e desenvolvemos de alguma maneira vem da natureza. Antes de sermos seres econômicos, somos seres ecológicos, feitos de água, terra, fogo e ar. Se temos capacidade de criar uma segunda natureza engendrando ambientes artificiais em busca de bem-estar e felicidade, isso também se deve aos recursos naturais. Nós é que somos feitos pela natureza. A Natureza nos é superior. Nós é que pertencemos a ela e não o contrário como temos pensado. Conscientes disso, devemos buscar soluções para os problemas de degradação social e ambiental gerados pelo nosso desconhecimento, ganância e falta de valores humanos. Novos modelos da física, da psicologia e da biologia apontam para o encontro com esses conhecimentos tão antigos para a humanidade e que agora temos a possibilidade de verificar cientificamente e promover, por necessidade de sobrevivência como espécie e sociedade organizada, as recuperações e preservações ambientais necessárias.

Como vemos, se considerarmos essa concepção sistêmica do ambiente de vida seu estudo, aprofundamento, pesquisa e extensão cabem com relativa facilidade em todos nossos cursos. Mas sabemos que levar nossa Missão Institucional às mais profundas consequências não é tarefa fácil. Todo crescimento e todo desenvolvimento necessitam de esforço e exercício. Podemos estar diante de uma nova utopia, mas é a utopia que nos faz sonhar. A utopia é o que nos faz ter horizontes, buscá-los e continuar caminhando na certeza de alcançá-los.

A educação ambiental está na missão da universidade, contemplando os princípios que norteiam a concepção do meio ambiente em sua totalidade, considerando a interdependência entre o meio

natural, socioeconômico e cultural sob o enfoque da sustentabilidade, com abordagem articulada das questões ambientais locais, regionais, nacionais e globais, com vinculação entre ética, educação, trabalho e práticas sociais e permanente avaliação crítica do processo educativo

A universidade mantém programas de Mestrado e Doutorado em Ciências Ambientais e o curso de Gestão Comercial oferece a disciplina Optativa de Educação Ambiental. Além disso, esta temática será trabalhada como citado anteriormente com as diferentes temáticas nas disciplinas de Sociologia, Produção e Interpretação de Textos e o Novo Gestor. Além de poderem ser desenvolvidas questões relacionadas a temática em outras disciplinas ao longo do curso.

A educação em Direitos Humanos, em atendimento a Resolução CNE/CP nº1/2012, será oportunizada por meio de disciplina optativa além de trabalhar essa temática nas disciplinas de Sociologia, Produção e Interpretação de Textos e o Novo Gestor.

A inclusão das pessoas com deficiência/transtorno ou dificuldades específicas faz parte das Políticas de Ensino da UNESC, para assegurar a acessibilidade, a permanência e o sucesso dos acadêmicos no ensino superior, dispõe dos núcleos de psicopedagogias, núcleo de atendimento aos estudantes com deficiência/transtorno, núcleo das necessidades econômicas e núcleo de estudos étnicos raciais, afro-brasileiros, indígenas e minorias (NORMA ADMINISTRATIVA 01/2015).

Segundo as normas administrativas da PROGRAD nº 001/2015 e 001/2013, a IES se organiza para o aluno com deficiência ou mobilidade reduzida (art.8º, Decreto nº 5.296/04, Lei 10.098/00) e para atender, também, aos requisitos legais acerca da proteção dos direitos da pessoa com transtorno do espectro autista.

Sobre a acessibilidade atitudinal e arquitetônica, para atender a estes possíveis perfis, quando quiserem vir assistir às gravações dos encontros, presencialmente, o curso conta com salas de aulas em espaços seguros, adaptados ao acadêmico com deficiência ou mobilidade reduzida, como os cadeirantes. O prédio em que estão alocadas as salas de gravação das aulas a distância possui um elevador. A Coordenação do Curso está localizada no andar térreo, que conta com rampa de acesso facilitado. As portas de todos estes espaços, bem como o piso, não possuem obstáculos, pois dão acesso sem barreiras físicas.

Quanto à acessibilidade pedagógica, toda a metodologia pode ser adequada às necessidades que surgirem, como legendas. Além das aulas gravadas em vídeos, os alunos recebem o livro (material impresso) e os materiais que foram trabalhados online.

Os acadêmicos têm, na primeira fase, uma disciplina que os instrumentaliza a aprender as técnicas de estudo a distância. Também são explicadas, por meio de videoapresentações, as formas como cada um dos professores trabalhará os conteúdos.

Ainda sobre a acessibilidade pedagógica, é preciso que sejam previstas ações que removam as barreiras de aprendizagem e, para isso, quando houver a necessidade, é possível a contratação de um segundo professor (LIBRAS, por exemplo), realizada junto ao DH e CPAE, quando devidamente comprovada a deficiência. A partir daí, após os trâmites burocráticos de contratação, é possível que o estudante seja acompanhado pelo segundo professor, um direito garantido em lei, respeitado por esta IES.

Resolução nº 17/2008 - CONSU - de 18/09/2008: Cria o Curso de Graduação em Tecnologia em Gestão Comercial - Modalidade a Distância

8.3 Tecnologias de informação e comunicação

A Unesc dispõe de um ambiente virtual de aprendizagem – AVA e uma sala de web conferência que permitirá a interação entre professor, aluno e tutor. Nestas ferramentas tecnológicas realizam-se as seções de bate-papo, correio eletrônico, listas de discussão, fóruns etc.

O atendimento ao aluno acontece via AVA, webconference, correio, e-mail, telefone, fax, ou na própria sala do SEAD. A Unesc mantém um laboratório de informática estruturado para atendimento dos participantes do curso. Durante o curso, tanto a monitoria, como a tutoria da disciplina em execução poderá agendar horários para atendimento individualizado com os acadêmicos. Da mesma forma, o aluno terá acesso ao atendimento da monitoria *online* em horários a serem definidos e informados no início do curso.

Quanto ao domínio das TICs, os acadêmicos do Curso de Gestão Comercial a Distância contam com duas disciplinas específicas para prepará-los e incentivá-los ao uso das tecnologias: Instrumentalização para a EaD e Fundamentos da Informática. Estas duas disciplinas auxiliam os estudantes a garantir sua acessibilidade digital, sob os seguintes aspectos:

- Em Instrumentalização para EaD, são trabalhados os conceitos básicos de informática, como se dá a formação tecnológica sobre os serviços da Internet, o que são os Ambientes Virtuais de Aprendizagem, como o aluno deve se portar na EaD, quais são as ferramentas de interação nesta modalidade de estudo e de produção para Web. Também incentiva e realiza a produção de trabalhos cooperativos e colaborativo
- Em Fundamentos da Informática, os acadêmicos são levados a refletir sobre/como se utiliza o computador por meio do sistema operacional do tipo “Windows” e aplicativos de: edição de texto, planilha eletrônica e de apresentação. Enfim, conhece melhor os aspectos ligados à internet e às redes internas.

8.4 Material Didático

O projeto prevê uma ampla utilização de materiais didáticos e objetos de aprendizagem baseados nas mídias digitais, com ênfase na promoção da interação, que possibilitem o desenvolvimento da abordagem interdisciplinar e contextualizada, favorecendo a integração dos conteúdos do curso.

A preparação destes materiais envolve um profundo conhecimento dos conteúdos teóricos a serem discutidos, aliados ao domínio técnico das ferramentas de produção desses materiais, bem como de uma visão estética e de comunicação.

Assim, os materiais didáticos serão preparados pelos professores com o apoio de profissionais do Setor de Educação a Distância (EaD) para dar suporte tecnológico e/ou pedagógico e de monitores que transitem entre as duas áreas. A tecnologia voltada à WEB permitirá o uso de mídias com áudio, vídeo e animações.

Portanto, a proposta do curso na modalidade a distância toma por base o uso de material didático impresso (livro da disciplina) e digital disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem, visando um aprendizado cooperativo e colaborativo. Esta colaboração e cooperação, fomentado pelo uso de ferramentas próprias, acompanhada de ambientes de aprendizagem virtuais propiciam a interação entre aluno-aluno, professor-aluno, aluno-professor, aluno-grupo, professor-grupo e grupo-grupo. Inicia-se, assim, a criação de comunidades virtuais e de capital intelectual coletivo, onde as possibilidades de crescimento individual são potencializadas.

É relevante citar a preocupação da equipe de trabalho com a elaboração do material didático. Deve-se ter em conta que a interlocução entre o professor e o estudante não ocorre necessariamente num mesmo tempo e/ou espaço. Portanto, o processo educativo deve ser precedido de um rigoroso planejamento, principalmente na elaboração do material didático. Isto não exclui a necessidade do aluno em buscar outras fontes bibliográficas de estudo, indicadas pelos professores das disciplinas em seus planos de ensino.

Os professores receberão formação sobre o uso correto da tecnologia e das técnicas mais apropriadas na criação de material didático.

Será parte integrante dos materiais didáticos do curso um Guia Geral para o Estudante, divulgado em diferentes suportes, com informações claras sobre EAD, os objetivos do curso, as formas de interação entre docentes, tutores, monitoria e alunos, e ainda as formas e critérios de avaliação e demais informações necessárias para o curso.

O aluno também contará com um cronograma das disciplinas, elaborado a cada período letivo, divulgado em diferentes suportes, contendo cronograma, dinâmica do processo ensino-aprendizagem, e demais informações necessárias ao período letivo.

Serão realizadas avaliação e revisão periódica e continua dos materiais educacionais, garantindo a melhoria dos mesmos nos aspectos científico, cultural, ético e estético, didático-pedagógico, motivacional e das tecnologias.

Para as primeiras disciplinas ministradas no semestre, o material didático é enviado pelo correio à residência dos acadêmicos e para as disciplinas subsequentes é entregue no dia das avaliações presenciais no campus da Unesc. Todo o controle, acompanhamento e registro de distribuição do material didático fica sob a responsabilidade da secretaria do curso.

8.5 Políticas de permanência do estudante

O acompanhamento pormenorizado da evasão na Unesc deu origem ao atual Programa Permanente de Combate à Evasão (PPCE) que, além de apresentar as causas dessa não permanência do acadêmico nos cursos, articula as atribuições de cada segmento da Instituição com o objetivo de monitorar e combater a evasão, e, conseqüentemente, aumentar os indicadores de permanência do acadêmico na IES.

No processo de construção de uma Política Institucional de Permanência com Sucesso, a Pró-reitoria de Ensino de Graduação vem reunindo vários programas, projetos e ações já em andamento ou em fase de implementação na UNESC, os quais direcionam seus fazeres no sentido de favorecer a permanência do estudante com sucesso em sua formação profissional, humana e cidadã. Na Política Institucional de Permanência dos Estudantes com Sucesso, Res. n. 07/2013/CÂMARA ENSINO DE GRADUAÇÃO, estão detalhados os seguintes programas com o objetivo de estimular a permanência do acadêmico na Instituição:

- Programa de bolsas e financiamentos educativos/CPAE.
- Cursos de Extensão: Produção textual I, II, III, Informática Básica I, II, III, Programa de Monitorias – UNACET, UNACSA, UNAHCE, UNASAU.
- Estágios não obrigatórios.
- Inglês sem Fronteiras: curso de Inglês para estudantes integrantes de Programas de Iniciação Científica.
- Internacionalização/Mobilidade Estudantil – Programa de Relações Internacionais.
- Núcleo de Psicopedagogia – núcleo de atendimento aos problemas de aprendizagem.
- Programa de Orientação Profissional (POP).
- Projeto Potencial-ações para melhoria do ser das relações interpessoais.
- Programa Permanente de Combate à Evasão da UNESC (PPCE).
- Programa de Educação Inclusiva.
- Programa de Nivelamento das Disciplinas Introdutórias – UNACET.
- Intensivo sobre fundamentos da matemática para Ciências Sociais Aplicadas, Recepção do Calouro.
- Trote Solidário.
- Programa de Formação Continuada da UNESC.
- Programa de Combate ao Álcool e a outras drogas.

Programas de Apoio e Financeiro (Bolsas)

Fazem parte de um conjunto de programas, estratégias e ações que possibilitam o acesso e a permanência no ensino superior de estudantes com necessidades educativas especiais:

- **FIES:** programa do Ministério da Educação destinado a financiar a graduação no Ensino Superior de estudantes regularmente matriculados na UNESC.
- **PRAVALER:** programa privado de financiamento estudantil em parceria com a UNESC.
- **Nossa Bolsa UNESC** – modalidade de ingresso em curso superior para pessoas economicamente carentes proposta pela própria Universidade com valores em percentuais de 100%, 50% e 30% de desconto nas mensalidades.
- **Bolsa Minha Chance** – é uma modalidade de bolsa integral para estudantes economicamente carentes e residentes em Criciúma. O processo se dá pelo perfil socioeconômico e a média do aproveitamento escolar. Este recurso é proveniente de um termo de cooperação entre a Unesc e a Prefeitura Municipal de Criciúma.
- **BOLSA FUNDO SOCIAL:** É uma modalidade de bolsa oriunda da venda de vagas ociosas para o Sistema Público Estadual de Educação. O custeio fica 70% com a Universidade e 30% com o governo do Estado. Tem como objetivo o acesso e a permanência gratuita à Universidade de pessoas economicamente carentes.
- **BOLSA FAMÍLIA:** modalidade de bolsa especial concedida a acadêmicos de uma mesma família (cônjuge, pais, filhos e irmão) que dependam da mesma renda familiar.
- **BOLSA DCE/CA:** modalidade de bolsa destinada ao Diretório Central dos Estudantes (DCE) e aos Centros Acadêmicos (CA) dos cursos de graduação da Unesc.
- **BOLSA PMC CARENTE E/OU DEFICIENTE – CRICIÚMA:** o Município de Criciúma desenvolve um programa de bolsas de estudos que proporciona, a seus habitantes, oportunidade de acesso ao ensino superior. Destinam-se aos acadêmicos economicamente carentes e/ou pessoas com deficiências, residentes em Criciúma há mais de 02 anos.
- **MONITORIA:** o sistema de Monitoria na Unesc prevê a possibilidade da organização de um quadro de acadêmicos monitores, objetivando trabalhar o processo ensino-aprendizagem dos estudantes com dificuldade de aprendizagem.

Serviço de Orientação Educacional:

O Serviço de Orientação Educacional visa, diretamente, à elevação da qualidade e do aproveitamento do acadêmico no processo de ensino-aprendizagem e contribuir para o

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

desenvolvimento integral do estudante da Unesc. Trabalha diretamente com os estudantes, ajudando-os em seu desenvolvimento pessoal; e, ainda, em parceria com os professores, para compreender o comportamento dos estudantes e agir de maneira adequada em relação a eles e com a Instituição, na organização e realização de propostas pedagógicas/educacionais.

Organização Estudantil (Espaço para Participação e Convivência Estudantil)

O **Papo Aberto com a Reitoria** é um espaço de contato direto entre estudantes e Reitoria, com vistas ao diálogo, sugestões e reivindicações que visam a inserir uma atitude de parceria e cooperação entre reitoria e estudantes. Permite uma maior aproximação entre os estudantes e o corpo administrativo da Unesc, materializando-se em centenas de realizações e obras apontadas pelos participantes.

Caracteriza-se como importante ferramenta Institucional, espaço democrático de diálogo e debate, fortalecendo o caráter de Instituição democrática e participativa, constituindo-se em um campo de aprendizado multidisciplinar de um elevado grau de qualidade. A UNESC disponibiliza salas para as sedes dos Centros Acadêmicos e DEC.

O **Espaço Livre Estudantil** é outro mecanismo especial para o diálogo franco, aberto e construtivo da Reitoria com o Movimento Estudantil. Participam Representantes de Centros Acadêmicos (CAs), Diretório Central dos Estudantes (DCE) e Líderes de Turmas. Diferente do Papo Aberto, o Espaço Livre Estudantil se realiza com base em pauta pré-estabelecida tanto pela Reitoria quanto pelas lideranças. É o espaço onde se aborda, sugere e debatem os principais assuntos de interesse dos estudantes e da Universidade.

CLASSIFICADOS UNESC – composto por:

- **Banco de Moradias** - devido a grande demanda de estudantes que procuram a UNESC oriundos de outros municípios e estados, visa-se auxiliar esses alunos quem vêm para Criciúma estudar e que possuem renda mensal baixa, oferecendo um cadastro de moradias de baixo custo.
- Esse serviço, além de beneficiar os acadêmicos que necessitam de local para morar e se interessam em dividir um imóvel com outros alunos, também atende a população que possui imóvel para alugar.
- **Banco de Prestação de Serviços** – ao longo do trabalho realizado na CPAE, pôde-se constatar alto número de acadêmicos que apresentam dificuldade para se manterem em dia

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

com suas responsabilidades financeiras, tendo em vista o elevado grau de carência econômica por eles apresentados.

- Desta forma, foi criado um cadastro com os mais variados tipos de serviços que possam ser realizados pelos acadêmicos para aumentar sua renda e contribuir para a sua manutenção na Universidade.
- **Acompanhamento dos Egressos** - O programa voltado ao egresso, além de atender a legislação nacional, no plano da avaliação externa, ainda cumpre com seu compromisso social. São quarenta anos de história como instituição de ensino superior formando profissionais para a região. O acompanhamento dos egressos objetiva especificamente oferecer acompanhamento de atualização profissional; servir como espaço de mediação entre os egressos, o mundo do trabalho e a atualização profissional; aprimorar os serviços prestados pela Instituição sobre a formação profissional;

Quanto à acessibilidade aos portadores de necessidades especiais, a UNESC, consciente de seu compromisso em promover a inclusão social, concretiza seu plano de adequações a fim de atender os portadores de necessidades especiais em seu *campus*. Onde todos os edifícios do *campus* da UNESC são acessíveis aos portadores de necessidades especiais. Aqueles com dificuldades relacionadas à locomoção motora, podem ter acesso às salas de aula e aos laboratórios por meio de rampas e/ou elevadores.

Além da estrutura citada anteriormente, os estacionamentos destinados aos portadores de necessidades especiais estão demarcados de forma clara em locais de fácil acesso aos diferentes pontos do *campus*, os quais vêm sendo ampliados de acordo com a crescente demanda de solicitações. Assim, veículos que fazem o transporte de pessoas com necessidades especiais, têm acesso diferenciado e áreas de estacionamento exclusivas.

Todos os conjuntos de sanitários projetados e construídos nos últimos sete anos na UNESC possuem cabines com dimensões e acessórios em quantidades específicas, atendendo as normas do plano diretor do município.

Foi projetada e construída na UNESC, também, a chamada *rota acessível*, que traça um percurso desde o terminal de ônibus urbano até o bloco das Clínicas, possibilitando aos cadeirantes o acesso facilitado por rebaixamento de meio-fio a todos os edifícios da universidade.

Além da estrutura citada anteriormente, os estacionamentos destinados aos portadores de necessidades especiais estão demarcados de forma clara em locais de fácil acesso aos diferentes

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

pontos do *campus*, os quais vêm sendo ampliados de acordo com a crescente demanda de solicitações. Assim, veículos que fazem o transporte de pessoas com necessidades especiais, têm acesso diferenciado e áreas de estacionamento exclusivas.

8.5.1 Ações do curso para permanência do estudante

Além das ações implementadas pela instituição, o curso se propõe a monitorar constantemente o seu acadêmico, acompanhando por meio da monitoria, a sua frequência de visitas ao ambiente virtual de aprendizagem, realização das atividades propostas nas disciplinas, efetuando contato com os prováveis desistentes para identificar suas dúvidas, orientá-los em suas dificuldades técnicas e repassando ao professor da disciplina os casos com dificuldades pedagógicas.

Aos alunos que apresentarem desempenho abaixo da média nas atividades e avaliações realizadas serão oferecidas novas oportunidades para recuperação de conteúdos, por meio de tutorias adicionais dos professores, gravação de vídeo-aulas específicas sobre conteúdos com maior dificuldade de aprendizagem, reabertura de atividades no AVA, etc.

Para os alunos iniciantes são oferecidos cursos de nivelamento em Matemática Básica e Português produzidos pelos próprios professores do curso ou por meio da organização de recursos disponíveis nos Repositórios Educacionais Abertos – REA.

Além disso, no início de cada semestre letivo a secretaria do curso realiza contato telefônico e por e-mail com todos os alunos que não efetuaram suas renovações de matrículas, buscando identificar possíveis problemas e orientando-os nas necessidades detectadas.

Para os concluintes do curso, realiza-se uma visita para esclarecimento dos benefícios oferecidos aos egressos e solicitação de atualização do cadastramento.

8.6 Avaliação do processo ensino-aprendizagem

Em relação à avaliação do processo ensino-aprendizagem, o Regimento Geral da UNESC, aprovado pela Resolução n. 01/2007/CSA, artigo 86, estabelece que “A avaliação do processo de ensino aprendizagem, corresponsabilidade de todos os sujeitos envolvidos, estará fundamentada no Projeto Político Pedagógico institucional e será processual, com preponderância dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos.”. Por processualidade do desempenho acadêmico, entende-se uma concepção de avaliação que esteja integrada ao processo de ensino-aprendizagem, objetivando o acompanhamento do desempenho do acadêmico e do professor.

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

Para a recuperação da aprendizagem o professor deve revisar os conteúdos a partir de dúvidas expressas pelos acadêmicos anteriormente à realização da prova, assim como, no momento da entrega, discutir as provas e trabalhos em sala de aula, com revisão dos conteúdos que os acadêmicos encontrarem dificuldade. Havendo necessidade de outras ferramentas de recuperação de conteúdos o professor poderá optar por uma ou mais sugestões, tais como: Realização de seminários, saídas de campo, estudos dirigidos, análise escrita de vídeos, relatórios de aulas práticas e ou de atividades, resolução de casos clínicos, análise de artigo entre outras, destacadas Resolução n. 01/2011/CAMARA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO. Nesse momento a Instituição está promovendo a reflexão e rediscutindo a proposta.

Os cursos apresentam os princípios da avaliação processual da UNESC, que normatiza as avaliações processuais, definindo os critérios de avaliação e recuperação da aprendizagem, por disciplina, são apresentados aos discentes ao início de cada semestre por meio do plano de ensino.

A avaliação do desempenho escolar acadêmico do curso de Tecnologia em Gestão Comercial – modalidade a distância, seguirá o estabelecido pelo Regimento Geral da Universidade, bem como, pelas Diretrizes Curriculares Nacionais, no que se refere aos Cursos Superiores de Tecnologia.

Entende-se que a avaliação precisa estar a serviço do ensino, ou seja, ela precisa abrir espaços para o diálogo e para outros conhecimentos. Nesse sentido, concebemos a avaliação como um processo investigativo, interativo e permanente de apropriação e redimensionamento do conhecimento.

Reforça-se que as disciplinas oferecidas a distância realizarão as avaliações a distância e presencial, com datas marcadas previamente no cronograma da disciplina. O aluno será submetido à avaliação presencial obrigatória por disciplina, conforme determinado no § 2, Art. 4, Decreto nº 5622/2005, sendo que a avaliação presencial preponderará com 60 % da nota final e a avaliação à distância com 40% da nota final. A avaliação presencial acontecerá aos sábados no campus da Unesc, em Criciúma/SC e na mesma oportunidade também serão repassadas aos acadêmicos orientações administrativas e pedagógicas, entrega de materiais, avisos gerais e outros.

Conforme Resolução n.05/2013 CSA da Unesc, para os cursos oferecidos na modalidade a distância serão aprovados os acadêmicos que obtiverem, no final do período letivo, média ponderada das notas igual ou superior a seis (6,0). A composição da nota se dará da seguinte forma:

- **Nota 1:** Atividades realizadas na Semana 1, 2 e 3 - 20% da nota final da disciplina

- **Nota 2:** Atividades realizadas na Semana 4, 5 e Avaliação Online - 20% da nota final da disciplina
- **Nota 3:** Avaliação Presencial - 60% da nota final da disciplina

Observação: Ainda, serão considerados nas **Notas 1 e 2** (Avaliações a distância):

- Realização das atividades propostas (preferencialmente, durante a semana do Módulo, com data limite de término).
- Interação individual com o professor mediador durante o período de realização da disciplina conforme horários de atendimento.

A constituição da avaliação em termos de proporção entre questões objetivas e subjetivas na avaliação presencial é definida pelo professor da disciplina de acordo com as especificidades das disciplinas.

Recuperação de conteúdo: Acontecem por meio das videoaulas disponíveis no AVA, tutoria com o professor da disciplina, correção e devolução das atividades.

Para garantir o sigilo e segurança nas avaliações de aprendizagem dos estudantes as provas são elaboradas pelo professor da disciplina, reproduzidas pelo departamento do curso e aplicadas pelo próprio professor da disciplina ou pelo professor tutor. A correção das avaliações é realizada pelo professor da disciplina ou pelo professor tutor e depois de corrigidas, as provas são escaneadas pela secretaria do curso e enviadas por e-mail ao aluno, permanecendo as originais arquivadas no curso.

8.7 Atividades complementares

As Atividades Complementares - AC são atividades que flexibilizam os currículos, com o objetivo de contribuir na integralização curricular, agregando valor à formação profissional. As AC se farão por meio da efetivação de várias atividades acadêmicas, científicas, culturais, esportivas, artísticas e de inovação tecnológica. São princípios das Atividades Complementares: complementar o currículo dos cursos; incentivar a autonomia/autoformação do acadêmico; ampliar os conhecimentos para além da sala de aula; possibilitar a vivência de diversas realidades culturais relacionadas ao campo de atuação e convivência com profissionais experientes na área de formação.

Em 2011, a UNESC explicitou sobre as atividades complementares (Resolução 14/2011/CÂMARA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO16), definindo institucionalmente as orientações acerca dos aspectos administrativos e didático-pedagógica.

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

Não estão previstas atividades complementares para o curso de Tecnologia em Gestão Comercial (modalidade a distância), pois as mesmas não são obrigatórias segundo as diretrizes curriculares nacionais gerais para organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia - Resolução CP/CNE 03/02.

A única atividade obrigatória no curso de Tecnologia em Gestão Comercial (modalidade a distância) é a avaliação presencial.

8.8 Trabalho de Conclusão de Curso

Na Unesc, as normas para a realização de Trabalho de Conclusão de Curso nos cursos de graduação são regidas pela Res. N 66/2009/CÂMARA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO e, externamente, pelas Diretrizes Curriculares dos cursos.

O trabalho de conclusão de Curso (TCC) não está previsto no Curso de Tecnologia em Gestão Comercial - modalidade a Distância, pois as mesmas não são obrigatórias segundo as diretrizes curriculares nacionais gerais para organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia - Resolução CP/CNE 03/02.

8.9 Estágio obrigatório e não obrigatório

O fortalecimento do estágio curricular obrigatório e não obrigatório entendido como um ato educativo e formativo dos cursos.

O estágio obrigatório é concebido como um processo educativo, previsto na matriz curricular, que objetiva vivenciar situações práticas do exercício profissional, possibilitando ao acadêmico a compreensão do seu papel social junto à comunidade.

O estágio curricular não obrigatório é concebido como aquele em que o acadêmico faz por opção, estando vinculado ao currículo e atendendo às especificidades da área do curso.

O estágio, nos cursos da Unesc, também é um dos indicadores de reflexão-ação do curso nas reformulações dos currículos. Esta via de mão dupla entre universidade e escolas, contribui para a análise e ações desencadeadas pelos cursos, visando sempre preparar o profissional para o mercado de trabalho.

Nesse sentido, o Estágio deve ser um processo que busca aprofundar conhecimentos e saberes, em consonância com os já adquiridos em todas as disciplinas do curso, visando a uma melhor aproximação do estudante com a realidade profissional em que atuará, por meio de processos prático, reflexivo e investigativo.

As normas gerais para a realização dos estágios obrigatórios e não obrigatórios na Unesc estão explicitadas, em consonância com a legislação vigente, as Diretrizes Curriculares Nacionais, o Estatuto e o Regimento Geral da Instituição, na Res. 13/2013/ CÂMARA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO.

Quanto ao aspecto relacionado aos estágios, cada curso tem a sua especificidade, atendendo a carga horária de acordo com o que preconiza a legislação específica a cada curso. Apontaram que receberam o acompanhamento esperado para um melhor desempenho profissional.

O estágio curricular supervisionado não é previsto no curso de Tecnologia em Gestão Comercial – modalidade à distância, conforme as diretrizes curriculares nacionais, contudo, os acadêmicos poderão efetuar estágios não-obrigatórios em áreas relacionadas à gestão comercial, complementando seus conhecimentos extra-classe e vivenciando a prática diária das organizações.

O estágio em caráter não obrigatório, o qual é entendido como um ato educativo e formativo dos cursos, concebido como aquele em que o acadêmico faz por opção, estando vinculado ao currículo e atendendo às especificidades da área do curso. Os acadêmicos poderão efetuar estágios não-obrigatórios em áreas relacionadas à gestão comercial, complementando seus conhecimentos extra-classe e vivenciando a prática diária das organizações.

9 ATIVIDADES DE ENSINO ARTICULADAS À PESQUISA E EXTENSÃO

Na Unesc, o processo ensino-aprendizagem deve integrar a pesquisa e a extensão como princípio pedagógico, promovendo a indissociabilidade do ensino, da pesquisa e da extensão. A Instituição, concordando com os princípios estabelecidos na Constituição Federal e na LDB, prevê, em seu Estatuto, Art. 40, a indissociabilidade entre Ensino, Pesquisa e Extensão: “[...] como processo e prática educativa, cultural e científica que se integra ao ensino e à pesquisa, viabilizando a relação transformadora entre a UNESC e a sociedade e o retorno da aplicação desses aprendizados para a melhoria da prática acadêmica de alunos e professores”. Por meio da Res. N. 14/2010/CÂMARA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO, busca-se fortalecer a indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão, apontando os caminhos para que o processo ensino-aprendizagem atinja a sua excelência.

No curso de Tecnologia em Gestão Comercial – modalidade a distância, as práticas da pesquisa e extensão, nas suas mais diversas formas e em conformidade com a missão da UNESC, devem ser realizadas pelos alunos e professores, por meio de atividades que aproximem a comunidade acadêmica da comunidade em geral e, fundamentalmente, que contribuam para a melhoria da qualidade do ensino por meio da produção de novos conhecimentos.

As atividades de extensão associadas ao ensino se desenvolvem através das seguintes ações:

- Nas disciplinas de Seminário Integrador I e Seminário Integrador II: estas disciplinas estão fundamentadas na aprendizagem baseada em projetos e na interdisciplinaridade, que permite o uso de metodologias ativas de aprendizagem, por meio de estudos realizados em organizações e empresas. São objetivos destas disciplinas: o trabalho em equipe, o desenvolvimento da capacidade de análise e de planejamento, o espírito investigativo, a produção de relatórios específicos e a interação com a comunidade o que caracteriza a extensão;
- Atividades realizadas no desenvolvimento das disciplinas durante o semestre letivo, que envolvam os acadêmicos em projetos e ações junto à comunidade,
- Promoção de eventos: palestras, oficinas, seminários, Workshops, entre outras atividades, que permitem a participação da comunidade interna e externa à Universidade.

As atividades de pesquisa se efetuam:

- Por meio de práticas educativas desenvolvidas na sala de aula como projetos de pesquisa bibliográfica e/ou de campo multi ou interdisciplinar;
- Desenvolvimento de cases aplicativos e/ou integrativos;

- Atividades de pesquisa demandadas nas disciplinas de Seminário Temático I e Seminário Temático II, Pesquisa de Mercado, Empreendedorismo, Metodologia Científica e da Pesquisa e nas demais disciplinas do curso.

10 AVALIAÇÃO INSTITUCIONAL

A UNESC concebe a Avaliação Institucional como um processo permanente de autoconhecimento, de reflexão, visando aprimorar a qualidade de ensino, pesquisa, extensão e gestão administrativa. Não se trata de uma avaliação para fins de dominação, classificação, punição ou premiação. Trata-se de uma avaliação diagnóstica para fins de planejamento, revisão e orientação, bem como para perceber o grau de distanciamento entre os objetivos propostos e a prática estabelecida no cotidiano institucional. Enfim, é um instrumento que a Universidade pode utilizar para cumprir efetivamente sua Missão e seus objetivos. A política de avaliação institucional pauta-se nas seguintes diretrizes:

- Consolidação do processo de avaliação pela ética, seriedade e sigilo profissional.
- Socialização de informações precisas, por meio de processos avaliativos e propositivos.
- Melhoria contínua dos instrumentos de avaliação utilizados.
- Comprometimento com os processos de autoavaliação, junto aos diversos serviços prestados pela Instituição.
- Compromisso social com o ensino de qualidade, subsidiando os gestores da Instituição, com os resultados da avaliação para fins de planejamento e tomadas de decisão.

A Comissão Própria de Avaliação da Unesc, CPA, interage com o Setor de Avaliação Institucional, SEAI, e, juntos, têm a responsabilidade de conduzir todo o processo de avaliação interna, visando à construção e consolidação de uma cultura de avaliação com a qual a comunidade acadêmica se identifique e se comprometa.

Dentre as avaliações desenvolvidas há a Avaliação do Ensino de Graduação, que a até 2011 ocorria a cada três semestres. A partir de 2013 está passou a ser realizada semestralmente. Esse processo avaliativo permite que o estudante e o professor avaliem o desempenho docente e da turma, respectivamente, bem como se autoavaliem.

No curso de Tecnologia em Gestão Comercial – modalidade a distância – estão instituídas as seguintes avaliações internas: **Avaliação do Ensino de Graduação e Avaliação das Disciplinas Ministradas.**

A partir dos estudos dos relatórios de avaliação internos relativos ao ano de 2013, segundo semestre, foram realizadas análises, discussões e encaminhamentos envolvendo a coordenação, o Núcleo Docente Estruturante – NDE e o colegiado do curso de Tecnologia em Gestão Comercial – modalidade a distância, no sentido de implementar ações com o objetivo de superar as fragilidades apontadas nestes documentos.

Os relatórios que serviram de base para as proposições foram:

1. **Relatório da Avaliação do Ensino de Graduação – Modalidade a Distância - 2013/2 (Anexo)**, indicadores: Avaliação do Desempenho Docente, Avaliação da Tutoria e Monitoria, Autoavaliação Discente, Avaliação do Material e Recursos Didáticos;
2. **Relatório de Avaliação das Disciplinas Ministradas (2013/2)**, indicadores: Avaliação do Desempenho Docente, Avaliação da Tutoria e Monitoria; Autoavaliação Discente, Avaliação do Material e Recursos Didáticos ;

Em 2013/2 participaram da pesquisa de Avaliação do Ensino de Graduação (modalidade a distância) um total de 49 alunos alcançando um percentual de 73%. Os alunos estavam matriculados na 1ª fase do curso. Os principais resultados obtidos, somando-se os índices de Muito Satisfeito e Satisfeito do **Relatório da Avaliação do Ensino de Graduação – Modalidade a Distância - 2013/2**, que traça um panorama geral do curso, estão expostos nas tabelas a seguir:

Tabela 1 - **Avaliação do Desempenho Docente 2013/2**

Críticos Avaliados	Muito Satisfeito	Satisfeito	Total
Cumprimento do cronograma/agenda estabelecido para a disciplina.	41,76	48,07	89,83%
Linguagem clara e objetiva na apresentação do conteúdo.	43,65	40,95	84,6%
Articula teoria e prática nos ambientes de interação (AVA, webconferência).	39,96	35,42	73,3%
Procedimentos didáticos (metodologias, técnicas, recursos para contribuir com a aprendizagem).	38,21	40,32	78,5%
Apresentação e discussão dos resultados das avaliações escritas, trabalhos, entre outros.	33,69	42,43	76,1%
Media Bloco	39,45	41,44	80,89%

Fonte: SEAI (2014)

Tabela 2 - **Avaliação da Tutoria e Monitoria 2013/2**

Críticos Avaliados	Sim
A monitoria respondeu as minhas dúvidas no decorrer da disciplina?	91,24
A tutoria foi suficiente para esclarecer minhas dúvidas no decorrer da disciplina?	89,61
Media Bloco	90,43

Tabela 3 - **Autoavaliação Discente 2013/2**

Críticos Avaliados	Muito Satisfeito	Satisfeito	Total
Cumprimento das atividades a distância, conforme cronograma semanal estabelecido pelo professor.	35,54	44,44	79,98
Participação ativa das atividades propostas pelo professor (fóruns, chats, webconferências e/ou reuniões virtuais).	31,21	46,20	77,41
Utilização de outras fontes (livros, textos, etc.) além das indicadas no ambiente virtual pelo professor.	30,80	49,18	79,98

Contribuição para um ambiente favorável à aprendizagem (respeito, cooperação, contribuição).	41,21	44,56	85,77
Media Bloco	34,69	46,09	80,78

Tabela 4 - Avaliação do Material e Recursos Didáticos

Crítérios Avaliados	Muito Satisfeito	Satisfeito	Total
Linguagem clara e objetiva do conteúdo do material didático.	39,34	46,50	85,8
Contribuição dos recursos didáticos (textos, gráficos, videoaulas etc.) para o aprendizado.	38,62	46,99	85,59
Articulação entre as atividades e o conteúdo do material didático.	32,26	47,04	79,3
Contribuição do Layout do material didático (disposição dos textos na página, imagens, cores, fonte, iconografia) para o aprendizado.	36,64	45,25	78,89
Media Bloco	36,72	46,44	83,16

Analisando os dados apresentados nas tabelas 1, 2, 3 e 4, pode-se perceber que todos os itens das dimensões foram bem avaliados pelos discentes do curso, sendo que a média de cada um dos blocos alcançou índices superiores ou iguais a 80% de satisfação.

10.1 Ações decorrentes da Avaliação Institucional e Externa

Para a proposição de ações a partir das avaliações internas e externas a Coordenação, juntamente com o NDE e colegiado do curso, e o Setor de Educação a Distância (SEAD) consideraram os dados do **Relatório da Avaliação do Ensino de Graduação – Modalidade a Distância - 2013/2**, do **Relatório de Avaliação das Disciplinas Ministradas (2013/2)**. A proposta de ações em implantação (visto que há ações cujo prazo foi 2014/1) está descrita no Quadro 1 a seguir:

Quadro 1 – Proposta de Ações decorrentes da Avaliação Institucional e Externa

Ações Propostas	Prazo	Responsável
1 – Revisão do Projeto Pedagógico do Curso.	2014/1	Coordenação / NDE Colegiado do Curso
2 - Revisão Matriz Curricular do Curso.	2014/2	Coordenação / NDE Colegiado do Curso
3 – Adequação das Metodologias de Ensino.	2014/1	Coordenação / NDE Colegiado do Curso
4 – Revisão dos critérios de avaliação da aprendizagem.	2014/1	Coordenação / NDE Colegiado do Curso
5 – Instituição do PDCA – Programa de Desenvolvimento Cíclico Avaliativo (Projeto Anexo 3).	2014/2	Coordenação / NDE Corpo Docente e Discente
6 – Incentivo a capacitação pedagógica continuada do Corpo Docente.	Permanent e	Coordenação UNA CSA NEP – Núcleo de Pedagogia
7 – Adoção de um novo modelo de Plano de Ensino com o propósito de articular a indissociabilidade entre o ensino, a pesquisa e a extensão.	2014/2	Coordenação / NDE Corpo Docente
8 – Conscientização dos professores sobre a necessidade constante de rever suas práticas docentes, dedicando especial atenção aos seguintes indicadores: • Proposição de atividades que possam favorecer a relação entre teoria e prática; • Utilização de metodologias de ensino que possibilitem a autonomia dos acadêmicos na busca do conhecimento; • Esclarecimentos constantes sobre os objetivos propostos na disciplina, nas atividades e avaliações desenvolvidas.	Início de cada semestre	Coordenação do Curso
9 – Promoção palestras, Workshops, seminários temáticos e visitas técnicas, aproximando o aluno do mercado de trabalho, estreitando a relação entre teoria e prática e integrando os alunos.	Permanent e	Coordenação e Professores
10 – Adequação do número de volumes da Bibliografia Básica e Complementar das disciplinas do curso.	2014/2	Coordenação / NDE UNA CSA / Reitoria
11 – Adequação das formas de comunicação entre a monitoria e os acadêmicos em relação à realização das atividades.	2014/1	Coordenação do Curso/SEAD

11 INSTALAÇÕES FÍSICAS

11.1 Coordenadoria de Políticas de Atenção ao Estudante – CPAE

Segundo informações da CPAE disponível no site da Unesc, a vocação democrática e participativa da Instituição tem suas origens e raízes desde seus primórdios quando ainda Fucri, denominação guardada ainda por sua mantenedora.

Na primeira gestão como Universidade (1997/2001), foi instituído o Fórum dos Estudantes, um espaço de contato direto entre estudantes e Reitoria. Foi mais um passo para a efetivação, o fortalecimento e aperfeiçoamento dos mecanismos democráticos da Unesc.

Nesse mesmo período, especificamente no ano de 2000, foi criada e implantada a Diretoria do Estudante. Era mais um avanço democrático; uma forma de institucionalizar e dar foro oficial a essa relação aberta e participativa envolvendo Reitoria e Corpo Discente. Mais do que um canal de comunicação, a Diretoria era o porto seguro dos acadêmicos na luta por seus direitos e conquistas. Paralelo ao aspecto político, a Diretoria passou a gerir programas e projetos de interesse direto dos acadêmicos.

Em 2007, dentro de uma ampla reforma administrativa desenvolvida na Universidade, obedecendo ao novo Organograma Institucional, a Diretoria do Estudante passou a ser denominada Coordenadoria, cujo nome completo é Coordenadoria de Políticas de Atenção ao Estudante (CPAE). Junto com o novo nome, vieram maior espaço físico e aumento significativo da equipe, bem como novos programas.

A CPAE existe como meio. E assim deve direcionar suas energias. Nesse aspecto não pode se apegar a uma estrutura de forma permanente. Mas exercitar a flexibilidade e a criatividade na busca da harmonia com a dinâmica da realidade onde se insere. Por outro lado, alguns de seus programas, projetos e ações exigem uma sólida estrutura material e uma rede de pessoas especializadas e competentes que extrapolam os seus limites geográficos, agindo de forma interdependente e articulada com outros setores e departamentos da Instituição.

Em consonância, coerência e harmonia com a missão institucional da Unesc, a CPAE procura se organizar, se instrumentalizar e agir de forma multidimensional com foco na integralidade e totalidade de seu campo de atuação. Dessa forma, direciona seus trabalhos com vistas a contemplar as três dimensões implícitas no conceito de meio ambiente do texto institucional: ser individual - ser social - ser planetário, num TODO-INTEGRADO.

A CPAE tem como atribuições:

- Propor, coordenar e executar programas de acesso e permanência ao ensino superior;
- Regularizar, resguardadas as disposições legais, os processos seletivos de bolsas de estudos e financiamentos ao ensino superior;
- Atuar na promoção de parcerias com setores internos da Unesc e, ainda, setores públicos e privados, para o desenvolvimento de ações que venham a beneficiar todo o corpo discente;
- Proporcionar aos estudantes programas de acolhimento e bem-estar que possibilitem, aos mesmos, melhores condições de enfrentarem problemas e dificuldades no decorrer de sua vida estudantil;
- Fomentar, estimular e estabelecer atividades de integração entre os acadêmicos;
- Desenvolver programas que visem à saúde integral (física e psíquica) do estudante;
- Promover programas de desenvolvimento de potencialidades junto aos acadêmicos, por meio de encontros, eventos, seminários, palestras, cursos e outros;
- Atuar na mediação de conflitos entre o corpo discente e a Instituição;
- Promover e apoiar iniciativas de organização dos estudantes, bem como sua articulação com a Instituição;
- Avaliar e apoiar iniciativas do Movimento Estudantil seja em seu caráter institucional ou não;
- Acolher iniciativas e atividades de interesses dos estudantes;
- Elaborar relatórios de suas atividades.

Atualmente, a CPAE está localizada no bloco do estudante - sala 04 com horário de atendimento externo de segunda a sexta feira das 08 h às 12 h e das 13h30 às 21h.

11.2 Unidade acadêmica

Um dos eixos da reforma acadêmico-administrativa da UNESC é a "excelência nas atividades de ensino, pesquisa e extensão, com ênfase para o fortalecimento das áreas de conhecimento e a prática da interdisciplinaridade em projetos e programas que garantam atividades de ensino, pesquisa e extensão". A reforma acadêmico-administrativa da UNESC foi implantada a partir do 1º semestre de 2007, sendo uma de suas ações, a distribuição dos cursos e professores nas unidades acadêmicas (UNAs), com base em dois critérios: formação acadêmica e área de atuação/objeto de estudo nas atividades de ensino, pesquisa e extensão.

As UNAs foram distribuídas da seguinte forma:

- Ciências da Saúde
- Ciências, Engenharias e Tecnologias;

- Ciências Sociais Aplicadas;
- Humanidades, Ciências e Educação;

O curso de Tecnologia em Gestão Comercial – modalidade à distância foi alocado na Unidade de Ciências Sociais Aplicadas – UNA CSA - que é composta pela equipe:

- Diretor – Prof. Me. Daniel Ribeiro Preve;
- Coordenadora de ensino – Profª Ma. Maria Aparecida da Silva Mello;
- Coordenador de pesquisa e pós-graduação – Prof. Dr. Miguelangelo Gianezzini
- Coordenadora de extensão – Profª Ma. Milla Lúcia Ferreira Guimarães.

A UNACSA está localizada na sala 18, do Bloco administrativo com horário de atendimento, de segunda à sexta-feira, das 13h às 17h e das 17h30 às 21h30.

11.3 Coordenação

O departamento do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial na modalidade a distância localiza-se no Bloco P, andar térreo, sala 8. Os atendimentos ocorrem nos períodos vespertino e noturno e conta com os trabalhos de uma secretária. Horário de funcionamento: Das 13h30 às 22h.

A coordenação do curso possui gabinete de trabalho equipado para coordenador com equipamentos de informática, em sala climatizada.

Os professores do curso possuem sala própria, junto à coordenação e secretaria do curso para atendimento às suas necessidades, com computadores conectados à internet. Os componentes do NDE reúnem-se na sala dos professores do curso.

Além disso, a Universidade possui sala de professores localizada no bloco da biblioteca, com infraestrutura que fornece condições para o descanso nos intervalos, equipamentos de informática em ambiente climatizado para atendimento, também, aos discentes. Este espaço comum possui mesas, cadeiras, armários individuais e computador conectado a internet banda larga, Wireless e impressora equipamentos que permitem produzir e reproduzir material a ser ministrado em sala de aula.

O docente tem, também, acesso ao material de apoio (papel, caneta, lápis, canetas para quadro branco, entre outros) caso solicitado.

11.3.2 Coordenação de EaD

A Coordenação do Setor de Educação a Distância – SEAD, localiza-se no Bloco do Estudante, segundo piso, sala 9. Os atendimentos ocorrem nos períodos matutino, vespertino e noturno e conta com os trabalhos de secretaria, monitoria, tutoria, assessoria pedagógica e núcleo de produção de material didático. Horário de funcionamento: Das 08h às 12h e das 13h30 as 22h.

A coordenação de EaD e os demais integrantes da equipe contam com gabinete de trabalho equipado com equipamentos de informática, aplicativos necessários em sala climatizada.

Os professores tutores do curso utilizam um laboratório de informática no SEAD, equipado com recursos necessários a tutoria para atendimento às suas necessidades, com computadores conectados à internet, webconferência, mesa digitalizadora e telefone. A infraestrutura apresentada, passa por processos de avaliação e revisão periódicas e continuadas, com vistas a manutenção, renovação e disponibilização aos estudantes e docentes.

11.4 Salas de aula

Para as aulas presenciais on-line, o curso utiliza as salas P16 e P19, sendo que estas possuem as seguintes características:

Dados por Instalação física
Tipo de Instalação: Salas de aula
Identificação: Período: Noturno Fases em andamento em 2015/1: 3ª e 4ª fases
Quantidade: 2 salas – P16 e P 19
Capacidade de alunos: P 16 até 54 / P 19 até 120 alunos
Área Total (m²): P 16 - 56.90m² e P 19 - 114.97m²
Complemento: As salas possuem banheiros próximos adaptados, iluminação de emergência, corredores com espaços amplos e arejados. Todas as salas possuem internet, ar condicionado, iluminação de emergência, lousa digital

11.5 Biblioteca

A missão da Biblioteca Central Prof. Eurico Back - UNESC é promover com qualidade a recuperação de informações bibliográficas, com enfoque no desenvolvimento das atividades de ensino, pesquisa e extensão, associando tecnologias e atendimento humanizado.

O acervo está arranjado por assunto de acordo com a classificação decimal de Dewey 21ªed, e catalogado de forma descritiva, obedecendo ao código de catalogação Anglo-Americano.

A Biblioteca possui duas bibliotecas setoriais, uma localizada no Hospital São José que atende os cursos da área de saúde, prestando serviços a professores, alunos, estagiários e funcionários, tanto do Hospital São José quanto da UNESC, conforme o convênio estabelecido entre as partes.

A outra Biblioteca está localizada no Iparque – Parque Científico e Tecnológico e atende a professores, alunos, estagiários e funcionários dos cursos das áreas de ciências exatas e da terra.

Para atender as solicitações de livros que não constam nas bibliotecas de extensão, foi criado o Serviço de Malote, que é o transporte de acervo realizado diariamente. As atendentes dessas bibliotecas fazem a solicitação para a Biblioteca Central e os materiais solicitados são encaminhados no dia seguinte, pela manhã.

11.5.1 Estrutura física

O prédio onde a Biblioteca Central Professor Eurico Back - UNESC está instalada possui uma área física de 2.688,50m².

Para atender as necessidades dos usuários, a biblioteca dispõe de uma sala para estudo individual, com 35 espaços de estudo e 11 salas para estudo em grupo, com capacidade para 88 assentos. As salas são agendadas no Setor de Empréstimo, inclusive para orientação de TCC.

Todas as salas possuem ar-condicionado e iluminação adequada.

O acervo de livros e periódicos (revistas, jornais, boletins, almanaques, etc.) está armazenado em estantes de aço, com 5 bandejas duplas e base fechada. Na cor cinza e tamanho padrão, 200cm x 100cm x 55cm (altura, largura e profundidade).

O Setor de Multimeios está instalado junto ao Setor de Periódicos. Os DVDs e Cds também armazenadas em estantes de aço, na cor cinza e tamanho padrão, próprias para esses tipos de materiais.

Os mapas acondicionados individualmente em saquinhos de tecido, devidamente identificados ficam na mapoteca, com livre acesso ao usuário.

A restauração do acervo acontece no Centro de Documentação da UNESC.

A área da Biblioteca do Hospital São José é de 123,08m² e a do Iparque de 20m².

11.5.2 Estrutura organizacional

Bibliotecários:

Nomes	Registro	Regime de trabalho semanal
Rosângela Westrupp	CRB 346 14 ^a	40h
Tânia Denise Amboni	CRB 589 14 ^a	40h
Eliziane de Lucca	CRB 1101 14 ^a	40h

Funcionários técnicos-administrativos	24
--	-----------

11.5.3 Políticas de articulação com a comunidade interna

Mantém contato direto com os coordenadores dos cursos de graduação e pós-graduação, *Lato Sensu* e *Stricto Sensu*, no que se refere aos assuntos que envolvam a Biblioteca, bem como sobre aquisição das bibliografias básicas e complementares que atendem o projeto político pedagógico dos cursos.

Disponibiliza os sumários on-line das revistas assinadas pela Biblioteca.

Informa, por e-mail, o corpo docente e discente senhas de bases de dados on-line em teste, além de divulgar sua Biblioteca Virtual disponível no www.unesc.net/biblioteca.

Os serviços de empréstimo, renovação e reserva de material bibliográfico oferecido a comunidade interna, estão descritos no Regulamento da Biblioteca, anexo.

11.5.4 Políticas de articulação com a comunidade externa

A Biblioteca está aberta à comunidade externa e oferecendo consulta local ao acervo, bem como serviços de reprografia, cópia de documentos acessados em outras bases de dados e comutação bibliográfica.

Disponibiliza atualmente 8 computadores para consulta à Internet, onde a comunidade interna e externa pode agendar horário. O tempo é de 1 hora diária a cada duas vezes por semana.

11.5.5 Política de expansão do acervo

As Bibliotecas da UNESC possuem uma Política de Desenvolvimento de Coleções, que tem como objetivo definir e implementar critérios para o desenvolvimento de coleções e a atualização do acervo. Foi aprovada pela Resolução n. 06/2013/Câmara Ensino de Graduação.

11.5.6 Descrição das formas de acesso

É de livre acesso às estantes e está aberta ao público de 2ª a 6ª feira das 7h30 às 22h40 e sábado das 8h às 17h. A biblioteca do Hospital São José funciona de segunda à sexta-feira, das 8h às 18h, já a Biblioteca do Iparque funciona de segunda à sexta-feira das 9h15 às 13h15 e das 14h15 às 22h15.

Para fazer com que todos os alunos tenham acesso à bibliografia básica estipulada em cada disciplina, a Biblioteca adota o sistema de consulta local.

11.5.7 Biblioteca Virtual

Na Biblioteca virtual - BV, são disponibilizados os endereços das principais bases de dados, bem como um catálogo de periódicos, separados pela área do conhecimento - www.unesc.net/biblioteca.

Para divulgar a BV à comunidade interna, a equipe da Biblioteca oferece um programa de capacitação para acesso às bases de dados em laboratório de informática, cujo objetivo é divulgar o serviço de comutação bibliográfica e difundir a pesquisa em bases de dados e periódicos on-line.

A Biblioteca disponibiliza um espaço chamado de Sala de Acesso às Bases de Dados, com 12 computadores onde o usuário realiza suas pesquisas com orientação de um profissional bibliotecário, em mais de 100 bases de dados, sendo 95 pelo Portal de Periódicos Capes. As bases de dados estão disponíveis no endereço <http://www.unesc.net/portal/capa/index/90/3317/>.

Nesse mesmo local são oferecidas, semanalmente, as oficinas de:

- Apresentação e formatação de trabalhos acadêmicos - formato A4;
- Apresentação e formatação de trabalhos acadêmicos - formato A5;
- Citação e Referência;
- Pesquisa em bases de dados.

O calendário e informações de inscrição ficam a disposição dos interessados no endereço <http://www.unesc.net/portal/blog/ver/90/23429>.

11.5.8 Informatização

O acervo (livros, monografias de pós-graduação, dissertações, teses, periódicos e multimeios), e os serviços (processamento técnico, consulta a base local, empréstimo – materiais bibliográficos e chaves dos guarda-volumes, renovação, devolução e reserva), estão totalmente informatizados pelo

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

programa PERGAMUM, programa este desenvolvido pelo Centro de Processamento de Dados da PUC/Paraná. Pela Internet o usuário pode fazer o acompanhamento da data de devolução do material bibliográfico, além de poder efetuar a renovação e reserva.

Para consulta ao acervo local, disponibiliza 11 computadores, onde é possível também efetuar a reserva e a renovação dos materiais bibliográficos. A Biblioteca está equipada com sistema anti-furto.

11.5.9 Convênios

- IBGE – Convênio de Cooperação Técnica. Anexo A.
- Câmara Setorial de Bibliotecas do Sistema ACAFE, realizando intercâmbio com as demais instituições de ensino do estado. Anexo B.
- Empréstimo entre as Bibliotecas do Sistema Acafe e UFSC. Anexo B.
- Rede Brasileira de Psicologia – ReBaP, coordenado pelo Instituto de Psicologia da USP. Anexo C.
- Acordo de Cooperação Técnica – IBICT/CCN. Anexo D.
- Bireme. Anexo E.
- Grupo de Bibliotecários em Ciência da Saúde – GBICS.
- RAEM – Rede de Apoio a Educação Médica.
- SINBAC – Sistema Integrado de Bibliotecas do Sistema Acafe.
- Comutação Bibliográfica

11.5.10 Programas

Os programas de apoio oferecidos aos usuários são: visita orientada, orientação quanto à normalização de trabalhos acadêmicos, capacitação para acesso às bases de dados: local e virtual, catalogação na fonte e comutação bibliográfica, conforme Regulamento. Para utilizar os serviços de comutação bibliográfica, a biblioteca está cadastrada no Ibict e na Bireme.

Outro programa oferecido é o Empréstimo entre Bibliotecas, facilitado com o lançamento do Catálogo Coletivo da Rede de Bibliotecas ACAFE. Esse é um serviço onde o usuário tem acesso a informações bibliográficas das instituições do Sistema ACAFE, por meio de uma única ferramenta de busca. Essa interação proporcionou agilidade na recuperação da informação.

Para atender os usuários portadores de deficiência visual e deficiência motora crônica, a Biblioteca faz a digitalização de todos os materiais necessários para o seu desempenho acadêmico.

Semestralmente é oferecido aos funcionários, capacitação envolvendo: qualidade no atendimento ao usuário de bibliotecas, relacionamento interpessoal e base de dados.

11.6 Auditório

A UNESC conta com três auditórios para uso dos acadêmicos. O auditório Ruy Hulse localizado no campus Universitário – bloco S com uma estrutura composta por plateia, com capacidade para 310 (trezentas e dez) pessoas sentadas e 90 (noventa) pessoas em pé; átrio de entrada; sala de apoio (recepção); sanitários masculino e feminino; copa; 02 (dois) camarins; 01 (um) lavabo; bastidores; corredores de acesso; 03 (três) acessos sociais; uma saída de emergência e uma saída de serviço.

O auditório Ruy Hulse pode ser usado para realização de conferências, seminários, colóquios, workshops, projeções de filmes, refeições de grau, apresentação de espetáculos musicais, teatrais e de dança e realização de outros eventos de âmbito sociocultural da Unesc, ou de seu interesse.

O átrio do auditório Ruy Hulse é visto como um espaço de exposições. É um local disponível para a realização de *coffee break*, coquetel, mostras de cunho cultural, acadêmico, científico e técnico da Unesc, ou de interesse da Instituição.

E dois mini auditórios, um no bloco P sala 19, composto por um único ambiente, com capacidade para 110 (cento e dez) pessoas sentadas, em cadeiras estofadas, com projetor multimídia e lousa digital e outro no complexo esportivo com capacidade para 90 pessoas sentadas em cadeiras estofadas e projetor multimídia.

Os Mini auditórios podem ser usados para a realização de conferências, seminários, colóquios, workshops, projeções de filmes e outros eventos, culturais, acadêmicos, científicos e técnicos da Unesc, ou pelos quais a Universidade tenha interesse.

11.7 Laboratório(s)

Para os acadêmicos que desejarem ou necessitarem realizar atividades no polo sede (campus Unesc) são disponibilizados dois laboratórios de informática, a saber: Laboratório 14, localizado no Bloco XXI C, equipado com 24 computadores, acesso a internet, quadro de vidro, data show, ar condicionado e cadeiras estofadas;

Laboratório de informática do Setor de Educação a Distância, localizado no Bloco do Estudante, 1º andar, sala 9, equipado com 12 computadores, ar condicionado, acesso a internet, quadro de vidro e data show.

Todos os laboratórios possuem rampas para acesso ou elevador, banheiros próximos adaptados, iluminação de emergência, corredores com espaços amplos e arejados.

Dados por Instalação física	
Tipo de Instalação:	Laboratório
Identificação:	Bloco do Estudante SEAD Sala 9
Quantidade:	12 máquinas com 1 cadeira para cada acadêmico
Capacidade de alunos:	12 acadêmicos
Área Total (m²):	19,07m²
Complemento:	Horário de funcionamento das 8h às 12h – das 13h às 22h.
Tipo de Instalação:	Laboratório
Identificação:	Bloco XXIC Sala 14
Quantidade:	24 máquinas com 2 cadeiras para cada acadêmico
Capacidade de alunos:	48 acadêmicos
Área Total (m²):	66,00m²
Complemento:	Horário de funcionamento das 8h às 12h – das 13h às 22h.

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial utiliza-se de laboratórios de Informática que estão equipados com data show, lousa de vidro, computadores e acesso à internet. O ambiente é iluminado e todas as salas são limpas pelo pessoal do apoio diariamente e com manutenção intermitente de todos os equipamentos. Ambientes cômodos que atendem às necessidades diárias tanto dos docentes como dos discentes. Possuem ambiente climatizado com ar-condicionado. Além do mais, os laboratórios estão equipados com softwares específicos.

Todos os laboratórios possuem rampas para acesso e elevadores, banheiros próximos adaptados, iluminação de emergência, corredores, escadas e rampas com espaços amplos e arejados.

A utilização do laboratório do bloco XXI-C ocorre no período noturno, compreendendo os horários de segunda à sexta-feira das 19h00 às 22h35.

Já o laboratório do SEAD fica disponível para os acadêmicos das 8h às 12h – das 13h às 22h.

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

12 REFERENCIAL

BRASIL. Lei n. 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as Diretrizes e Bases da educação Nacional. Brasília: D.O.U, 23 de Dezembro de 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L9394.html>

_____. Decreto 5.622. De 20 de dezembro de 2005. Brasília, 2005.

COBRA, Marcos. Administração de Vendas. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1994.

FREIRE, Paulo. Pedagogia da Autonomia: Saberes necessários à prática educativa. 29. Ed. São Paulo: Paz e Terra, 2004.

PPI. Disponível em <http://www.unesc.net/portal/resources/documentosoficiais/7722.pdf?1349294017>

PDI. Disponível em <http://www.unesc.net/portal/resources/documentosoficiais/7982.pdf?1354884138>

SCHNEIDER, Michele. Fundamentos de Vendas. Criciúma, SC: UNESC, 2013. ISBN 978-85-88390-88-1

ANEXOS

Anexo 1. Matriz curricular do curso

GESTÃO COMERCIAL - Matriz 01 - Resolução nº 17/2008 - CONSU - de 18/09/2008

Curso: Tecnologia em Gestão Comercial		Carga Horária: 1620 horas relógio						
Habilitação: Tecnólogo em Gestão Comercial		Integralização: Mínimo: 5 Semestres Máximo: 9 Semestres						
DISCIPLINAS	FASES					Total Crédito	Hora Aula	Hora Relógio
	1	2	3	4	5			
MÓDULO I								
Instrumentalização para EaD	4					4	72	60
Fundamentos da Administração	4					4	72	60
Fundamentos da Informática	2					2	36	30
Gestão Contábil	4					4	72	60
Sociologia	2					2	36	30
Fundamentos de Vendas	4					4	72	60
Direito Empresarial		4				4	72	60
Matemática Financeira		4				4	72	60
Produção e Interpretação de Textos		4				4	72	60
Fundamentos de Marketing		4				4	72	60
Desenvolvimento de Novos Produtos		4				4	72	60
MÓDULO II								
Metodologia Científica e da Pesquisa			2			2	36	30
Gestão de Custos			4			4	72	60
Estatística			4			4	72	60
Comunicação em Vendas			4			4	72	60
Administração da Força de Vendas			4			4	72	60
Seminário Temático I			4			4	72	60
Conflito, Negociação e Processo Decisório				4		4	72	60
Gestão Estratégica				4		4	72	60
Marketing de Relacionamento				2		2	36	30
Optativa				4		4	72	60
Políticas de Preços				4		4	72	60
Análise Financeira e de Crédito				4		4	72	60
MÓDULO III								
Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado					4	4	72	60
Pesquisa de Mercado					4	4	72	60

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

Cenários Econômicos					4	4	72	60
Gestão de Serviços					4	4	72	60
Empreendedorismo					4	4	72	60
Seminário Temático II					4	4	72	60
Total	20	20	22	22	24	108	1944	1620
Demais Atividades Obrigatórias								
ENADE – Exame Nacional de Desempenho de Estudantes (Componente curricular obrigatório para conclusão do curso)								
TOTAL DA MATRIZ CURRICULAR EM HORAS RELÓGIO								
1944 horas aulas = 1620 horas relógio								

Anexo 2. Equivalência das Disciplinas

CÓDIGO/DISCIPLINA BASE/CRÉDITO	CURSO/MATRIZ CURRICULAR	CÓDIGO/DISCIPLINA EQUIVALENTE/CRÉDITO	CURSO/MATRIZ CURRICULAR
16332/ Estatística/ 4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	12550/ Estatística Aplicada á Administração/4	Administração/3
		12275/ Estatística Aplicada á Administração/4	Administração/7
		11306/ Estatística Aplicada á Administração/4	Administração com Linha em Comércio Exterior/3
		11546/Estatística Econômica/4	Economia/3
		10933/Estatística Aplicada á Contabilidade/4	Ciências Contábeis/5
		14547/Estatística/4	Tecnologia em Gestão Financeira/1
		11395/Estatística/4	Tecnologia em Gestão de Marketing/3
		14581/Estatística/4	Tecnologia em Segurança no Trânsito/1
		11741/Estatística/4	Tecnologia em Processos Gerenciais/3
		11361/Estatística/4	Tecnologia em Gestão de Recursos Humanos/3
16320/Fundamentos Administração/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11718/Fundamentos da Administração/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
		14543/Fundamentos da Administração/4	Gestão Financeira/Matriz 1
		13096/ Fundamentos da Administração/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
		11382/ Fundamentos da Administração/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
		11345/ Fundamentos da Administração/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16321/Fundamentos Informática/2	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11719/ Fundamentos da Informática/2	Processos Gerenciais/Matriz 3
		13097/ Fundamentos da Informática/2	Gestão Comercial/ Matriz 2
		11383/ Fundamentos da Informática/2	Gestão de Marketing/ Matriz 3
		11379/ Fundamentos da Informática/2	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11726/ Gestão Contábil/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
		14544/ Gestão Contábil e Gerencial/4	Gestão Financeira/Matriz 1
		13106/ Gestão Contábil/4	Gestão Comercial/

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

16322/Gestão Contábil/4	EAD/ Matriz 1		Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11391/ Gestão Contábil/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11353/ Gestão Contábil/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16323/Sociologia/2	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11723/ Sociologia/2	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14555/ Sociologia/2	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13111/ Sociologia/2	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11387/ Sociologia/2	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11350/ Sociologia/2	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16325/Direito Empresarial/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11717/ Direito Empresarial/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14542/ Direito Empresarial/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13103/ Direito Empresarial/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11389/ Direito Empresarial/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11344/ Direito Empresarial/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16326/Matemática Financeira/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11734/Finanças Empresariais/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14549/ Matemática Financeira/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13110/ Finanças Empresariais/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11390/ Finanças Empresariais/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11352/ Finanças Empresariais/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16327/Produção e Interpretação de Textos/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11722/ Produção e Interpretação de Textos/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14572/ Produção e Interpretação de Textos/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13101/ Produção e Interpretação de Textos/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11386/ Produção e Interpretação de Textos/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11349/ Produção e Interpretação de Textos/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16329/ Desenvolvimento de novos Produtos/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13109/ Desenvolvimento de novos Produtos/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11392/ Desenvolvimento de novos Produtos/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11721/ Metodologia Científica e da Pesquisa/2	Processos Gerenciais/Matriz 3

16330/ Metodologia Científica e da Pesquisa/2	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14550/ Metodologia Científica e da Pesquisa/2	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13100/ Metodologia Científica e da Pesquisa/2	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11385/ Metodologia Científica e da Pesquisa/2	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11348/ Metodologia Científica e da Pesquisa/2	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16331/ Gestão de Custos/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11736/ Gestão de Custos/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14548/ Gestão de Custos/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13108/ Gestão de Custos/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11396/ Gestão de Custos/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11362/ Gestão de Custos/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16332/ Estatística/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11741/ Estatística/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14547/ Estatística/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11395/ Estatística/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11361/ Estatística/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16333/ Comunicação em Vendas/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13102/ Comunicação em Vendas/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
16334/ Administração da Força de Vendas/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11733/ Administração da Força de Vendas/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13117/ Administração da Força de Vendas/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11409/ Administração da Força de Vendas/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
16337/ Gestão Estratégica/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11743/ Gestão Estratégica/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14553/ Gestão Estratégica/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13114/ Gestão Estratégica/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11399/ Gestão Estratégica/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11364/ Gestão Estratégica/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16338/ Marketing de Relacionamento/2	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11737/ Marketing de Relacionamento/2	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13107/ Marketing de Relacionamento/2	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11400/ Marketing de Relacionamento/2	Gestão de Marketing/ Matriz 3
16340/ Políticas de Preços/4	Gestão Comercial	13123/ Políticas de	Gestão Comercial/

FUCRI – FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (mantenedora)

	EAD/ Matriz 1	Preços/4	Matriz 2
16341/ Análise Financeira e de Crédito/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11742/ Análise Financeira e de Crédito/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14552/ Análise Financeira e de Crédito/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13116/ Análise Financeira e de Crédito/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
16342/ Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13122/ Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11405/ Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
16343/ Pesquisa de Mercado/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13119/ Pesquisa de Mercado/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11413/ Pesquisa de Mercado/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
16344/ Cenários Econômicos/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11747/ Cenários Econômicos/4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14541/ Cenários Econômicos/4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13118/ Cenários Econômicos/4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11381/ Cenários Econômicos/4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11351/ Cenários Econômicos/4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16346/ Empreendedorismo/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11740/ Empreendedorismo /4	Processos Gerenciais/Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14558/ Empreendedorismo /4	Gestão Financeira/Matriz 1
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	13115/ Empreendedorismo /4	Gestão Comercial/ Matriz 2
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11403/ Empreendedorismo /4	Gestão de Marketing/ Matriz 3
	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	11360/ Empreendedorismo /4	Gestão de Recursos Humanos/ Matriz 3
16348/ Psicologia Organizacional e do Trabalho/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14573/ Psicologia Organizacional e do Trabalho/4	Gestão Financeira/Matriz 1
16349/ Introdução ao Estudo de Libras/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14570/ Libras/4	Gestão Financeira/Matriz 1
16336/ Conflito, Negociação e Processo Decisório/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14571/ Negociação e Processo Decisório/4	Gestão Financeira/Matriz 1
16353/ O Novo Gestor/4	Gestão Comercial EAD/ Matriz 1	14566/ O Novo Gestor/4	Gestão Financeira/Matriz 1

Anexo 3. Programas de Disciplinas Obrigatórias e Optativas

DISCIPLINAS OPTATIVAS	Total Crédito	Hora Aula	Hora Relógio
Introdução ao Estudo de Libras	4	72	60
Gestão da Qualidade	4	72	60
Fundamentos da Importação e Exportação	4	72	60
Licitações e Contratos Administrativos	4	72	60
O Novo Gestor	4	72	60
Educação Ambiental	4	72	60
Relações Etno-Raciais e Afrodescendência	4	72	60
Direitos Humanos	4	72	60
Psicologia Organizacional e do Trabalho	4	72	60

Anexo 4. Estrutura Curricular (Disciplinas x Ementas x Referências Básicas e Complementares)

MÓDULO I

Disciplina: INSTRUMENTALIZAÇÃO PARA EAD		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Conceitos básicos de informática. Formação tecnológica sobre serviços da Internet. Ambientes virtuais de aprendizagem. O aluno na EaD. Ferramentas de interação na EAD e de produção para Web. Produção de trabalhos cooperativos e colaborativos.		
Referências Básicas:		
BELLONI, Maria Luiza. Educação à distância. 4 ed. Campinas, SP: Autores Associados, 2006. MORAN, José Manoel. . Desafios na comunicação pessoal: gerenciamento integrado da comunicação pessoal, social e tecnológica. 3. ed. rev. e atual São Paulo: Paulinas, 2007. 245p VALENTE, José Armando; MAZZONE, Jaures S.; BARANAUSKAS, Maria Cecília Calani. . Aprendizagem na era das tecnologias digitais: conhecimento, trabalho na empresa e design de sistemas. São Paulo: Cortez, 2007. 271p		
Referências Complementares		
FRANCO, Sérgio Roberto Kieling. Informática na educação: estudos interdisciplinares. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2004. 199 p. LITWIN, Edith. Educação a distância: temas para o debate de uma nova agenda educativa. Porto Alegre: Artmed, 2001 MORAN, José Manoel; MASETTO, Marcos T.; BEHRENS, Marilda Aparecida. . Novas tecnologias e mediação pedagógica. 12. ed Campinas, SP: Papyrus, 2006. 173 p SANCHO, Juana María e HERNÁNDEZ, Fernando. Tecnologias para transformar a educação. Porto Alegre: Artmed, 2006. TAJRA, Sanmya Feitosa. Internet na educação: o professor na era digital. São Paulo: Érica, 2002. 148 p		
Nome do Professor: Graziela Fátima Giacomazzo		
Disciplina: FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a

Ementa: A Profissão e o Conselho de Administração. A Administração Contemporânea. As escolas da Administração: clássica, transitória, humanista, comportamental, sistêmica, contingencial e neoclássica.

Referências Básicas:

CARAVANTES, Geraldo R. Administração: teorias e processos. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.
OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Teoria Geral da Administração. Uma abordagem Prática. São Paulo: Atlas, 2008.
SILVA, Reinaldo O. da. Teorias da administração. São Paulo: Thomson, 2004.

Referências Complementares

CERTO, Samuel C. Administração moderna. 9. ed São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2003. 568 p.
CHIAVENATO, Idalberto. Introdução à teoria geral da administração. 7. ed. rev. e atual Rio de Janeiro: Ed. Campus, c2004. 634 p.
JUCIUS, Michael J; SCHLENDER, William E. Introdução à administração. 3 ed. São Paulo: Ed. Atlas, 1990.
MAXIMIANO, Antonio César Amaru. Teoria geral da administração: da revolução urbana à revolução digital. 6. ed. rev. e atual São Paulo: Atlas, 2007.
MEGGINSON, Leon C.; MOSLEY, Donald C.; PIETRI JR., Paul H. Administração conceitos e aplicações. 4 ed. São Paulo: Harbra, 1998. 614 p.

Nome do Professor: Gisele Silveira Coelho Lopes

Disciplina: FUNDAMENTOS DA INFORMÁTICA

Créditos: 02

Hora: 30 Horas

Hora/Aula: 36h/a

Ementa: Utilização do computador por meio do sistema operacional do tipo "Windows" e aplicativos de: Edição de texto, planilha eletrônica e de apresentação. Utilização da internet e redes internas.

Referências Básicas:

BIANCHI, Luiz; BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão. Curso prático de informática básica: rápido e eficiente. Blumenau, SC: Acadêmica Publicações, 2000. 292 p.
FERNANDES, Miguel Cabrera. Microsoft Excel 2000 passo a passo / tradução de Miguel Cabrera Fernandes. São Paulo: Makron Books, 2000. 416 p. ISBN 8534610924
VELLOSO, Fernando de Castro. Informática: conceitos básicos. Rio de Janeiro: Campus 7 ed. 2004.

Referências Complementares

COMER, Douglas. **Interligação em rede com TCP/IP**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

FRYE, Curtis. Microsoft excel sem mistério. São Paulo: Berkeley, 2002. 234 p.

JOYCE, Jerry. Microsoft word sem mistério. São Paulo: Berkeley, 2002. 229 p.

PINHEIRO, P. P.; SLEIMAN, C. Boas práticas no uso da tecnologia dentro e fora da sala de aula. Guia rápido para as instituições educacionais. 2007.

VALSI, Tatiana. O fantástico mundo da informática. São Paulo: Panda, 2003. 163 p.

Nome do Professor: Leila Laís Gonçalves

Disciplina: GESTÃO CONTÁBIL

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Princípios contábeis. A receita. A despesa. O lucro. Regimes contábeis e apuração de resultados. Estruturação da demonstração contábil. Análise do equilíbrio patrimonial. Análise da demonstração contábil: Indicadores financeiros, indicadores econômicos, rentabilidade operacionais.

Referências Básicas:

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. Contabilidade comercial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações (Aplicável às Demais Sociedades). 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

REIS, Arnaldo. Demonstrações Contábeis: estrutura e análise. São Paulo: Saraiva, 2006.

Referências Complementares

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Contabilidade introdutória. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. Contabilidade comercial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARION, José Carlos. Contabilidade básica. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009

MATARAZZO, Dante C. Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SANTOS, José Luiz dos; SCHMIDT, Paulo; MARTINS, Marco Antonio. Fundamentos de análise das demonstrações contábeis. São Paulo: Atlas, 2006.

Nome do Professor: Andréia Cittadin

Disciplina: SOCIOLOGIA

Créditos: 02	Hora: 30 Horas	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Contexto histórico do surgimento da sociologia. A sociologia como ciência. Os clássicos da sociologia. As instituições e as organizações da sociedade, questões sociológicas na modernidade e os novos paradigmas.		
Referências Básicas:		
LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Sociologia geral. 7 ed. rev. e amp. São Paulo: Atlas, 1999. 382 p. OLIVEIRA, Pêrsio Santos de. Introdução à sociologia. 24 ed. São Paulo: Ed. Ática, 2001. 256 p. VIRTUOSO, José Carlos. Sociologia. Criciúma, SC: Unesc, 2013. 72p.		
Referências Complementares		
GIDDENS, Anthony. As consequências da modernidade. São Paulo: Editora da Universidade Estadual Paulista, 1991. SELL, Carlos Eduardo. . Sociologia clássica. 4. ed. rev. e ampl. Itajaí, SC: Ed. UNIVALI, 2006. 255p. TOMAZZI, N, D. Sobre a teoria das ciências sociais. São Paulo: Moraes, 1991. WEBER, Max. Ciência e política: duas vocações. São Paulo: Martin Claret, 2003. 128p. VILA NOVA, Sebastião. Introdução à sociologia. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 210p.		
Nome do Professor: José Carlos Virtuoso		

Disciplina: FUNDAMENTOS DE VENDAS		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Introdução e conceituação de vendas. Planejamento associado ao desempenho do vendedor. Conhecimento e atitudes como fatores de sucesso do vendedor. A arte de vendas como estratégias de diferenciação nas ações do vendedor. Técnicas e simulações de vendas.		
Referências Básicas:		
CHIAVENATO, Idalberto,. Administração : teoria, processo e prática. 3. ed São Paulo: Makron Books, 2004. 416 p. ISBN 8534610789 GOBE, Antônio Carlos; MOREIRA, Julio César Tavares. Administração de vendas. 2. ed. rev. e atual São Paulo: Saraiva, 2007. 388 p. ISBN 9788502060609 (broch.) KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 12. ed São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. 750 p. ISBN8576050013 (broch.)		
Referências Complementares		

COBRA, Marcos. Administração de vendas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1994. 492 p. ISBN 8522411077
FUTRELL, Charles. . Vendas: fundamentos e novas práticas de gestão. São Paulo: Saraiva, 2003. 521p.
LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2005. 311 p. ISBN 8522441499
STANTON, William j.; BUSKIRK, Richard h. Administração de vendas - 5 ed. São Paulo: Editora Guanabara Dois, 1984.
WANKE, Peter; JULIANELLI, Leonardo. Previsão de vendas: processos organizacionais e métodos quantitativos e qualitativos. São Paulo: Atlas; 2006. 260 p. ISBN 8522427321.

Nome do Professor: Michele Domingos Schneider

Disciplina: DIREITO EMPRESARIAL

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Instituições de Direito público e privado; Introdução ao Estado do Direito; Direito Constitucional; Direito Civil; Direito Empresarial; Direito Tributário; Direito do Trabalho; Direito Consumidor e Direito Administrativo.

Referências Básicas:

COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de direito comercial: direito de empresas. São Paulo: Saraiva, 2013. 3v.
DIMOULIS, Dimitri. Manual de introdução ao estudo do direito. 5. ed. rev., atual e ampl São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013.
MACHADO, Hugo de Brito. Curso de direito tributário. 34.ed. rev., atual. e ampl São Paulo: Malheiros, 2013.

Referências Complementares

ÁVILA, Alexandre Rossato da Silva. Curso de direito tributário. 3. ed. rev. e ampl Porto Alegre: Verbo Jurídico, 2007.
BRASIL. ; ABREU FILHO, Nylson Paim de. Leis, etc.. Constituição federal; Código civil ; Código de processo civil. 8. ed. Porto Alegre: Verbo Jurídico, 2007
CAMPOS, Nelson Renato Palaia Ribeiro de. Noções essenciais de direito. 4. ed São Paulo: Saraiva, 2011.
HENTZ, Luiz Antonio Soares. Direito de empresa no código civil de 2002: teoria geral do direito comercial de acordo com a Lei n. 10406, de 10.1.2002. 2.ed São Paulo: J. de Oliveira, 2003.
REALE, Miguel. Lições preliminares de direito. 27 ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

Nome do Professor: Evaldo Lourenço De Lima

Disciplina: MATEMÁTICA FINANCEIRA		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Capitalização simples e composta. Equivalência Financeira. Taxa de juros: proporcional, equivalente, nominal, efetiva e real. Operações de financiamento e investimentos: séries uniformes e variadas. Sistemas de Amortização.		
Referências Básicas:		
HAZZAN, Samuel; POMPEO, José Nicolau. Matemática financeira. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 314 p. PUCCINI, Abelardo de Lima. Matemática financeira: objetiva e aplicada. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2004. 410p. TOSI, Armando José. Matemática financeira com ênfase em produtos bancários. São Paulo: Atlas, 2003.		
Referências Complementares		
BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. Matemática financeira com HP 12C e Excel: incluem diversas aplicações, mais de 1.000 exercícios resolvidos e a planilha MATFIN.XLS. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007. JUER, Milton. Praticando e aplicando matemática financeira. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003. ISBN 9788573038552. MENDONÇA, L. G.; BOGGISS, G. J.; GASPAR, L. A. R.; HERINGER, M. G. Matemática financeira. 9. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2007. 136p. ISBN – 978-85-225-0604-0. SAMANEZ, Carlos Patrício. Matemática financeira: aplicações à análise de investimentos. 3.ed São Paulo: Prentice Hall, 2002. 364 p. ZENTGRAF, Walter. Manual de operações da calculadora financeira HP-12C: operações aritméticas, comerciais, de calendário, estatísticas e financeiras: análise de investimentos e práticas de mercado. São Paulo: Atlas, 2007. 275p.		
Nome do Professor: Volmar Madeira		

Disciplina: PRODUÇÃO E INTERPRETAÇÃO DE TEXTOS		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Leitura e produção de textos. Gêneros textuais da esfera acadêmica. Fatores linguísticos e extra-linguísticos.		
Referências Básicas:		
ACADEMIA BRASILEIRA DE LETRAS. Vocabulário ortográfico da língua portuguesa. 5 ed. Rio de Janeiro: Global, 2009. 877 p. FARACO, Carlos Alberto; TEZZA, Cristóvão. Prática de texto: para estudantes universitários. 8.ed Petrópolis: Ed. Vozes, 2001. 299 p.		

FIORIN, J. L.; SAVIOLI, Francisco Platão. Lições de texto: leitura e redação. 5 ed São Paulo: Ática, 2006.

Referências Complementares

ALI, Said. ACADEMIA BRASILEIRA DE LETRAS. BIBLIOTECA NACIONAL (BRASIL). Dificuldades da língua portuguesa: estudos e observações. 7 ed. Rio de Janeiro: ABL, Fund. Biblioteca Nacional, 2008.

BOAVENTURA, E. Como ordenar as idéias. 8ª ed. São Paulo: Ática, 2006.

CIPRO NETO, Pasquale; INFANTE, Ulisses. Gramática da língua portuguesa. 2 ed São Paulo: Scipione, 2006. 567 p.

GERALDI, João Wanderley. O texto na sala de aula. 4 ed. São Paulo: Ática, 2006. 136 p.

GURGEL, J. B. Serra E. Dicionário de gíria: modismo lingüístico o equipamento falado do brasileiro. 7 ed. Brasília: J. B. Serra e Gurgel, 2005. 722 p.

Nome do Professor: Nara Thomé Palácios Cechella

Disciplina: FUNDAMENTOS DE MARKETING

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Noções básicas de marketing. Atividades da administração do processo de marketing. Marketing estratégico. Gestão estratégica das ações de marketing. A interação do produto, preço. Praça e promoção. Pesquisa Mercadológica. Sistema de Informação de Marketing.

Referências Básicas:

CHURCHILL JR, Gilbert A.; PETERS, J. Paul. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de marketing. 9. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 2003.

URDAN, Flávio Torres. Gestão do composto de marketing. São Paulo: Atlas, 2006.

Referências Complementares

BAKER, Michael J. Administração de marketing. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DIAS, Sérgio Roberto. Gestão de marketing. São Paulo: Saraiva, 2003.

GIGLIO, Ernesto. O comportamento do consumidor. 3. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

KARSAKLIAN, Eliane. Comportamento do consumidor. São Paulo: Atlas, 2000.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

Nome do Professor: Elenice Padoin Juliani Engel

Disciplina: DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Importância, definição e caracterização de novos produtos. Interação consumidor e novos produtos. Introdução ao mercado e o caminho do desenvolvimento do novo produto. Relação sucesso x insucesso de um novo produto com o planejamento do projeto. Mensuração e previsão da demanda. Definições sobre os modelos de estruturas organizacionais das empresas e o desenvolvimento de novos produtos. Definições, atribuições e competências das funções de Gerente de Produtos e Gerente de Negócios com o desenvolvimento de um novo produto/serviço. Competências, atribuições e definições da área de P&D (Planejamento e Desenvolvimento) de uma empresa. Definições sobre design, estilos e conceitos que agregam valor aos produtos e serviços.

Referências Básicas:

IRIGARAY, Hélio Arthur. Gestão e desenvolvimento de produtos e marcas. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.
MACHADO, Márcio cardoso; TOLEDO, Nilton Nunes. Gestão do Processo de Desenvolvimento de Produtos: uma abordagem baseada na criação de valor. São Paulo: Atlas, 2008.
CHURCHILL, Gilbert A.; PETER, J. Paul. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000.

Referências Complementares

BAXTER, Mike. Projeto de produto: guia prático para o design de novos produtos. São Paulo: Editora Edgard Blucher, 2003.
MATTAR, Fauze Najib. Santos, Dílson Gabriel dos. Gerência de produtos: como tornar seu produto um sucesso. São Paulo: Atlas, 2003.
MUNDIM, Ana Paula Freitas. Desenvolvimento de produtos e educação corporativa. São Paulo: Atlas, 2002.
MOZOTA, Brigitte Borja de. Gestão de Design: usando o design para construir valor de marca e inovação corporativa. Porto Alegre: Bookman, 2011.
AMARAL, Daniel Capaldo. [et al.] Gestão de Desenvolvimento de Produtos. São Paulo: Saraiva, 2006.

Nome do Professor: Valtencir Pacheco

MÓDULO II

Disciplina: METODOLOGIA CIENTÍFICA E DA PESQUISA		
Créditos: 02	Hora: 30 Horas	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: A universidade no contexto social. Conhecimento e ciência: fundamentos históricos, método e pesquisa científica. Estrutura e apresentação de trabalhos acadêmicos de acordo com as Normas da ABNT.		
Referências Básicas:		
CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. Metodologia científica. 6. ed São Paulo: Prentice Hall, 2007. 162 p. ISBN 8576050471 (broch.) KOCHE, José Carlos. Fundamentos de metodologia científica: teoria da ciência e prática da pesquisa. 19 ed. Porto Alegre: Ed. Vozes, 2001. 180 p. MAGALHÃES, Gildo. Introdução à metodologia da pesquisa: caminhos da ciência e tecnologia. 1. ed São Paulo: Ática, 2005. 263 p. ISBN 8508097778 (broch.)		
Referências Complementares		
ALVES, Rubem. Filosofia da ciência: introdução ao jogo e suas regras. 12 ed. São Paulo: Brasiliense, [199-]. 209 p. ISBN 8511120106 BARROS, Aidil de Jesus Paes de; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. Projeto de pesquisa: propostas metodológicas. 10. ed. Petrópolis: Ed. Vozes, 2000. 102 p. ISBN 85-326-0018-2 DEMO, Pedro. Introdução à metodologia da ciência. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1987. 118 p. ISBN 8522415544 GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed São Paulo: Atlas, 2002. 175 p. ISBN 9788522431694 (broch.) MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. Fundamentos de metodologia científica. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 297 p. ISBN 9788522457588 (broch.)		
Nome do Professor: Carlos dos Passos Paulo Matias		

Disciplina: GESTÃO DE CUSTOS		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Histórico e Conceitos de Custos: Classificação dos custos; Filosofia de custeios; Critérios de rateio; Formação do preço de vendas; Indicadores de desempenho; Custos para a tomada de decisão.		
Referências Básicas:		
DUTRA, René Gomes. Custos: uma abordagem prática. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003. MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003. WERNKE, Rodney. Gestão de custos: uma abordagem prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.		

Referências Complementares

BOMFIM, Eunir de Amorim; PASSARELLI, João. Custos e formação de preços. 4. ed. São Paulo: IOB Thomson, 2006.

BRUNI, Adriano Leal, FAMÁ, Rubens. Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

CREPALDI, Silvio Aparecido. Curso básico de contabilidade de custos. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico de. Gestão de custos e formação de preços: conceitos, modelos e instrumentos: abordagem do capital de giro e da margem de competitividade. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MEGLIORINI, Evandir. Custos. São Paulo: Makron Books, 2002.

Nome do Professor: Cristina Keiko Yamaguchi

Disciplina: ESTATÍSTICA

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Estatística descritiva. Modelos e distribuição de probabilidade. Testes de hipóteses. Técnicas e comparação de amostragem. Medidas de dispersão. Correlação e regressão. Inferência estatística. Análise e exploratória de dados.

Referências Básicas:

BRUNI, Adriano Leal. Estatística aplicada à gestão empresarial. São Paulo: Atlas, 2007.

LARSON, Ron; FARBER, Elizabeth. Estatística aplicada. 4. ed São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

TIBONI, Conceição Gentil Rebelo. Estatística básica: para os cursos de administração, ciências contábeis, tecnológicos e de gestão. São Paulo: Atlas, 2010.

Referências Complementares

ELIAN, Silvia Nagib; FARHAT, Cecília Aparecida Vaiano. Estatística básica. São Paulo: LTC, c2006. 239p. ISBN 8598257435 (broch.)

MILONE, Giuseppe. Estatística: geral e aplicada. São Paulo: Thomson, 2004. 483 p. ISBN 8522103399 (broch.)

NEUFELD, John L. Estatística: aplicada à administração usando excel. São Paulo: Prentice Hall, 2003. 434 p.

SIEGEL, Murray R.; STEPHENS, Larry J. Estatística. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009. 597 p. (Coleção Schaum) ISBN 9788577804610 (brouch.)

STEVENSON, William J. Estatística aplicada á administração. São Paulo: Harbra, c2001. 495 p. ISBN 8529400925 (broch.)

Nome do Professor: Danubia Sebastião

Disciplina: COMUNICAÇÃO EM VENDAS		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: A importância da comunicação em vendas. O Processo de Comunicação. Estratégias de comunicação com o mercado. Principais ferramentas de Comunicação. Processo de Decisão do Composto Promocional.		
Referências Básicas:		
CORRÊA, Roberto. Comunicação integrada de marketing: uma visão global. São Paulo: Saraiva, 2006. PEREZ, Clotilde; BAIRON, Sérgio. Comunicação & marketing: teorias da comunicação e novas mídias, um estudo prático. São Paulo: Futura, 2002. REGO, Francisco Gaudêncio Torquato do. Comunicação Empresarial, Comunicação Institucional: conceitos, estratégias, sistemas, estrutura, planejamento e técnicas. São Paulo: Sumus, 1986.		
Referências Complementares		
BLESSA, Regina. Merchandising no ponto-de-venda. 4. ed São Paulo: Atlas, 2006. COSTA, Antonio Roque; CRESCITELLI, Edson. Marketing promocional para mercados competitivos: planejamento, implementação, controle. São Paulo: Atlas, 2007. FROLDI, Albertina Silva. Comunicação verbal: um guia prático para você falar em público: testado e aprovado por universitários, professores, empresários e profissionais preocupados com a expressão oral. São paulo: Pioneira 1998. KARSAKLIAN, Eliane. Comportamento do Consumidor. São Paulo: Atlas, 2000. 303 p. PINHO, J. B. Comunicação em marketing: princípios da comunicação mercadológica. 7. ed Campinas, SP: Papirus, 2001.		
Nome do Professor: Elenice Padoin Juliani Engel		

Disciplina: ADMINISTRAÇÃO DA FORÇA DE VENDAS		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Gerência de vendas, Estruturação, organização e planejamento da força de vendas. Influência do produto e mercado no planejamento da força de vendas. Previsão de vendas. Desenvolvimento, análise e interpretação de um plano de vendas. Influência do marketing num planejamento de vendas. Análise e interpretação de uma curva ABC de vendas contemplando produto, preço e cliente. Vendedor x preço de venda.		
Referências Básicas:		

CHIAVENATO, Idalberto. Administração de vendas: uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 164 p. ISBN 8535216316 Número de Chamada: 658.81 C532i 2005
COBRA, Marcos. Administração de Vendas/ Marcos Cobra. 4. ed. 11. reimpr. - São Paulo: Atlas, 2007.
LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de Vendas. 8. ed.- 3. reimpr. - São Paulo: Atlas, 2008.

Referências Complementares

CASTRO, Luciano Thomé e; NEVES, Marcos Fava. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2006. 210 p. ISBN 8522440522 (broch.) Número de Chamada: 658.81 C355a 2006
GOBE, Antônio Carlos; MOREIRA, Julio César Tavares. Administração de vendas. 2. ed. rev. e atual São Paulo: Saraiva, 2007. 388 p. ISBN 9788502060609 (broch.) Número de Chamada: 658.81 A238 2007
KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 12. ed São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. 750 p. ISBN 8576050013 (broch.) Número de Chamada: 658.8 K87a 2006
RIBEIRO, Dr. Lair. Marketing & Vendas. Editora Escala. São Paulo.
TEJON MEGIDO, José Luiz; SZULCSEWSKI, Charles John. Administração estratégica de vendas e canais de distribuição. São Paulo: Atlas, 2002. 172 p. ISBN 8522432341 Número de Chamada: 658.81 T266a 2002

Nome do Professor: Sérgio Mendonça da Silva

Disciplina: SEMINÁRIO TEMÁTICO I

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Execução e apresentação do estudo de caso aplicado na área de abrangência do curso.

Referências Básicas:

CHIAVENATO, Idalberto. Administração de vendas: Uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
COBRA, Marcos. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 1994.
OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas. 24. ed São Paulo: Atlas, 2007. 331 p. ISBN 9788522449262.

Referências Complementares

AMARAL, Daniel Capaldo ... [et al.] Gestão de Desenvolvimento de Produtos. São Paulo: Saraiva, 2006.
GOBE, Antônio Carlos; MOREIRA, Julio César Tavares. Administração de vendas. 2. ed. rev. e atual São Paulo: Saraiva, 2007. 388 p. ISBN 9788502060609

(broch.)

IRIGARAY, Hélio Arthur. Gestão e desenvolvimento de produtos e marcas. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.
KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de marketing. 9. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 2003.
URDAN, Flávio Torres. Gestão do composto de marketing. São Paulo: Atlas, 2006.

Nome do Professor: Michele Domingos Schneider

Disciplina: CONFLITO, NEGOCIAÇÃO E PROCESSO DECISÓRIO.

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: A estrutura do conflito. Processo de resolução de conflitos e negociação. Processo decisório. Tipos de decisão. Etapas do processo de tomada de decisão. Os agentes envolvidos no processo de decisão. Centralização e descentralização. Participação nas decisões. Avaliação dos resultados: eficiência, eficácia e efetividade.

Referências Básicas:

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. Princípios de negociação: ferramentas e gestão. 2.ed São Paulo: Atlas, 2007. 273 p. ISBN 9788522445837 (broch.) Número de Chamada: 658.4052 A553p 2007.
MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana Paula de. Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 2006. 159 p. ISBN 8522419574 (broch.) Número de Chamada: 658.4012 M385n 2006.
MELLO, José Carlos Martins F. de. Negociação baseada em estratégia. 2. ed São Paulo: Atlas, 2007. 147p. ISBN 9788522440207 Número de Chamada: 658.4052 M524n 2007.

Referências Complementares

ACUFF, Frank L. Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo. São Paulo: SENAC, 1997. [350] p ISBN 85-7359-04-4 Número de Chamada: 658.4092 A189c 1997.
ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; VILAS BOAS, Ana Alice. Cultura e ética na negociação internacional. São Paulo: Atlas, 2006. 160 p. ISBN 8522445567 (broch. Número de Chamada: 327 A553c 2006.
BAZERMAN, Max H. Processo decisório: para cursos de administração, economia e MBAs. Rio de Janeiro: Campus, 2004. 232p. ISBN 9788535213325 (broch.) Número de Chamada: 658.403 B362p 2004.
FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. Como chegar ao sim: negociação de acordo sem concessões. 2. ed. rev. e ampl Rio de Janeiro: Imago, 2005. 214 p. ISBN 8531209560 (broch.) Número de Chamada: 158.5 F535c 2005.

LEWICKI, Roy J.; HIAM, Alexander. MBA compacto: estratégias de negociação e fechamento. 301 p. ISBN 8535211470 (broch.) Número de Chamada: 658.4052 L671m 2003.

Nome do Professor: Everton Salvador

Disciplina: GESTÃO ESTRATÉGICA

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Conceitos de Estratégias Empresarial, Componentes, Condicionantes, Níveis de influência e Níveis de abrangência da Estratégia Empresarial, Análise Competitiva, Técnicas de Análise de Posição Competitiva.

Referências Básicas:

ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro de. Manual de Planejamento Estratégico: Desenvolvimento de um plano estratégico com a utilização de planilhas Excel. 2ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2003. 156 p. ISBN 9788522436149 (broch.)
OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas. 24. Ed. São Paulo: Atlas, 2007. 331p. ISBN 9788522449262 (broch.)
SERRA, Fernando A. Ribeiro, TORRES, Maria Cândida S., TORRES, Alexandre Pavan, Administração Estratégica: conceitos, roteiro prático e casos. 1ª ed. Rio de Janeiro: Reichmann& Affonso Editores, 2004. 178p. ISBN 8587148672

Referências Complementares

CHIAVENATO, Idalberto, SAPIRO, Arão. Planejamento Estratégico: Fundamentos e aplicações. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2003. 415p. ISBN 8535212353
COSTA, Eliezer Arantes da. Gestão estratégica. São Paulo: Saraiva, 2003. 292 p. ISBN 8502035568
FERNANDES, Bruno Henrique Rocha, BERTON, Luiz Hamilton. Administração Estratégica. São Paulo: Editora Saraiva, 2005. 264p.
FISCHMANN, Adalberto Américo, ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro de. Planejamento Estratégico na Prática. 2ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 1991-1995. 164p. ISBN 85-224-0745-2.
PORTER, Michael E. Vantagem Competitiva - Criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1994.512p.

Nome do Professor: Ricardo Pieri

Disciplina: MARKETING DE RELACIONAMENTO

Créditos: 02

Hora: 30 Horas

Hora/Aula: 36h/a

Ementa: O valor do cliente para a empresa. Marketing de relacionamento: Como Captar, Reter e Fidelizar Clientes. CRM. Serviço de atendimento ao consumidor.

O serviço pós-venda. Processos de produção e tratamento das respostas do consumidor e avaliação.

Referências Básicas:

CHURCHILL JR, Gilbert A.; PETERS, J. Paul. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000.
DAY, George S.; MONTINGELLI JÚNIOR, Nivaldo. A empresa orientada para o mercado: compreender, atrair e manter clientes valiosos. Porto Alegre: Bookman, 2001.
VAVRA, Terry G. Marketing de relacionamento (aftermarketing) como usar o database marketing para a retenção de clientes ou consumidores e obter a recompra continuada de seus produtos ou serviços. São Paulo: Ed. Atlas, 1993.

Referências Complementares

CANDELORO, Raúl. Pós-venda: como melhorar o relacionamento e garantir a lealdade de seus clientes. Curitiba: Quantum, 2006 .
GORDON, Ian; PINHEIRO, Mauro. Marketing de relacionamento: estratégias, técnicas e tecnologias para conquistar clientes e mantê-los para sempre. São Paulo: Futura, 2001.
GUPTA, Sunil; LEHMANN, Donald R. Gerenciando clientes como investimentos: o valor estratégico dos clientes a longo prazo. Porto Alegre: Bookman, 2006.
MADRUGA, Roberto. Guia de Implementação de Marketing de Relacionamento e CRM: o que e como todas as empresas brasileiras devem fazer para conquistar, reter e encantar seus clientes. São Paulo: Atlas, 2004.
SLONGO, Luiz Antônio; LIBERALI, Guilherme. Marketing de relacionamento: estudos, cases e proposições de pesquisa. São Paulo: Atlas, 2004.

Nome do Professor: Elenice Padoin Juliani Engel

Disciplina: POLITICAS DE PREÇOS

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Conceituação das políticas de preço e das variáveis influenciadoras na formação de preço. A relação das estratégias e do posicionamento de mercado de uma empresa com a fixação de preço. Formação do preço de venda. Pesquisas de preços, análise de mercado e percepção dos consumidores. O papel das promoções de vendas e dos preços regulares. Ferramentas promocionais, tipos de promoções e calendário promocional. A promoção e o Merchandising no Ponto-de-venda.

Referências Básicas:

CARNEIRO, Jorge Manoel Teixeira. Formação e administração de preços/ Jorge M. T. Carneiro, Claudio Sunao Saito, Hélio Moreira de Azevedo, Luiz Celso Silva de Carvalho. – 2 ed. ver. e atual. – Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006 172 p. – (Marketing).

SANTOS, Joel José dos, 1950 - Formação do Preço e do Lucro\Joel dos Santos – 4. Ed., ver. Eampl. – São Paulo: Atlas, 1995.

BERNARDI, Luiz Antônio - Manual de formação de preços: políticas, estratégias e fundamentos / Luiz Antônio Bernardi. - 3. Ed. - 2. Reimpr. - São Paulo: Atlas.

Referências Complementares

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. Tradução de Bazán Tecnologia e Linguística; revisão técnica Arão Sapiro. São Prentice Hall, 2000. 764 p.

URDAN, Flávio Torres. Gestão do composto de marketing, Ed. 1. São Paulo: Atlas, 2010.

NAGLE, Thomas T. 1951 – Estratégias e Táticas de Preços. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2007.

COBRA, Marcos. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2007. 492 p.

GOBE, Antonio Carlos...[ET AL..] . Administração de vendas. coordenação Júlio César Tavares Moreira . 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

Nome do Professor: Valtencir Pacheco

Disciplina: ANÁLISE FINANCEIRA E DE CRÉDITO

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Definição das metas, avaliação dos resultados, margem de contribuição bruta e líquida, ponto de equilíbrio e índices financeiros. Administração do capital de giro: contas a pagar, a receber e caixa. Elaboração e gestão do fluxo de caixa. Orçamento empresarial integrado. Análise de Crédito: Conceito, importância e limite do crédito; Os “C” tradicionais do crédito; Análise do crédito; Garantias; Títulos de créditos; Ficha cadastral; Proposta de crédito; Checagem; Avaliação de riscos; Mecanismos de proteção ao crédito.

Referências Básicas:

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Administração do capital de giro. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 214 p. ISBN 8522431795 Número de Chamada: 658.15244 A844a 2002.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. 12. ed São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 775 p. ISBN 9788576053323 (broch.) Número de Chamada: 658.15 G536p 2010.

GROPPELLI, Angelico A.; NIKBAKHT, Ehsan. Administração financeira. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. 496 p. Número de Chamada: 658.15 G876a 2010.

Referências Complementares

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro: comércio e serviços, indústrias, bancos comerciais e múltiplos. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2006. 371 p. ISBN 9788522442355 (broch.) Número de Chamada: 658.1512 A844e 2006.

HOJI, Masakazu. Práticas de tesouraria. São Paulo: Atlas, 2001. 188 p. ISBN 8522430055 Número de Chamada: 658.15 H719p 2001.

SANTOS, Edno Oliveira dos. Administração financeira da pequena e média empresa. São Paulo: Atlas, 2001. 252 p. ISBN 8522426929 Número de Chamada: 658.15 S237a 2001.

SANTOS, José Odálio dos. Análise de crédito: empresas e pessoas físicas. 2. ed São Paulo: Atlas, 2006. 307 p. ISBN 8522435839 (broch.) Número de Chamada: 332.7 S237a 2006.

SILVA, José Pereira da. Gestão e análise de risco de crédito. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 423p. ISBN 8522443319 (broch.) Número de Chamada: 658.88 S586g 2006.

Nome do Professor: Amauri de Souza Porto Junior

MÓDULO III

Disciplina: GESTÃO DE VAREJO, ATACADO E LOGÍSTICA

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Conceitos e definições sobre o processo de distribuição de bens e serviços e os canais de venda. Construção e administração dos canais de venda em marketing. Estratégias de marketing e ferramentas de gestão de varejistas, atacadistas, distribuidores, representantes e organizações de logísticas. O poder do varejo, do atacadista e de empresas de logísticas. A aplicação da logística nas estratégias de distribuição de produtos e serviços.

Referências Básicas:

DIAS, Sérgio Roberto. Marketing: política e estratégia de distribuição; atacado e varejo, escolha de canais e logísticas e transporte. São Paulo: Ed. Atlas, 1985.

MIRANDA, Roberto Lira. Marketing do varejo e alianças estratégicas com a Indústria. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.

LAS CASAS, Alexandre Luiz. Marketing varejo, 2 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

Referências Complementares

FERREIRA, Ademir Antônio; REIS, Ana Carla Fonseca; PEREIRA, Maria Isabel. Gestão empresarial: de Taylor aos nossos dias: evolução e tendências da moderna administração de empresas. São Paulo: Ed. Pioneira, 1999.

CHURCHILL, Gilbert. PETER, Paul. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 1996.

KOTLER, P. Administração de Marketing: análise, planejamento, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 1998.

HOOLEY, G. J. Estratégias de Marketing Posicionamento Competitivo. São Paulo: Prentice Hall, 2001.

FRANCISCO, J. R. e CARLOS, F. E-busines: tecnologia da informação e negócios na Internet. São Paulo: Atlas, 2001.

Nome do Professor: Michele Domingos Schneider

Disciplina: PESQUISA DE MERCADO

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Conceitos de sistema de informação em marketing. Subsistemas do SIM. Pesquisa de marketing: Tipos de pesquisas e os seus processos. Pesquisa de mercado e informação para decisão de marketing.

Referências Básicas:

MALHOTRA, Naresh K. Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada. 4.ed Porto Alegre: Bookman, 2006. 720 p.
MATTAR, Fauze Najib. Pesquisa de marketing: edição compacta. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 311 p.
ZIKMUND, William G. Princípios da pesquisa de marketing. São Paulo: Thomson, 2006. 554 p.

Referências Complementares

AAKER, David; KUMAR, Vinay; DAY, George. Pesquisa de marketing. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2004. 745p.
BARQUETTE, Stael; CHAOUBAH, Alfredo. Pesquisa de marketing. São Paulo: Saraiva, 2007. 126p.
FREITAS et al. O método de pesquisa survey. Revista de Administração, p. 105-112, v. 35, set/dez, 2000. Disponível em:
http://www.unisc.br/portal/upload/com_arquivo/o_metodo_de_pesquisa_survey.pdf
McDANIEL, Carl; GATES, Roger. Pesquisa de Marketing. Tradução: James F. Suderland Cook. São Paulo: Thomson Learnig, 2006. 558p.
TRUJILLO, Victor. Pesquisa de mercado qualitativa e quantitativa. São Paulo: Scortecci, 2001. 104 p.

Nome do Professor: Almerinda Tereza Bianca Bez Batti Dias

Disciplina: CENÁRIOS ECONÔMICOS

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Introdução ao pensamento Econômico. Noções de microeconomia. Teoria do consumidor. Teoria da produção. Teoria da firma. Mercado e formação de preços. Noções de Macroeconomia; política fiscal, política monetária, política cambial e rendas, combinações de políticas. Economia catarinense e regional.

Referências Básicas:

HUNT, E. K. História do pensamento econômico uma perspectiva crítica. 7. ed Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1989.
MANKIW, N. Gregory; MONTEIRO, Maria José Cyhlar. Introdução à economia: princípios de micro e macroeconomia. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2001. 831 p.
ROSSETTI, José Paschoal. Introdução à economia. 20. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 922 p.

Referências Complementares

FERGUSON, C. E; BARBASSA, Almir Guilherme; BRANDÃO, Antônio Pessoa. Microeconomia. 20. ed Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1999. 610 p.
MANKIW, N. Gregory. Macroeconomia. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1998. 398 p.
OLIVEIRA, Jayr Figueiredo de. Economia para administradores. São Paulo: Saraiva, 2006. 432 p.
SIMONSEN, Mário Henrique. Teoria microeconômica. 9. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1988. v. 1.
VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de & GARCIA, Manuel E. Fundamentos de Economia. 2a ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

Nome do Professor: Thiago Rocha Fabris

Disciplina: GESTÃO DE SERVIÇOS

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Importância estratégica dos serviços na economia. Conceito, características e elementos dos serviços. Serviços como diferencial competitivo. Gestão do cliente interno nas operações de serviços. Marketing de serviços. Comportamento e expectativa do consumidor de serviços. Análise e proposta de valor fornecido ao consumidor de serviços. Formulação da oferta de serviços. Operações de serviços: especificidades, dimensões e classificação. Formulação das estratégias de serviços e análise das forças competitivas. Avaliação da qualidade e melhoria do sistema de serviços. Planejamento, programação e controle das operações de serviços. Novas tecnologias em vendas que facilitam a prestação de serviços (internet, e-commerce, telemarketing, tv interativa, redes sociais).

Referências Básicas:

FITZSIMMONS, James A.; FITZSIMMONS, Mona J. Administração de serviços: operações, estratégia e tecnologia de informação. 4. Ed Porto Alegre: Bookman, 2005. 564 p.
JOHNSTON, Robert; CLARK, Graham. Administração de operações de serviço. São Paulo: Atlas, 2002. 562 p.
MOREIRA, Daniel Augusto. Administração da produção e operações. 2. ed., rev. amp. São Paulo: Cengage Learning, 2003. 624 p.

Referências Complementares

CASAS, Alexandre Luzzi Las. Qualidade Total em Serviços: Conceito, Exercícios e Casos Práticos. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 231 p. Atlas, 2002. 479 p.
CORRÊA, Henrique Luiz; CORRÊA, Carlos Alberto. Administração de produção e operações: manufatura e serviços: uma abordagem estratégica. 2. ed São Paulo: Atlas, 2006. 690 p.
GIANESI, Irineu G. N.; CORRÊA, Henrique Luiz. . Administração estratégica de serviços: operações para a satisfação do cliente. São Paulo: Ed. Atlas, 1994. 233 p.
KARSAKLIAN, Eliane. Comportamento do consumidor. 2. ed São Paulo: Atlas, 2004. 339 p.

Nome do Professor: Luciane de Carvalho Pereira

Disciplina: EMPREENDEDORISMO

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Histórico e conceito do empreendedorismo; Perfil e características do empreendedor; Fatores de sucesso e insucesso dos empreendimentos; Identificação de oportunidades e ameaças; Empreendedorismo corporativo; Inovação, Desafios e tendências do empreendedorismo. Formalização de um novo negócio. Noções e estrutura de Plano de Negócios.

Referências Básicas:

DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo, ed. Cultura, 1999.
HISRIC, R.D., PETERS, M.P. Empreendedorismo. Porto Alegre: Bookman, 2005.
DORNELAS, Jose C. A . Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro, Campus, 2001.

Referências Complementares

BERNARDI, Luiz A. Manual de Empreendedorismo e Gestão - Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas. Rio de Janeiro: Atlas, 2003.
BILEY, S e MUZYKA, D. F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Makron Books, 2001.
BOM ANGELO, Eduardo. Empreendedor corporativo: a nova postura de quem faz a diferença. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
BRIDGES, Wiliam. Um mundo sem empregos: os desafios da sociedade pós-industrial. São Paulo, Makronbooks, 1995.
DRUCKER, P.F. Inovação e Espírito Empreendedor. São Paulo: Thomson, 2001.

Nome do Professor: Joao Batista da Silva

Disciplina: SEMINÁRIO TEMÁTICO II		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Execução e apresentação do estudo de caso aplicado na área de abrangência do curso.		
Referências Básicas:		
CHIAVENATO, Idalberto. Administração de vendas: Uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. COBRA, Marcos. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 1994. OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas. 24. ed São Paulo: Atlas, 2007. 331 p. ISBN 9788522449262.		
Referências Complementares		
AMARAL, Daniel Capaldo ... [et al.] Gestão de Desenvolvimento de Produtos. São Paulo: Saraiva, 2006. GOBE, Antônio Carlos; MOREIRA, Julio César Tavares. Administração de vendas. 2. ed. rev. e atual São Paulo: Saraiva, 2007. 388 p. ISBN 9788502060609 (broch.) IRIGARAY, Hélio Arthur. Gestão e desenvolvimento de produtos e marcas. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004. KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de marketing. 9. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 2003. URDAN, Flávio Torres. Gestão do composto de marketing. São Paulo: Atlas, 2006.		
Nome do Professor: Eunice Machado		

OPTATIVAS

Disciplina: INTRODUÇÃO AO ESTUDO DE LIBRAS		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Constituição do sujeito surdo. A relação da história da surdez com a língua de sinais. Noções básicas da língua de sinais brasileira: o espaço de sinalização, os elementos que constituem os sinais, noções sobre a estrutura da língua, a língua em uso em contextos triviais de comunicação.		
Referências Básicas:		

BRASIL. Lei Nº 9394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Diário Oficial da União. Brasília, Nº 248, de 23 de dezembro. 1996

DAMÁZIO, Mirlene Ferreira Macedo; FERREIRA, Josimário de Paulo. Educação escolar de pessoas com surdez: atendimento educacional especializado em construção. Inclusão: revista de educação especial, Brasília, v. 5, n. 1, p.46-57, jul. 2010.

Políticas da diferença: para além dos estereótipos na prática educacional / 2006 - Artigos - Acervo 94571 FLEURI, Reinaldo Matias. Políticas da diferença: para além dos estereótipos na prática educacional. Educação & Sociedade, Campinas, SP, v. 27, n. 95, p.495-520, ago. 2006.

Referências Complementares

ANDREIS, Silvia. Surdez e preconceito: a norma da fala e o mito da leitura da palavra falada. Revista Brasileira de Educação, Rio de Janeiro, n. 42, p.575-565, dez. 2009. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rbedu/v14n42/v14n42a12.pdf> >. Acesso em: 12 abr.

BISOL, Cláudia. Estudantes surdos no ensino superior: reflexões sobre a inclusão. Cadernos de Pesquisa: revista de estudos e pesquisa em educação, São Paulo, v. 40, n. 139, p.147-172, abr.2010. Disponível em : <<http://www.scielo.br/pdf/cp/v40n139/v40n139a08.pdf>>. Acesso em: 31 ago.

FLEURI, Reinaldo Matias. Políticas da diferença: para além dos estereótipos na prática educacional. Educação & Sociedade, Campinas, SP, v. 27, n. 95, p.495-520, ago. 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/es/v27n95/a09v2795.pdf>>. Acesso em: 14 jun.

GESUELI, Zilda Maria. Língua (gem) e identidade: a surdez em questão. Educação & Sociedade, Campinas, SP, v. 27, n. 94, p.277-292, abr. 2006. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/es/v27n94/a14v27n94.pdf> >

SAMPAIO, Carmen Sanches. A presença de uma aluna surda em uma turma de ouvintes: possibilidade de (re) pensar a mesmidade e a diferença no cotidiano escolar. Inclusão: Revista de Educação Especial, Brasília, DF , v.2,n.3 , p.20-25, dez. 2006.

Nome do Professor: Simone das Graças Nogueira Feltrin

Disciplina: GESTÃO DA QUALIDADE

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Sistemas e indicadores da qualidade. Os princípios da qualidade total. O planejamento avançado da qualidade. As sete ferramentas da qualidade. Técnicas para resolução de problemas. Certificação da qualidade nas empresas. Ciclo PDCA, Controle estatístico do processo, Metodologia de análise e solução de problemas, Padronização, Método 5'S.

Referências Básicas:

BROCKA, Bruce. Gerenciamento da qualidade (implantando TQM, passo a passo, através dos processo e ferramentas recomendadas por Juran, Deming, Crosby e outros mestres. São Paulo: Makron Books, 1995. 427 p.
CAMPOS, Vicente Falconi. TQC: controle da qualidade total (no estilo japonês). 4ª. ed. Belo Horizonte: Instituto de Filosofia e Teologia de Goias. 2004. 256 p.
JURAN, J. M. Juran na liderança pela qualidade. 3ª. ed. São Paulo: Ed. Pioneira, 1995. 386 p.

Referências Complementares

CAMPOS, Vicente Falconi. Gerenciamento da rotina do trabalho do dia-a-dia. 8ª. ed. Nova Lima, MG: INDG Tecnologia e Serviços Ltda, 2004. 266 p.
CAMPOS, Vicente Falconi. Qualidade Total: padronização de empresas. 4ª. ed. Belo Horizonte: Fundação Christiano Ottoni, 1992.
JURAN, J. M. A qualidade desde o projeto: novos passos para o planejamento da qualidade em produtos e serviços. 2ª. ed. São Paulo: Ed.Pioneira, 1994. 551 p.
JURAN, J. M.; GRZYNA, Frank M. Controle da qualidade: ciclo dos produtos: do marketing à assistência técnica. Rio de Janeiro: MakronBooks, 1992.
PALADINI, Edson P. Gestão da qualidade: teoria e prática. 2ª. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 339 p.

Nome do Professor: Silvio Parodi Oliveira Camilo

Disciplina: FUNDAMENTOS DA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Introdução à exportação; Despacho de exportação; Estrutura do comércio exterior brasileiro; Aspectos Administrativos; Regimes aduaneiros especiais; Incentivos e benefícios à exportação; Documentação na exportação; Comercialização; Canais de Distribuição; Políticas Comerciais; Mercados; Barreiras do comércio exterior brasileiro. Introdução a importação; Classificação das importações; Documentos na importação; passos do desembaraço na importação, regimes especiais e atípicos na importação. Siscomex, Incoterms. Modalidades de pagamento e recebimento no comércio exterior.

Referências Básicas:

LOPES VASQUES, José. Comércio Exterior Brasileiro. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2007. 349p.
MINERVINI, Nicola. O exportador. 3 ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 394p.
MORINI, Cristiano; SIMÕES, Regina Célia Faria; DALNEZ, Valdir Lusif. Manual de comércio exterior. Campinas: Alínea, 2006. 434p.

Referências Complementares

CARNIER, Luiz Roberto, Marketing Internacional para brasileiros. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel. Comércio Exterior Competitivo. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BORTOTO, Artur César. Comércio exterior: teoria e gestão. São Paulo: Atlas, 2004.

ROCHA, Paulo César Alves. Logística e Aduana. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

GARCIA, Luiz Martins. Exportar: Rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

Nome do Professor: Izabel Regina de Souza

Disciplina: LICITAÇÕES E CONTRATOS ADMINISTRATIVOS

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Licitações: conceito; objetivos; princípios; modalidades; tipos; publicidade; dispensa; inexigibilidade. Edital. Quem e quando licitar. Contratos Administrativos: conceito; características; prerrogativas da administração pública; anulação; prazos e prorrogação. Rescisão. Formalidades. Sanções. Equilíbrio Econômico-Financeiro.

Referências Básicas:

ABREU FILHO, Nylson Paim de (Org.). Constituição federal e legislação administrativa. Porto Alegre: Verbo Jurídico, 2012.

ALMEIDA, Cláudia. Licitações e contratos administrativos: lei n. 8.666/93, anotada e referenciada. São Paulo: NDJ, 2007.

BLANCHET, Luiz Alberto. Curso de direito administrativo. 5.ed. rev. e atual Curitiba, PR: Juruá, 2006.

Referências Complementares

BITTENCOURT, Sidney. Questões polêmicas sobre licitações e contratos administrativos. 2. ed. atual e ampl Rio de Janeiro: Temas & Idéias, 2001. 274 p.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. Direito administrativo. 27. ed. São Paulo: Atlas, 2014. 966 p.

JUSTEN FILHO, Marçal. Comentários à lei de licitações e contratos administrativos. 11. ed São Paulo: Dialética, 2005. 719 p.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. Curso de direito administrativo. 31. ed. rev. e atual. São Paulo: Malheiros, 2013. 1138 p.

MUKAI, Toshio. Concessões, permissões e privatizações de serviços públicos: comentários às Leis n. 8.987, de 13-2-2 1995 (com as alterações das Leis n. 9.648/98, 11.196/2005 e 11.445/2007), e 9.074, de 7-7-1995, das concessões do setor elétrico (com as alterações das Leis n.9.648/98, 10.684/2003, 10.848/2004 e 11.292/2006). 5. ed. rev. e atual São Paulo: Saraiva, 2007. 142 p.

Nome do Professor: Evaldo Lourenço de Lima

Disciplina: O NOVO GESTOR
Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Perfil do Gestor. Desafios das empresas e do gestor. Aplicação dos modelos de gestão. Gestão da mudança e da inovação. Administração, formação e desenvolvimento de equipes. Liderança, poder e autoridade. Empoderamento/Empowerment. Motivação para o desempenho. Comunicação e feedback organizacional entre o gestor, organização e o mercado. Negociação e administração de conflitos. Tomada de decisão administrativa. Gestão da Carreira. Empregabilidade e Empregabilidade. Responsabilidade social e ética.

Referências Básicas:

BATEMAN, Thomas S.; SNELL, Scott. Administração: novo cenário competitivo. 2ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2006. 680p.
CHIAVENATO, Idalberto. Gerenciando pessoas: Como transformar gerentes em gestores de pessoas. 4ª ed. São Paulo: Editora Prentice Hall, 2004. 271 p.
ROBBINS, Stephen Paul. Administração: Mudanças e perspectivas. São Paulo: Editora Saraiva, 2003. 524 p.

Referências Complementares

ANGELONI, Maria Terezinha. Organizações do Conhecimento: Infra-estrutura, Pessoas e Tecnologias. São Paulo: Editora Saraiva, 2005. 215p.
CARVALHO, Pedro Carlos de. Empregabilidade. Campinas, SP: Editora Alínea, 2002. 108p.
GONÇALVES, Ana Maria; PERPÉTUO, Susan Chiode. Dinâmica de grupos na formação de lideranças. 9ª ed. Rio de Janeiro: Editora DP&A, 2005. 152 p.
GRAMIGNA, Maria Rita Miranda. Modelo de competências e gestão dos talentos. São Paulo: Editora Pearson/Makron Books, 2006. 161p.
ROBBINS, Stephen Paul. Fundamentos do Comportamento Organizacional. 7ª ed. São Paulo: Editora Pearson Prentice Hall, 2004. 306p.

Nome do Professor: Rafael Rodrigo Mueller

Disciplina: PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL E DO TRABALHO
Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Conceitos básicos em Psicologia. História da Psicologia e sua aplicação ao ambiente organizacional. Dimensões do comportamento organizacional. Avaliação e contexto social do trabalho. O indivíduo e a organização: satisfação no trabalho, comprometimento, comportamento produtivo e contraproducente. Comportamento micro organizacional. Processos grupais. Qualidade de vida no trabalho. Motivação e liderança. A ética profissional nas organizações.

Referências Básicas:

KRUMM, D. Psicologia do trabalho: uma introdução à psicologia industrial/organizacional. Rio de Janeiro: LTC, 2005. MUCHINSKY, P. M. Psicologia organizacional. São Paulo: Thomson, 2004. TACHIZAWA, Takeshy. Gestão com pessoas; uma abordagem aplicada as estratégias de negócios. 3. ed. RJ. Editora FGV. 2004
Referências Complementares
AGUIAR, M. A. F. Psicologia aplicada à administração: teoria crítica e a questão ética nas organizações. São Paulo: Excellus, 1997. CHIAVENATO, Idalberto,. Administração : teoria, processo e prática. 3. ed São Paulo: Makron Books, 2004. LIMONGI-FRANÇA, Ana Cristina; FLEURY, Maria Tereza Leme (Et al.) ((Org.)). As pessoas na organização. 13. ed São Paulo: Gente, 2002. MINICUCCI, Agostinho. Psicologia aplicada a administração. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1983. 293 p. SPECTOR, P. E. Psicologia nas organizações. São Paulo: Saraiva, 2003.
Nome do Professor: Vera Lúcia Leal Crispim

Disciplina: EDUCAÇÃO AMBIENTAL		
Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Características das teorias de desenvolvimento. Desenvolvimento, degradação e problemas socioambientais. Desenvolvimento, meio ambiente e as novas abordagens para a sustentabilidade. As novas formas de produção e organização da sociedade: cooperativas agroecológicas e ecovilas, modelos de auto-gestão de empresas e associativismo. As novas formas de abordagem acerca da ocupação e regeneração do espaço urbano e rural: permacultura, bioconstrução e economia solidária. Estudos de caso de desenvolvimento sustentável.		
Referências Básicas:		
CASCINO, Fabio. Educação ambiental: princípios, história, formação de professores. São Paulo: SENAC, 1999. 109 p DIAS, Genebaldo Freire. Educação ambiental: princípios e práticas. 8. ed. São Paulo: Gaia, 2003. 551 p. MEDINA, Naná Mininni. Educação ambiental: uma metodologia participativa de formação. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 2001. 231 p.		
Referências Complementares		
PHILIPPI JUNIOR, Arlindo; PELICIONI, Maria Cecília Focesi. Educação ambiental: desenvolvimento de cursos e projetos. 2. ed São Paulo: Signus, 2002. 350 p.		

PELICIONI, Maria Cecília Focesi; PHILIPPI JÚNIOR, Arlindo (Ed.) Educação ambiental: desenvolvimento de cursos e projetos. 2. ed. São Paulo: Signus, 2002. 350 p.
SARIEGO, José Carlos. Educação ambiental: as ameaças ao planeta azul. São Paulo: Scipione, 1994.
OVALLES, Omar. Manual latino-americano de educação ambiental. São Paulo: Gaia, 1995. 192 p.
MEDINA, Naná Mininni. Educação ambiental para o século XXI & a construção do conhecimento: suas implicações na educação ambiental. Brasília: IBAMA, 1997.

Nome do Professor: Jairo José Zocche

Disciplina: RELAÇÕES ÉTNICO-RACIAIS E AFRO DESCENDÊNCIA

Créditos: 04

Hora: 60 Horas

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Conceito de raça e etnia; racismo e relações raciais no Brasil (o mito da democracia racial); história da afro descendência no Brasil; imagens, representações e estereótipos dos negros no Brasil; identidade, diferença, interação e diversidade nas relações étnico-raciais. A Lei 10.639/2003.

Referências Básicas:

ARANHA, Maria Lúcia de Arruda; MARTINS, Maria Helena Pires. Filosofando: introdução a filosofia. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Ed. Moderna, 1993.
EAGLETON, Terry. A função da crítica. São Paulo: Martins Fontes, 1991. 122 p.
BHABHA, Homi K. O local da cultura. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, 2005. 395 p.

Referências Complementares

GARCÍA CANCLINI, Néstor. Diferentes, desiguais e desconectados: mapas da interculturalidade. 3. ed Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 2009.
CERTEAU, Michel de. A cultura no plural. 2.ed São Paulo: Papyrus, 2001.
HALL, Stuart; SOVIK, Liv. . Da diáspora: identidades e mediações culturais. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2006. 410 p.
GARCÍA CANCLINI, Néstor. Diferentes, desiguais e desconectados: mapas da interculturalidade. 3. ed Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 2009.
LAKATOS, Eva Maria. Sociologia geral. 7. ed., São Paulo: Editora Atlas, 1999.

Nome do Professor: José Carlos Virtuoso

Disciplina: Direitos Humanos

Créditos: 04	Hora: 60 Horas	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Direitos Fundamentais e Direitos Humanos: terminologia. A afirmação histórica dos direitos fundamentais - das grandes declarações às Cartas Internacionais. As dimensões dos direitos fundamentais. Titularidade e Oponibilidade dos Direitos Fundamentais - teorias da verticalidade e da horizontalidade dos Direitos Fundamentais. As liberdades públicas. O princípio da igualdade e as minorais (aporte de gênero, raça, orientação sexual, portadores de deficiências). Os Direitos econômicos, sociais e culturais. A solução de conflitos entre direitos fundamentais: os princípios da proporcionalidade e da razoabilidade. Os sistemas de proteção: sistema Global de Proteção (ONU). Sistema Interamericano. Sistema Nacional de Proteção.		
Referências Básicas:		
DOUZINAS, Costa. O Fim dos Direitos Humanos. São Leopoldo/RS: Unisinos, 2009. GUERRA, Sidney. Direito Internacional dos Direitos Humanos. São Paulo: Saraiva, 2011. RAMOS, André Carvalho. Curso de Direitos Humanos. São Paulo: Saraiva, 2014.		
Referências Complementares		
COMPARATO, Fabio Konder. A Afirmação Histórica dos Direitos Humanos. São Paulo: Saraiva, 2010. Cod. Bib. 341.12191 C737a PIOVESAN, Flavia. Direitos Humanos e o Direito Constitucional Internacional. São Paulo: Max Limonad, 1997. Cod. Bib. 341.27 P662d PRONER, Carol. Os direitos humanos e seus paradoxos: análise do sistema americano de proteção. Porto Alegre: Sérgio Antonio Fabris, 2002. Cod Biblioteca 341.12191 P965d SANTOS, Boaventura de Sousa. Se Deus Fosse um ativista dos Direitos Humanos. São Paulo: Cortez, 2014. SARLET, Ingo Wolfgang. A eficácia dos Direitos Fundamentais: uma teoria geral dos direitos fundamentais na perspectiva constitucional. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2010. Cod. Bib. 341.27 S245e		
Nome do Professor: Adriana Carvalho Pinto Vieira		