

## CONSELHO UNIVERSITÁRIO

### RESOLUÇÃO n. 17/2008/CONSU

Aprova alteração da modalidade de ensino presencial para modalidade de educação a distância, do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial.

O Presidente do Conselho Universitário, CONSU, no uso de suas atribuições, tendo em vista manifestação favorável da Câmara de Ensino de Graduação e considerando a decisão do CONSU no dia 18 de setembro de 2008,

RESOLVE:

Art. 1º - Aprovar a alteração da modalidade de ensino presencial para a modalidade de educação a distância, do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial.

Art. 2º - O curso terá a seguinte estruturação básica:

- a) Carga horária total de 2.088 (dois mil e oitenta e oito) horas/aula, 116 (cento e dezesseis) créditos.
- b) Duração mínima de 02 ½ (dois anos e meio) e máxima de 05 (cinco) anos.
- c) Horário de funcionamento: As disciplinas e atividades presenciais serão realizadas no período noturno.
- d) Vagas: 40 (quarenta) vagas anuais, durante 03 (três) anos.

Art. 3º - O ingresso no curso far-se-á por processo seletivo próprio.

Parágrafo único – As exigências e condições de participação no processo seletivo ficarão expressas em edital específico a ser baixado pela UNESC.

Art. 4º - O sistema de frequência e aproveitamento obedecerá ao estabelecido no Regimento Geral da UNESC.

Art. 5º - Caberá à Direção da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas a supervisão da execução do curso.

Art. 6º - A matriz curricular constituirá anexo da presente Resolução.

Art. 7º - O início do curso na modalidade à distância dar-se-á após o credenciamento do mesmo pelo MEC/CNE.

Parágrafo único – Até o ato do credenciamento continuará a ser ofertado o curso já existente na modalidade de ensino presencial.

Art. 8º - Esta Resolução entra em vigor, revogadas as disposições em contrário.

Criciúma, 18 de setembro de 2008.



**PROF. ANTONIO MILIOLI FILHO**  
PRESIDENTE DO CONSU

**ANEXO DA RESOLUÇÃO n. 17/2008/CONSU  
MATRIZ CURRICULAR DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL –  
ENSINO A DISTÂNCIA**

Duração: Mínima: 02 ½ anos - Máxima: 05 anos  
Carga Horária Obrigatória: 2.088 Total de Créditos: 116

DISCIPLINAS	FASES					TOTAL CRÉD.	TOTAL H/A
	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª		
Instrumentalização para EAD	04					04	72
Fundamentos de Marketing	04					04	72
Técnicas de Atendimento	02					02	36
Sociologia	02					02	36
Optativa	02				04*	06	108
Fundamentos da Informática	02					02	36
Fundamentos da Administração	04					04	72
Gestão Contábil	04					04	72
Produção e Interpretação de Textos		04				04	72
Metodologia Científica e da Pesquisa		02				02	36
Psicologia Organizacional e do Trabalho		02				02	36
Matemática Financeira		02				02	36
Desenvolvimento de Novos Produtos		04				04	72
Gestão de Custos		04				04	72
Direito Empresarial		02	02			04	72
Gestão de Qualidade		02				02	36
Técnicas de Negociação		02				02	36
Finanças Empresariais			02			02	36
Estatística			04			04	72
Empreendedorismo			04			04	72
Cenários Econômicos			04			04	72
Projetos e Pesquisas			02			02	36
Processo de Compra e Comportamento do Consumidor			02			02	36
Tecnologia de Venda			02			02	36
Gestão Estratégica				04		04	72
Marketing de Relacionamento				02		02	36
Sistema de Informações em Marketing e Pesquisa de Mercado				04		04	72
Gestão de Materiais e Logística				04		04	72
Normas e Práticas das Licitações Públicas				02		02	36
Planejamento e Administração da Força de Vendas				04		04	72
Trabalho de Conclusão de Curso				04	04	08	144
Estratégias de Preços					02	02	36
Promoção de Vendas					02	02	36
Fundamentos da Importação e Exportação					04	04	72
Ferramentas de Comunicação					02	02	36
Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado					04	04	72
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>116</b>	<b>2.088</b>

\* Na 5ª fase serão ofertadas duas disciplinas optativas com 02 (dois) créditos cada.

**FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)**

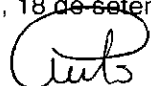
ROL DAS DISCIPLINAS OPTATIVAS*	CRÉDITO
O Novo Gestor	02
A Arte de Vender	02
Análise de Crédito	02
Libras	02

\*Disciplina Optativa - Caberá à Coordenação do Curso definir qual disciplina optativa do rol acima será ofertada no semestre respectivo.

### HABILIDADES E COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS

1. Ter visão geral do negócio, compreendendo a interdependência dos diferentes setores de uma empresa.
2. Administrar os mais variados conflitos, tendo nos valores humanos os princípios norteadores da discussão interna.
3. Desenvolver o espírito de liderança, criticidade e ética, objetivando as políticas internas da empresa.
4. Ter habilidade no tratamento com as pessoas, compreendendo-as nas suas necessidades e possibilidades, de acordo com os parâmetros adotados na empresa.
5. Ter visão empreendedora de negócio, compreendendo a diversidade encontrada nos diversos setores da economia.
6. Ter nos valores inspiradores da sociedade democrática, responsabilidade social, justiça e ética, a base para ação pessoal e profissional.
7. Utilizar ferramentas de gestão empresarial, tendo visão geral e estratégica do negócio.
8. Desenvolver o espírito investigativo nas resoluções de problemas, produzindo relatórios específicos.
9. Utilizar ferramentas de marketing para desenvolver e valorizar um produto e ou uma marca no mercado.
10. Interpretar um plano estratégico de marketing, buscando operacionalizar as ações futuras da empresa.
11. Assumir postura pró-ativa, buscando contribuir para a melhoria do ser humano e das organizações.
12. Desenvolver estratégias de vendas que atendam as necessidades do mercado, seguindo os preceitos morais e éticos.
13. Utilizar as tecnologias de informação e comunicação como recursos essenciais para a disseminação de informações e atualização pessoal e profissional.

Criciúma, 18 de setembro de 2008.



**PROF. ANTONIO MILIOLI FILHO**  
PRESIDENTE DO CONSU

### FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)