

COLEGIADO DA UNIDADE ACADÊMICA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

RESOLUÇÃO n. 19/2008/COLEGIADO UNACSA

Aprova a criação do Curso superior do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial na modalidade de Educação à Distância.

O Presidente do Colegiado da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas, no uso de suas atribuições conferidas pelos ordenamentos Institucionais, e tendo em vista a decisão do Colegiado em 08 de julho de 2008, RESOLVE:

Art. 1º - Aprovar a criação na Modalidade de Educação à Distância do Curso Superior de Tecnologia em Gestão comercial para encaminhamento aos colegiados superiores da UNESC.

Art. 2º - O Projeto do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial a Modalidade de Educação A Distância constituirá anexo da presente Resolução.

Art. 3º - Esta resolução entra em vigor nesta data, revogadas as disposições em contrário.

Criciúma, 08 de julho de 2008.



PROF. DOURIVAL GIASSI
PRESIDENTE DO COLEGIADO

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

**PROJETO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA
EM GESTÃO COMERCIAL NA MODALIDADE DE
EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA**

CRICIÚMA, JUNHO DE 2008

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



ADMINISTRAÇÃO SUPERIOR

Reitor: Antonio Milioli Filho

Vice-Reitor: Gildo Volpato

Pró-Reitora de Ensino de Graduação: Neide Inês Ghellere De Luca

Diretor da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas: Dourival Giassi

Elaboração do Curso

Elenice Padoin Juliani Engel
Ricardo Pieri
Samira Casagrande
Setor de Educação a Distância - Sead

Setor de educação a distância

Elisa Netto Zanette
Cleusa Ribeiro dos Santos
Graziela Fátima Giacomazzo
Patricia Jantsch Fiuza

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



SUMÁRIO

DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DA INSTITUIÇÃO	5
1 JUSTIFICATIVA	6
2 IDENTIFICAÇÃO	7
3 TITULAÇÃO E CAMPO DE ATUAÇÃO	7
4 MODALIDADE	8
5 CARGA HORÁRIA	8
6 DURAÇÃO	8
7 VAGAS TOTAIS	8
8 PERÍODO DE FUNCIONAMENTO	8
9 TURNO DE FUNCIONAMENTO	8
10 PROCESSO SELETIVO	8
11 INÍCIO DE FUNCIONAMENTO	8
12 CONCEPÇÃO, FINALIDADE E OBJETIVO	9
13 PERFIL PROFISSIONGRÁFICO	10
14 CONTEUDOS CURRICULARES	12
14.1 Organização curricular	13
14.2 Ementário	15
15 METODOLOGIA	21
16 MATERIAL DIDÁTICO	23
17 MECANISMOS GERAIS DE INTERAÇÃO	24
18 INFRA-ESTRUTURA FÍSICA-TECNOLOGICA	25
19 CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO, FREQUÊNCIA E APROVEITAMENTO DE DISCIPLINAS	27
20 CORPO SOCIAL: COORDENAÇÃO GERAL, SEAD, DOCENTES, TUTORES, MONITORES	27
20.1 Coordenação Geral:	27
20.2 Setor de Educação a Distância – SEAD	28
20.3 Docentes	28
20.3.1 Relação Professores	29
20.4 Tutores	30
20.5 Monitoria	30
21 BIBLIOTECA	31

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)





unesc

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

21.1 Serviços oferecidos.....	32
21.2 Bibliotecários.....	33
21.3 Funcionários técnico-administrativo	33
21.4 Estagiários.....	33
21.5 Acervo.....	34
22 INFRA-ESTRUTURA FÍSICA E DE EQUIPAMENTOS.....	35
23 PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO	35
24 PARECER PEDAGÓGICO	36
REFERÊNCIAS	37
ANEXOS	39

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

12 CONCEPÇÃO, FINALIDADE E OBJETIVO

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 a compra de produtos. Na busca de um bom preço e qualidade no produto, o “cliente” também quer um bom atendimento.

Desde muito tempo, as empresas vêm se valendo do profissional “Representante Comercial”, para incrementar e ao mesmo tempo fidelizar seus clientes. Considerados os responsáveis pelo relacionamento entre a empresa e seus produtos, o representante comercial, assume um papel importante no mercado. É por meio desse profissional, que as empresas fomentam seus produtos e tornam-se responsáveis pelo emprego de bilhões de vendedores comerciais. Como nos mostra Frossard, e Moraes (s/d), em sua pesquisa:

De acordo com os dados disponíveis na WFDSA, o volume mundial de vendas diretas no ano de 2000 foi de US\$ 82,26 bilhões. O número de revendedores de produtos pelo sistema de vendas diretas alcançou a marca de 38,71 milhões de pessoas. Segundo a ABEVD – Associação Brasileira das Empresas de Vendas Diretas – no mercado brasileiro, as vendas diretas cresceram 11,8% no primeiro semestre deste ano em relação ao mesmo período de 2001. O setor faturou R\$ 2,98 bilhões, contra R\$ 2,67 bilhões no ano passado. O número de revendedores cresceu 9,7%, em comparação ao primeiro semestre de 2001, saltando de 1,15 milhões para 1,26 milhões de pessoas. O número de itens comercializados foi superior 390 milhões. O desempenho anual do setor de vendas diretas no Brasil, de acordo com dados divulgados pela WFDSA, federação da qual a ABEVD faz parte, é de US\$ 2,5 bilhões, colocando o País como quarto colocado no ranking mundial, atrás somente dos Estados Unidos (US\$ 25 bilhões), Japão (US\$ 22 bilhões) e França/Coréia (US\$ 2,9 bilhões).

Esses dados revelam sobre a importância desses profissionais na economia do país e do mundo e nos permite fazer uma análise de que, 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. Portanto, a forma de atendimento e a tecnologia a ser empregada poderá ser determinada pelo representante comercial.

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



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

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 prever as conseqüências de nossas ações; estabelece alternativas e opções que, ao contrário, poderíamos não ter; ajuda-nos a planejar as maneiras mais constitutivas 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.

Nesse contexto, o curso se propõe a capacitar os profissionais que atuam ou desejam atuar nos diversos segmentos de mercado de representação comercial, oportunizando ao acadêmico o contato com as atuais ferramentas de gestão, comunicação, vendas, empreendedorismo entre outras. A preocupação com a formação humanística e com a formação acadêmica complementa também, o objetivo e a finalidade do curso. Colocar em prática os conhecimentos adquiridos de forma criativa, propositiva e pautados nos princípios dos valores humanos essenciais, propõe ser uma das preocupações do tecnólogo em Gestão Comercial.

Desse modo, o acadêmico, ao optar pelo Curso de Gestão Comercial, terá acesso a essas e outras informações que permitirá uma melhor atuação no mercado. O curso então, objetivará a formar profissionais para atuarem no segmento de vendas de forma ética, criativa, empreendedora e pró-ativa, tornando-o capaz de enfrentar os desafios que emergem dessa sociedade.

13 PERFIL PROFISSIOGRÁFICO

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



Campo de atuação: O egresso desse curso estará apto a atuar na área de gestão comercial de forma autônoma ou não, nos segmentos de mercado que necessita de um profissional de vendas.

4 MODALIDADE

O Curso será ofertado na modalidade à distância.

5 CARGA HORÁRIA

Total de hora/aula: 2016h/a

6 DURAÇÃO

Mínimo: 2 anos e 6 meses

Máximo: 5 anos

7 VAGAS TOTAIS

120 vagas anuais

8 PERÍODO DE FUNCIONAMENTO

O Curso está organizado na forma semestral.

9 TURNO DE FUNCIONAMENTO

As disciplinas e atividades presenciais serão ministradas no período noturno. A carga horária a distância será gerenciada pelo aluno em concordância com os professores e a coordenação do curso. A juízo do coordenador do curso, e dependendo das necessidades dos acadêmicos, poderão ser ofertadas disciplinas em horário distinto do estabelecido para o curso.

10 PROCESSO SELETIVO

O acesso ao curso será realizado uma vez ao ano, até se esgotar a demanda. O ingresso será mediante processo seletivo próprio, 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.

11 INÍCIO DE FUNCIONAMENTO

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



atenta as mudanças legais de criação e denominação de Cursos de Tecnologia, propõe a criação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, 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.

Faz-se importante salientar que a necessidade da criação desse Curso especificamente, deu-se 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. (anexo 1)

Essa proposta se sustenta também no resultado de uma Pesquisa de Demanda¹ (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 Conselho Regional de Representantes Comerciais – CORE.

A pesquisa revelou que, se a UNESC oferecesse esse Curso com a mensalidade de R\$ 330,00, haveria um interesse de 40% dos pesquisados, o que representa 334 associados como demanda em potencial. (anexo 2)

A partir disso, o curso na modalidade presencial, iniciou em 2007. Em virtude das dificuldades dos acadêmicos em participar diariamente das aulas presenciais, buscou-se a proposição do curso na modalidade EaD.

Cabe ressaltar que a oferta deste curso na modalidade a distância ocorre em virtude da 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 que buscam orientação e formação para melhorar os serviços oferecidos em suas empresas.

2 IDENTIFICAÇÃO

Nome do Curso: Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

Tipologia: Graduação Tecnológica

3 TITULAÇÃO E CAMPO DE ATUAÇÃO

Titulação: Tecnólogo em Gestão Comercial

¹ A coleta de dados ocorreu no mês de julho de 2006, tendo como ferramenta programa específico para compilação de dados.

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



1 JUSTIFICATIVA

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.

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”,



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DA INSTITUIÇÃO

INSTITUIÇÃO

Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC
Av. Universitária, 1.105, Caixa Postal 3.167
Bairro Universitário
Fone: 431-2500
Fax: 431-2750
88806-000 – Criciúma – SC

DOCUMENTOS LEGAIS DE CRIAÇÃO

Processo 588/962 de 17/06/97
Parecer CEE / SC: 133/97 de 17/06/97
Resolução nº 35/97/CEE/SC

MANTENEDORA

Fundação Educacional de Criciúma – FUCRI
CNPJ: 83.661.074/0001-04
Lei de criação da FUCRI: Lei nº 697 de 22.06.1968
Lei que consolida a legislação referente a FUCRI: Lei nº 2879 de 15/10/1993
Utilidade Pública Estadual: Lei nº 4336 de 05 de julho de 1969
Utilidade Pública Municipal: Lei nº 725 de 28 de maio de 1969
Inscrição Estadual (ICMS): Isenta
Utilidade Pública Federal: Portaria nº 958 de 15/08/02 do Ministério de Estado da Justiça

DADOS GERAIS DO CURSO

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, autorizado pela Resolução nº. 05/2007/CONSU - Conselho Universitário/UNESC.

REGULAMENTAÇÃO LEGAL

Lei nº 9394/96 - Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional
Pareceres: CES/CNE 436/2001 e CP/CNE 29/02
Resolução CP/CNE 03/02
Decreto 5.622
Portaria 4059



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Tendo em vista as competências profissionais tecnológicas expressas no objetivo e no compromisso ético da Instituição, de 'Educar, por meio do ensino, pesquisa e extensão, para promover a qualidade e a sustentabilidade do ambiente de vida', o profissional do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, deverá desenvolver as seguintes Competências:

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



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

14 CONTEUDOS CURRICULARES

Disciplinas	Habilidades e Competências												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
A Arte de Vender													
Análise de Crédito													
Atividade Física e Qualidade de Vida													
Cenários Econômicos													
Desenvolvimento de Novos Produtos													
Direito Empresarial													
Empreendedorismo													
Estatística													
Estratégias de Preços													
Ferramentas de Comunicação													
Finanças Empresariais													
Fundamentos da Administração													
Fundamentos da Importação e Exportação													
Fundamentos da Informática													
Fundamentos de Marketing													
Gestão Corável													
Gestão de Custos													
Gestão de Materiais e Logísticas													
Gestão de Qualidade													
Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado													
Gestão Estratégica													
Instrumentalização para EaD													
Marketing de Relacionamento													
Metodologia Científica e da Pesquisa													
Normas e Práticas das Licitações Públicas													
O Novo Gestor													
Planejamento e Administração da Força de Vendas													
Processo de Compra e Comportamento do Consumidor													
Produção e Interpretação de Textos													
Projetos e Pesquisas													
Promoção de Vendas													
Psicologia Organizacional e do Trabalho													
Sistemas de Informações em Marketing e pesquisa de Mercado													
Técnicas de Atendimento													

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Técnicas de Negociação																			
Tecnologias de Venda																			
Trabalho de Conclusão de Curso																			

Habilidades e Competências

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 a diversidade encontrada nos diversos setores da economia.
5	Ter visão empreendedora do negócio, compreendendo a diversidade encontrada nos diversos setores da economia.
6	Ter os valores inspiradores da sociedade democrática: responsabilidade social, justiça e ética, a base para a ação pessoal e corporativa.
7	Utilizar ferramentas de gestão empresarial, tendo visão geral e estratégica do negócio.
8	Desenvolver espírito investigativo, para a solução de problemas, produzindo argumentos específicos.
9	Utilizar ferramentas de marketing para desenvolver e valorizar um produto ou uma marca no mercado.
10	Interpretar um plano estratégico de marketing, buscando operacionalizar as ações futuras da empresa.
11	Assumir uma 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.

14.1 Organização curricular

O curso é desenvolvido em eixos temáticos, sendo que cada eixo ocorre em um semestre acadêmico.

Etapa	Eixo / disciplinas	Créditos
	EIXO 1 - A gestão comercial no contexto atual	
	Núcleo Comum	
	<i>Instrumentalização para EAD</i>	4
		4
	Fundamentos da Administração	
	<i>Fundamentos de Marketing</i>	4
	<i>Atividade Física e Qualidade de Vida</i>	2
	<i>Gestão Contábil</i>	4
	<i>Fundamentos da Informática</i>	2
	Específicas	
	<i>Técnicas de Atendimento</i>	2
	TOTAL	22
	EIXO 2 - Ser gestor comercial	
	Núcleo Comum	



	<i>Metodologia Científica e da Pesquisa</i>	2
	<i>Produção e Interpretação de Textos</i>	4
	<i>Psicologia Organizacional e do Trabalho</i>	2
	<i>Gestão de Custos</i>	4
	<i>Direito Empresarial I</i>	2
	Específicas	
	<i>Marketing de Relacionamento</i>	2
	<i>Técnicas de Negociação</i>	2
	<i>Desenvolvimento de Novos Produtos</i>	4
	TOTAL	22
	EIXO 3 - Operacionalização da gestão comercial	
	Núcleo Comum	
	<i>Finanças Empresariais</i>	4
	<i>Direito Empresarial II</i>	2
	<i>Estatística</i>	4
	<i>Empreendedorismo</i>	4
	<i>Cenários Econômicos</i>	4
	Específicas	
	<i>Projetos e Pesquisas</i>	2
	<i>Processo de Compra e Comportamento do Consumidor</i>	2
	<i>Tecnologias de Venda</i>	2
	TOTAL	24
	EIXO 4 - Estratégias da gestão comercial	
	Núcleo Comum	
	<i>Gestão de Qualidade</i>	2
	<i>Gestão Estratégica</i>	4
	Específicas	
	<i>Trabalho de Conclusão de Curso I</i>	2
	<i>Sistemas de Informações em Marketing e Pesquisa de mercado</i>	4
		4
	Gestão de Materiais e Logística	
	<i>Normas e Práticas das Licitações Públicas</i>	2
	<i>Planejamento e Administração da Força de Vendas</i>	4
	TOTAL	22
	EIXO 5 - Perspectivas e cenários da gestão comercial	
	Núcleo Comum	
	<i>Análise de crédito</i>	2
	<i>O Novo Gestor</i>	2
	Específicas	
	<i>A Arte de Vender</i>	2
	<i>Estratégias de Preços</i>	2
	<i>Promoção de Vendas</i>	2
	<i>Trabalho de Conclusão de Curso II</i>	2
	<i>Fundamentos da Importação e Exportação</i>	4
	<i>Ferramentas de Comunicação</i>	2
	<i>Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado</i>	4
	TOTAL	22



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

14.2 Ementário**EIXO 1 -- A gestão comercial no contexto atual**

Disciplina: Instrumentalização para EAD	
Créditos: 04	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.	

Disciplina: Fundamentos da Administração	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Teoria geral da administração. As funções do administrador. Escolas da administração. Evolução da teoria da administração. Administração uma visão de futuro. Relações humanas na administração. A comunicação na administração. Cultura organizacional. Áreas funcionais de organizações: fundamentos e características. As organizações e a responsabilidade social.	

Disciplina: Fundamentos em Marketing	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Noções básicas de marketing. Atividades de administração do processo de marketing. Marketing estratégico. Gestão estratégica das ações de marketing. A interação do produto, preço. Praça e promoção.	

Disciplina: Atividade Física e Qualidade de Vida	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Atividade física, saúde integral e qualidade de vida. Consciência corporal pelo movimento. Integração e fortalecimento de grupo.	

Disciplina: Fundamentos da Informática	
Créditos: 02	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.	

Disciplina: Gestão Contábil	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Princípios contábeis. Regimes contábeis e apuração de resultados. Os relatórios contábeis. Noções de análise dos relatórios contábeis para uso empresarial. Demonstrações contábeis – estrutura e análise. Informações e relatórios gerenciais. Depreciação, amortização e exaustão. Critérios de avaliação de estoques.	

Disciplina: Técnicas de Atendimento	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Serviço de atendimento ao consumidor. Comportamento do Consumidor. Mercado consumidor, produtor e/ou revendedor. Determinantes estruturais da concorrência. Análise da concorrência – vantagens competitivas. O serviço pós-venda. Processos de produção e	

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

tratamento das respostas do consumidor e avaliação.

EIXO 2 - Ser gestor comercial

Disciplina: Metodologia Científica e da Pesquisa	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Organização na vida universitária; Conhecimento, ciência e pesquisa científica; Estrutura e apresentação de trabalhos acadêmicos de acordo com as Normas da ABNT.	

Disciplina: Produção e Interpretação de Textos	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Leitura, produção e interpretação de textos; Gêneros textuais; Recursos de argumentação; A gramática no texto; Estrutura textual.	

Disciplina: Psicologia Organizacional e do Trabalho	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Evolução histórica. Estrutura e Comportamento Organizacional: comunicação, liderança e poder. processo decisório, motivação, processos grupais. Qualidade de Vida no Trabalho. Ética Profissional.	

Disciplina: Gestão de Custos	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Sistema de custos. Custos para decisão: custeio variável, custeio padrão, custo-volume-lucro e método ABC de custos. Critérios de rateio dos custos indiretos. Custos para avaliação de estoques, ponto de equilíbrio, análise de custos. Aplicações: custos em empresas não industriais e formação do preço de venda.	

Disciplina: Direito Empresarial I	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: <u>Introdução do Estudo do Direito:</u> O Direito como ciência; Fontes do direito; Teoria da norma jurídica: estrutura, características, legitimidade e efetividade; O direito como norma de conduta. <u>Direito Empresarial:</u> conceito de direito empresarial; o empresário; atividades econômicas civis; obrigações comuns a todos os empresários; a sociedade limitada; a sociedade anônima; o crédito e os títulos de crédito; falência e concordata. <u>Direito Tributário:</u> o tributo e suas espécies; princípios constitucionais tributários; obrigação tributária; responsabilidade tributária; impostos federais, estaduais e municipais.	

Disciplina: Marketing de Relacionamento	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: O que é Marketing de Relacionamento (MR) – principais conceitos, aplicações e benefícios do MR. O valor do Cliente para as organizações. A gestão do Relacionamento com o Cliente: Conceitos Fundamentais para a Implantação de um projeto de CRM. Estratégias de MR para Captar, Reter e Fidelizar Clientes.	

Disciplina: Técnicas de Negociação	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



Ementa: Tipos e formas de negociação. Estratégias de negociação. Preparação e etapas da negociação. Perfis dos negociadores. Argumentação.

Disciplina: Desenvolvimento de Novos Produtos

Créditos: 04

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Importância, definição e caracterização de novos produtos. Interação consumidor/novos produtos. Introdução ao mercado e o caminho do desenvolvimento do novo produto. Mensuração e previsão da demanda de Mercado. Caracterização do mercado. Condições a serem atendidas pelo novo produto. Relação sucesso x insucesso de um novo produto. Estratégia de marketing: de produto, de preço, logística e de canal, de propaganda e promoção e de gerenciamento de vendas.

EIXO 3 -- Operacionalização da gestão comercial

Disciplina: Finanças Empresariais

Créditos: 04

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Matemática financeira (juros simples, composto, taxas nominais e efetivas, cálculo do retorno de investimento). Empréstimos e aplicações. Equivalência a financeira e descontos. Análise financeira (definição das metas, avaliação dos resultados, margem de contribuição bruta e líquida, ponto de equilíbrio, índices e liquidez). Administração do capital de giro (contas a pagar, contas a receber e caixa). Fluxo de caixa. Orçamento empresarial integrado.

Disciplina: Direito Empresarial II

Créditos: 02

Hora/Aula: 36h/a

Ementa: Direito Social: princípios básicos do direito do trabalho; noções básicas sobre parcelas trabalhistas (FGTS, seguro desemprego, salário, adicional noturno, horas extra, repouso semanal remunerado, férias, aviso prévio); convenção coletiva; acordo coletivo; sindicato no Direito do Trabalho Brasileiro. Direito do Consumidor: conceitos fundamentais; política nacional das relações de consumo; direitos básicos do consumidor; qualidade de produtos e serviços; responsabilidade pelo fato do produto e do serviço; responsabilidade por vício do produto e do serviço; decadência e prescrição; práticas comerciais; proteção contratual; cláusulas abusivas; contrato de adesão; sanções administrativas; infrações penais.

Disciplina: Estatística

Créditos: 04

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: Conceitos fundamentais. Fontes de dados. Variáveis discretas e contínuas. Séries estatísticas. Números índices. Estatística gráfica. Medidas de posição. Medidas de variabilidade ou dispersão. Medidas de assimetria. Medidas de curiose. Amostragem. Cálculo de probabilidades. Distribuição de probabilidades. Análise de regressão simples.

Disciplina: Empreendedorismo

Créditos: 04

Hora/Aula: 72h/a

Ementa: O empreendedor (conceito e perfil). Qualidade, habilidades e competências do empreendedor. Intra-empreendedor. Conceitos e importância do plano de negócios. Elaboração do plano de negócios. Procedimentos gerais de criação de uma empresa. Fontes de recursos: próprios e de terceiros.

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



Disciplina: Cenários Econômicos	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Política: tendência Nacional e do Mercosul. Política e tendência econômica mundial: conceitos básicos em economia internacional. Globalização das economias – conceitos e implicações. A nova ordem econômica mundial e os blocos econômicos. Balanço de pagamentos e fundo monetário internacional. Evolução das economias no pós-guerra. Protecionismo e liberalismo. Reflexos da economia na área de marketing e promoção de vendas. Noções básicas do mercado financeiro.	

Disciplina: Projetos e Pesquisas	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Elaboração de projetos e Pesquisas específicos da área de Gestão Comercial, fundamentados teoricamente. Identificação e análise do problema, construção dos objetivos e justificativa do projeto. Cronograma de Execução.	

Disciplina: Processo de Compra e Comportamento do Consumidor	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: O mercado de Consumo x Mercado Organizacional. Processo de compra do Mercado Consumidor. Influências Sócio-culturais e Psicológicas que interferem no processo de compra do consumidor. Papéis no Processo de Decisão de Compra do consumidor. O processo de Compra e suas influências no modelo de compra Organizacional.	

Disciplina: Tecnologias de Venda	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: O valor estratégico da internet para os negócios. E-Commerce. O comércio da venda direta ao consumidor final. Vendas pela TV e TV interativa. Comunicação on-line. Telemarketing.	

EIXO 4 -- Estratégias da gestão comercial

Disciplina: Gestão Estratégica	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Conceito de planejamento. Tendências de globalização e formulação da visão empresarial. Planejamento estratégico (conceitos, etapas, análises e formulação).	

Disciplina: Gestão da Qualidade	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Sistemas da qualidade (qualidade no atendimento, indicadores da qualidade, medição de satisfação de clientes). 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.	



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Disciplina: Sistema de Informação de Marketing e Pesquisa de Mercado	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Conceitos de sistema de informação em marketing. A importância e os benefícios do SIM. Principais funções do SIM. Subsistemas do SIM. Inteligência de marketing. O que é pesquisa de marketing. Tipos de pesquisas. O processo de pesquisa. Definição do problema e dos objetivos. Formulação do instrumento de pesquisa. O projeto de pesquisa. Coleta de dados e trabalho de campo. Tabulação e análise dos dados. Apresentação dos resultados de uma pesquisa. Pesquisa de mercado e informação para decisão de marketing.	

Disciplina: Gestão de Materiais e Logística	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Logística: conceitos; atividades logísticas; vantagens competitivas. Administração de compras: Coletas de preços; Negociações; Contratos e parcerias; Análise de cotação; Fontes de fornecimentos; Desenvolvimentos de fornecedores; Organização e controle. Administração de estoques. Armazenagem e movimentação de materiais. Estrutura física e localização. Centralização e descentralização. Distribuição e transporte. Gestão da administração de materiais: especificação de materiais, tipos e importância dos estoques, sistemas de codificação de materiais e classificação ABC dos estoques. Gestão econômica dos estoques: eficiência nos controles, definir as políticas de estoques, políticas de ressurgimento, política de provisão para os estoques, estudo dos níveis de estoque, avaliação econômica dos estoques, custo de manter estoques e lote de compras.	

Disciplina: Normas e Práticas das Licitações Públicas	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Normatização e legislações brasileiras. Práticas em licitações. O sistema brasileiro de licitações públicas. Licitações públicas on-line. Constituição jurídica das licitações públicas. Empresas privadas e licitações públicas.	

Disciplina: Planejamento e Administração da Força de Vendas	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a
Ementa: Conceituação de vendas. Planejamento da força de vendas: Objetivos; Estratégias; Estrutura; Dimensionamento e remuneração. Administração da força de vendas: Recrutamento e seleção; Treinamentos; Supervisão; Motivação; Avaliação de vendedores. Estruturação de um plano de vendas.	

Disciplina: Trabalho de Conclusão de Curso I	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Elaboração do trabalho de pesquisa na área específica do curso.	

EIXO 5 -- Perspectivas e cenários da gestão comercial

Disciplina: Análise de Crédito	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Conceitos. Garantias. Títulos de crédito. Ficha cadastral, Proposta de crédito, Checagem. Análise e limite de crédito. Avaliação de riscos. Mecanismo de proteção ao crédito (organismos).	



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Disciplina: O Novo Gestor	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Gestão de pessoas e formação de equipes. Resolução de problemas e tomada de decisão. Marketing pessoal. Análise, apreciação crítica e sistematização. Processos de Liderança. Tensão e conflito. <i>Feedback</i> . Ética. A comunicação do profissional com o mercado, a relação entre autopromoção, competitividade e empregabilidade. Negociações.	

Disciplina: A Arte de Vender	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: O que é vender. Definição e requisitos de um vendedor. Fatores que facilitam ou dificultam a venda. A arte de vender. Conhecimentos e atitudes do vendedor. Autoavaliação do vendedor. Simulação de vendas.	

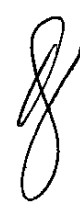
Disciplina: Estratégias de Preços	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Conceituar preços. Variáveis influenciadoras na formação de preço. Formas de pagamento. Descrever os métodos de estabelecimento de preços comparando-os entre si. Estudar as estratégias de preços, analisando suas influências em todo o composto mercadológico.	

Disciplina: Promoção de Vendas	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: O papel das promoções de vendas. Ferramentas promocionais para o consumidor, para o mercado empresarial, para o revendedor e para a força de vendas. Promoções cooperadas. Calendário promocional.	

Disciplina: Fundamentos da Exportação e Importação	
Créditos: 04	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; Formação de preços; Comercialização; Canais de distribuição; Políticas comerciais; Mercados; Barreiras do comércio exterior brasileiro. Introdução a importação generalizada; Classificação das importações; SISCOMEX – LI e DI; Documentos na importação; Passos do desembaraço na importação, regimes especiais e atípicos na importação.	

Disciplina: Ferramentas de Comunicação	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36
Ementa: O processo de comunicação. Como desenvolver uma comunicação eficaz. As principais ferramentas do composto Promocional: Propaganda, Promoção de Vendas, Relações Públicas e Publicidade. Venda Pessoal e Marketing Direto. Fatores para o estabelecimento do composto promocional.	

Disciplina: Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado	
Créditos: 04	Hora/Aula: 72h/a



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Ementa: Intermediário de marketing. Construção e administração dos canais de marketing. Estratégias de marketing e ferramentas de gestão de varejistas, atacadistas e organizações de logísticas. O poder do varejo, do atacadista e de empresas de logísticas.
--

Disciplina: Trabalho de Conclusão de Curso II	
Créditos: 02	Hora/Aula: 36h/a
Ementa: Elaboração do trabalho de pesquisa na área específica do curso.	

15 METODOLOGIA

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.

A estratégia pedagógica deverá abranger 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 prontificará 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.



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Neste curso será 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.

Esta modalidade de educação pode induzir o processo de mudança na prática, por possibilitar a ruptura dos muros escolares. Neste sentido, 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 práxis pedagógica inovadora.

Este curso será desenvolvido no modelo semipresencial, integrando aulas presenciais (50%) e a distância (50%). As aulas presenciais irão ocorrer semanalmente em dois dias no período noturno, escolhidos em conformidade com a coordenação e proposição do colegiado do curso para cada semestre, nas quais a presença dos acadêmicos é obrigatória (conforme regimento e regulamentações da IES).

As aulas a distância serão organizadas e desenvolvidas por meio do Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA da Unesc. Os professores terão semanalmente horários de tutoria conforme cronograma que será apresentado juntamente com o plano de ensino no primeiro encontro presencial da disciplina. A primeira aula de todas as disciplinas será presencial, configurando-se assim o primeiro encontro. As disciplinas serão 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.

As aulas a distância e os encontros presenciais, estudos dirigidos, dinâmicas de grupos, contextualizações e seminários, associada à variedade de ferramentas de tecnologia educacional, permitirão 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 objetivará 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.



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

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.

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial irá fomentar o interesse pelo ensino, pesquisa e extensão, por meio de práticas educativas desenvolvidas nas aulas como: projetos de pesquisa bibliográfica e/ou de campo multi ou interdisciplinar, desenvolvimento de cases aplicativos e/ou integrativos, incentivar e assegurar a participação efetiva da Semana de Desafio Empresarial, incentivar a participação nas visitas técnicas e seminários temáticos, desenvolver trabalhos disciplinares e interdisciplinares - Trabalho de Conclusão de Curso - e incentivar a participação nos Programas de Iniciação Científica e em Programas de Ações Comunitárias.

Para o desenvolvimento do curso é fundamental que seja desenvolvido material pedagógico específico para as atividades a distância de cada disciplina com o objetivo de garantir e melhorar a aprendizagem.

16 MATERIAL DIDÁTICO

O projeto prevê uma ampla utilização de materiais didáticos e objetos de aprendizagem baseados nas mídias digitais, com grande ênfase na promoção da interação, possibilitada pelos recursos tecnológicos, em especial a Internet, e 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 para dar suporte tecnológico e/ou pedagógico e de monitores que transitam 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 tomará por base o uso de material multimídia com possibilidade de disponibilizar versão para impressão e on line, no Ambiente Virtual de Aprendizagem, apoiados nas redes de computadores, maximizando as potencialidades da Internet, 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,

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

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 para a WEB. A criação de material didático deverá ser rica de imagens, estudos de casos, vídeos, animações e links de navegação.

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 Guia de Organização dos Conteúdos, elaborado a cada período letivo, divulgado em diferentes suportes, contendo cronograma, dinâmica do processo ensino-aprendizagem, e demais informações necessárias ao período letivo.

Os materiais serão avaliados previamente (pré-testagem), com o objetivo de identificar necessidades de ajustes visando aperfeiçoamento. Também serão realizadas avaliação e revisão periódica e contínua dos materiais educacionais, garantindo a melhoria dos mesmos nos aspectos científico, cultural, ético e estético, didático-pedagógico, motivacional e das tecnologias.

17 MECANISMOS GERAIS DE INTERAÇÃO

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 realizar-se-á as seções de bate-papo, correio eletrônico, listas de discussão, fóruns, etc. A Instituição ainda manterá uma linha de telefone e fax exclusivo para tirar dúvidas dos participantes do curso.

Propõe-se um sistema de organização da aprendizagem que leve em conta aspectos como:



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

- Os meios utilizados - que possibilite ao aluno um retorno efetivo às suas dúvidas e anseios;
- O material didático interativo - que propiciem o diálogo necessário no processo de análise e produção do conhecimento nas áreas de formação a que foram propostos;
- O sistema de acompanhamento e avaliação - comprometido com a assistência sistemática do aluno, e caracterizando seu processo de estudos por meios que conduzam o aluno a se sentir incluído e participante nos percursos de sua formação.

O atendimento ao aluno poderá acontecer via AVA, webconference, correio, e-mail, telefone, fax, ou na própria sala do Sead. As aulas presenciais e a distância serão ministradas pelo professor da disciplina sendo assessorado pelo tutor. A relação numérica entre tutor e aluno é de 1/40. A Unesc manterá 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 alunos residentes ou não nas proximidades da universidade. Da mesma forma, o aluno terá acesso ao atendimento da monitoria on line em horários a serem definidos e informados no início do curso.

18 INFRA-ESTRUTURA FÍSICA-TECNOLÓGICA

Esta área de ação tem por objetivo a implantação e desenvolvimento de uma infraestrutura de rede de computadores e tratamento de informações, dentro dos padrões da Internet e a ela conectada, para servir de base aos diversos serviços de comunicação e de informação na Unesc.

Essa infra-estrutura possibilitará o acesso a inúmeras iniciativas de cooperações acadêmica, tecnológicas, culturais, sociais e governamentais disponíveis na Internet, com adequadas conectividades locais, nacionais e mundiais, conforme layout proposto para o setor.



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

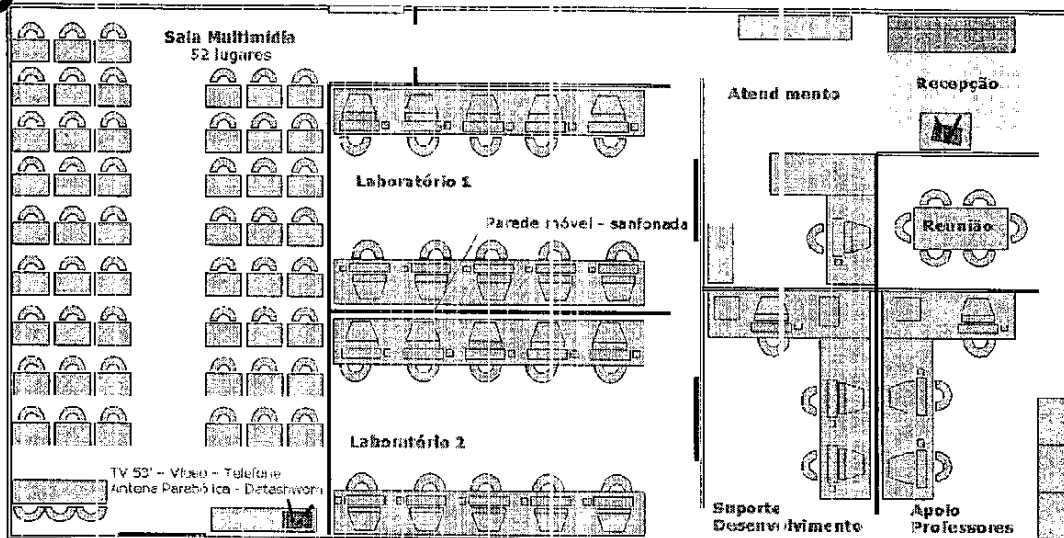


Figura 1 – Proposta de Layout para Setor EaD

Em função do projeto a ser desenvolvido, a Unesc providenciará a seguinte instalação física: sala de recepção, sala de reunião, sala de atendimento do aluno, dois laboratórios, sala de apoio suporte, sala para monitoria e professores, sala para conferências com 53 lugares equipada com televisão, videocassete, audiocassete, equipamentos para vídeo, informática, linhas telefônicas, inclusive linhas para acesso a redes de informação e para discagem gratuita e aparelhos de fax à disposição de tutores, alunos, dentre outros. Acrescente-se que haverá suporte da biblioteca da Unesc que tem material bibliográfico atualizado e informatizado, com acervo de periódicos e livros, bem como fitas de áudio, vídeos e DVDs.

A infra-estrutura apresentada, passará por processos de avaliação e revisão periódicos e continuados do ponto de vista da estrutura física e tecnológica, com vistas a manutenção, renovação e disponibilização aos estudantes.



FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesc

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO, FREQUÊNCIA E AFROVEITAMENTO DE DISCIPLINAS

A avaliação do desempenho escolar seguirá o estabelecido pelo regimento da Universidade e pelas Diretrizes Curriculares Nacionais, no que se refere aos Cursos Superiores de Tecnologia em Gestão Comercial. A avaliação precisa estar a serviço do ensino, ou seja, a avaliação precisa abrir espaços para o diálogo e para outros conhecimentos. Nesse sentido, entendemos que a avaliação é um processo investigativo, interativo e permanente de apropriação e redimensionamento do conhecimento. Reforça-se que as disciplinas oferecidas a distância, realizarão as avaliações de forma presencial, com datas marcadas previamente no cronograma do curso pelo professor em acordo com a coordenação.

Para dar suporte teórico e operacional a esse processo, os docentes também participarão do processo de avaliação da UNESC, visando gerar um auto-conhecimento e reflexão sobre o seu desempenho, o da Coordenação e o da Instituição de modo geral, com o objetivo de aprimorar a qualidade do ensino, pesquisa e extensão e a modalidade a distância.

Os professores participarão do Programa de Educação Continuada, oferecido semestralmente, que tem por objetivo instrumentalizar cada vez mais o docente na esfera pedagógica e tecnológica, buscando desenvolver habilidades técnicas e científicas básicas, bem como promover a melhoria das habilidades didático-pedagógicas presenciais e a distância do professor, tanto quanto a melhoria na relação professor-aluno.

A frequência discente, obedecerá as determinações legais constantes do Regimento Interno da UNESC.

20 CORPO SOCIAL: COORDENAÇÃO GERAL, SEAD, DOCENTES, TUTORES, MONITORES

20.1 Coordenação Geral:

De conformidade com o que prevê o regimento Geral da Unesc a coordenação didática e administrativa do curso será feita pela coordenação dos Cursos Superiores de Tecnologia em Gestão e Seqüenciais.

Cabe à coordenação do curso distribuir as disciplinas previstas na matriz curricular, e juntamente com o colegiado do curso aprovar os pré-requisitos, conteúdos de ensino e os processos pedagógicos que garantam a operacionalização do mesmo.

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesc

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

A coordenação geral do curso acompanhará todo o processo de desenvolvimento do material didático das disciplinas; será responsável pela integração entre os demais professores e suas respectivas disciplinas de acordo com o eixo temático. Deverá organizar o planejamento em conjunto das atividades do semestre em reuniões presenciais e online entre os professores das disciplinas.

20.2 Setor de Educação a Distância – SEAD

O Setor de Educação a Distância (Sead) da Unesc atua desde 2001 desenvolvendo projetos na modalidade de EaD, próprias e/ou em parceria com outras Instituições. Tem-se observado o crescimento no interesse dos docentes em conhecer e utilizar propostas de EaD. Do mesmo modo, tem aumentado de forma considerável por acadêmicos e pessoas da comunidade, a procura por informações a respeito de disciplinas da graduação e cursos nesta modalidade de educação.

O Setor de Educação a Distância desenvolve suas atividades com um grupo de quatro professores, uma secretária, uma funcionária e uma estagiária. A perspectiva é ampliar essa equipe com profissionais técnicos de informática para auxiliar e dar o suporte aos professores e alunos do curso. São funções distintas e adequadas às necessidades de atendimento do setor. Bolsista de Iniciação Científica são agregados ao grupo, por meio do Grupo de Pesquisa Educação a Distância na Graduação, visando auxiliar no desenvolvimento e melhoria dos materiais didáticos junto aos professores conteudistas.

20.3 Docentes

O corpo docente será selecionado, seqüencialmente, por processo seletivo interno e na ausência de profissional no quadro pelo processo externo, realizado pela Diretoria da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas – UNACSA, pelo Departamento de Desenvolvimento Humano e pela coordenação do curso, obedecendo a critérios como: habilitação específica, experiência profissional na área e disponibilidade para desenvolver o material didático para a modalidade a distância.

Os docentes autores 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.

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesc

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

interativos de aprendizagem (chats, fóruns e listas de discussão) e suporte de material impresso. Os momentos de prática serão assegurados pela realização de oficinas. Os docentes devem participar dos seguintes cursos: noções de Word, PowerPoint, Internet, uso otimizado do e-mail, montagem material didático para web, monitoria e tutoria na web e Ambiente de Aprendizagem Virtual – Learnloop.

Ao professor da disciplina (especialista, mestre ou doutor) compete a autoria do material pedagógico com textos, atividades e projetos da disciplina, integrado ao módulo/semestre a que pertence no contexto de interdisciplinaridade. Coordenam também os trabalhos de planejamento, organização e avaliação das atividades dos professores tutores de sua área de abrangência.

A Unesc dará garantias ao professor da disciplina, também autor do material didático de seus direitos e responsabilidades autorais do mesmo. O professor da disciplina terá acompanhamento de um tutor (graduado, especialista ou mestre) para cada 40 alunos. Será priorizado, para o exercício da tutoria, os docentes do curso.

20.3.1 Relação Professores

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial - Modalidade à Distância

DISCIPLINAS	PROFESSOR	TITULAÇÃO
Instrumentalização em EAD	Graziela Fátima Giacomazzo Patricia Jantsch Fiuzza	Mestre
Fundamentos de Marketing	Valtencir Pacheco	Especialista
Técnicas de Atendimento	Adão Luiz dos Santos	Especialista
Fundamentos da Administração	Vanilda Antunes Bertu	Mestre
Gestão Contábil	Rosimeri De Bora	Mestre
Produção e Interpretação de Textos	Maria Dolores Der ski	Mestranda
Marketing de Relacionamento	Elenice P. Juliani Engel	Especialista
Desenvolvimento de Novos Produtos	Valtencir Pacheco	Especialista
Fundamentos da Informática	João Batista da Silva	Mestre
Gestão de Custos	Prof. Sérgio Bruchchen	Mestre
Direito Empresarial	Evaldo Lourenço de Lima	Especialista
Finanças Empresariais	Jaime Piccolo	Mestre
Atividade Física e Qualidade de Vida	Ivanosca de Mesquita Orsi	Especialista
Metodologia Científica e da Pesquisa	Rosane Aléssio Dal Toé	Mestre
Psicologia Organizacional e do Trabalho	Regina F. Teixeira	Mestre
Técnicas de Negociação	Adão Luiz dos Santos	Especialista
Tecnologias de Venda	Cristiane Pavei Martinello	Especialista
Gestão de Qualidade	Leopoldo Guimarães Filho	Mestre
Gestão Estratégica	Fernanda Cristina B. P. Queiroz	Doutora
Normas e Práticas das Licitações Públicas	Evaldo Lourenço de Lima	Especialista

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesco
Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

Planejamento e Administração da Força de Vendas	Janice da Costa Rosa	Especialista
Estatística	Prof. Sérgio Bruchchen	Mestre
Sistema de Informação em Marketing e Pesquisa de Mercado	Leopoldo Guimarães Filho	Mestre
Processo de Compra e Comportamento do Consumidor	Elenice P. Juliani Engel	Especialista
Cenários Econômicos	Alex Sander Bristot de Oliveira	Mestrando
Gestão de Materiais e Logísticas	Adão Luiz dos Santos	Especialista
Ferramentas de Comunicação	Elenice P. Juliani Engel	Especialista
A Arte de Vender	Janice da Costa Rosa	Especialista
Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado	Valtencir Pacheco	Especialista
Empreendedorismo	Dino Gorini	Mestre
Fundamentos da Importação e Exportação	Valtencir Pacheco	Especialista
Análise de Crédito	Célio Vassen	Especialista
Estratégias de Preços	Prof. Sérgio Bruchchen	Mestre
Promoção de Vendas	Elenice P. Juliani Engel	Especialista
O Novo Gestor	Volmar Madeira	Especialista
Projetos e Pesquisas	Almerinda Bianca Bez Fatti Dias	Mestre
Trabalho de Conclusão de Curso I	Almerinda Bianca Bez Fatti Dias	Mestre
Trabalho de Conclusão de Curso II	Almerinda Bianca Bez Fatti Dias	Mestre
Total		

20.4 Tutores

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. Pelas atividades desenvolvidas, o tutor é remunerado em forma de bolsa de estudo, cujo valor deverá ser definido pela Unesc, com carga horária de 20 h/a para cada turma de 40 alunos. O tutor acompanha o seu grupo de acadêmico do início ao final do curso.

Os tutores devem participar dos seguintes cursos: noções de Word, PowerPoint, Internet, uso otimizado do e-mail, montagem material didático para web, monitoria e tutoria na web e Ambiente de Aprendizagem Virtual – Learnloop.

20.5 Monitoria

A monitoria será exercida por um acadêmico bolsista que fará o acompanhamento das atividades e visitas ao ambiente, estimulando a comunicação entre professores e alunos e demais atividades inerentes a sua função. Deverá ter habilidade de comunicação oral e escrita; ser crítico, flexível e organizado; realizar atendimento personalizado; conhecer tecnologias básicas utilizadas, ter empatia com os alunos, dominar os recursos tecnológicos utilizados.

As atribuições básicas serão voltadas ao atendimento aos alunos distantes, solucionando dúvidas operacionais e encaminhando ao professor as questões pertinentes ao conteúdo; atender

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesco

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

...anos via e-mail, fórum, chat, fax, telefone ou presencialmente; assessoramento no domínio do ambiente virtual; orientação aos professores com relação ao material didático on-line e acesso; disponibilização de materiais no ambiente virtual e publicação de avisos e informações pertinentes ao curso em andamento. Também será o responsável para responder as dúvidas técnicas e corrigir, diagnosticar possíveis falhas no sistema ou nas informações do projeto visual do curso no ambiente utilizado.

21 BIBLIOTECA

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

O prédio onde a mesma está instalada possui uma área física de 1.127,20m², assim distribuída: área de leitura 256,16m², área de acervo 425,95m² e outros 445,09m².

É de livre acesso às estantes e está aberta ao público de 2^a a 6^a feira das 7h30min. às 22h40min. e Sábado das 8:00 às 17:00h.

O acervo está armazenado em estantes de aço, tamanho padrão, o qual está arranjado por assunto de acordo com a Classificação Decimal de DEWEY 21^aed, e catalogado de forma descritiva, obedecendo ao código de catalogação Anglo-Americano.

Para atender as necessidades dos nossos usuários, a Biblioteca dispõe de uma sala para estudo individual, com capacidade para 34 assentos e cinco salas para estudo em grupo, com capacidade para 31 assentos. As mesmas possuem ar-condicionado e iluminação adequada.

O acervo (livros, periódicos e multimeios) e os serviços (processamento técnico, consulta a base local, empréstimo, renovação, devolução e reserva) da Biblioteca Central Prof. Eurico Back, estão totalmente informatizados, pelo Programa PERGAMUM, programa este desenvolvido pelo Centro de Processamento de Dados da PUC/Paraná.

A Biblioteca disponibiliza 10 computadores para acesso a base de dados local e 7 para consulta a internet, possibilitando ao usuário o acesso a recursos de outras IES.

Oferece serviços de reprografia e disponibiliza cópia de documentos acessados em outras bases de dados.

Os programas de apoio oferecidos aos nossos usuários são: orientação quanto a normalização de trabalhos acadêmicos, capacitação para acesso às bases de dados local e virtual, catalogação na

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesc

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

... e comutação bibliográfica. Para utilizar os serviços de comutação bibliográfica, esta Biblioteca encontra-se cadastrada no Ibiect e na Bireme.

Participa:

- Da Câmara Setorial de Bibliotecas do Sistema ACAFE, realizando intercâmbio com as demais Instituições de Ensino do Estado .
- Do Grupo de Bibliotecários em Ciência da Saúde – GBICS.
- Da Rede Brasileira de Psicologia – ReBaP, coordenado pelo Instituto de Psicologia da USP.
- Da RAEM – Rede de Apoio a Educação Médica.
- Do SINBAC – Sistema Integrado de Bibliotecas do Sistema Acafe.

Política de Atualização do Acervo:

Para a atualização do acervo bibliográfico (livros, periódicos e multimeios), adota-se os seguintes critérios:

PERIÓDICOS: A atualização se dá pela manutenção das assinaturas já existentes por meio de renovações. As assinaturas novas são feitas por indicação dos professores ou a seleção é feita pela Bibliotecária responsável e coordenador de departamento. A profissional habilitada só faz a assinatura direta quando consegue um exemplar de um referido periódico para um exame prévio, afim de verificar se o mesmo dispõe de artigos de nível que irão contribuir consideravelmente, para o crescimento cultural e técnico dos usuários.

No que se refere a **LIVROS e MULTIMEIOS**, a aquisição é feita semestralmente, com exceção das solicitações de urgência. A indicação parte do departamento que certamente recebeu solicitação das bibliografias adotadas no semestre por parte dos professores das respectivas disciplinas. Em caso de lançamentos a Bibliotecária responsável pelo desenvolvimento das coleções, faz aquisição, e após a sua preparação técnica, automaticamente os mesmos são disponibilizados na internet, no espaço destinado as novas aquisições.

21.1 Serviços oferecidos

- Consulta a base local;
- Empréstimo domiciliar a comunidade universitária;
- Orientação bibliográfica;
- Visitas orientadas;
- Treinamento ao usuário;
- INTERNET;
- Comutação bibliográfica;
- Serviço de alerta;

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesc vantamento bibliográfico;
Catalogação na fonte;
Universidade do Extremo Sul Catarinense Empréstimo interbibliotecas;
Capacitação de acesso em base de dados.

21.2 Bibliotecários

Nomes	Registro	Regime/Trabalho
Maria da Silva Cabral Bousfield	CRB 069 14 ^a	42 h
Rosângela Westrupp	CRB 346 14 ^a	42 h
Tânia Denise Amboni	CRB 589 14 ^a	42 h
Flávia Caroline Cardoso	CRB 645 14 ^a	42 h
Aline Cipriano de Souza	CRB 961 14 ^a	42 h

21.3 Funcionários técnico-administrativo

Nomes	Curso	Regime/Trabalho
Edna da Silva do Amaral	2º grau	42 h/a
Benta Sulair Souza Neto	Administração	
Jadna Beatriz Pelegrin	Administração	
Selma L. Dassi	Artes Visuais	
Silvana Gonçalves Mattiello	Artes Visuais	
Elisângela Just	Ciência da Computação	
Gisele Dagostin	Ciência da Computação	
Jeovani Warmiling	Ciências Biológicas	
Tiago Nesi Trento	Ciências Biológicas	
Filipe da Silva	Educação Física	
Gemima Dal-Bó Rodrigues	Fisioterapia	
Daniela Gomes Bardini	Letras	
Michele Comim Grassii	Letras	
Talya Warmiling de Souza	Matemática	
Maria Antunes Ronchi	Psicologia	
Naiane Savi Ghisler	Psicologia	

21.4 Estagiários

Nomes	Curso	Regime de Trabalho
Camila Ostetto	Biologia	20h/semanais
Caroline Hobold	Biologia	
Catiana Perin	Biologia	
Luiz Fernando Rocha Ugioni	Biologia	
Deise Alexandre	Educação Física	
Lucimar Demo Martinello Bett	Educação Física	
Mariana de Medeiros Dias	Educação Física	
Thiago Mutine	Educação Física	
Tiago Cardoso de Souza	Educação Física	
Aline Mendes Loch	Geografia	
Lielson Feltrin Rosa	Geografia	
Rafael Matos Felácio	Geografia	

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesco
Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

Andeir de Jesus Mendes	História	
Andréia Vicente Antônio	Letras	
Danielle Amanda Raimundo da Silva	Letras	
Ricardo Sombrio	Letras	
Érica Salvaro Jorge	Matemática	
Fabiana Rocha	Matemática	
Andréia Lobato Gomes	Psicologia	
Ester M. Tiete	Psicologia	
Aline Prates	Psicologia	

Nomes	Curso	Regime de Trabalho
Douglas Jung Canever	Educação Física	30 h/semanais
Franck Ca egari Corrêa	Educação Física	
Tiago Bithencourte da Conceição	Educação Física	
Fabício Sartor	Geografia	
Rafael Matos Felácio	Geografia	
	Geografia	

21.5 Acervo

Livro:

Acervo e utilização

Acervo					
Geral			Específico		
Livros		Periódicos	Livros		Periódicos
Títulos	Volumes	Títulos	Títulos	Volumes	Títulos
64.350	116.811	397	16.757	33.024	148

Periódico:

Assinaturas Correntes: 397

Periódicos Doação: 787

Específico: 148

Estatísticas de utilização (consulta, frequência e empréstimo de livros - mensal):

Frequência: 59.303

Consulta: 25.652

Empréstimo: 101.687

MULTIMEIOS - BIBLIOTECA

Mapas	109
Fitas de Vídeo	1.059
Fitas Cassete	210
Slides	54

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesco

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

CD-ROM	1.038
Disquetes	124
Normas	518
DVD	74

22 INFRA-ESTRUTURA FÍSICA E DE EQUIPAMENTOS

O local a ser ofertado o curso, será no campus da UNESC e conta com a seguinte infraestrutura física:

1. Biblioteca;
2. Laboratório de Informática;
3. Setor de reprodução de cópias;
4. Cantina;
5. Secretaria;
6. Sala de coordenação;
7. Salas de aula.
8. Sanitários
9. Auditório
10. Livraria
11. Salas de professores

A relação de equipamentos didáticos pedagógicos que está a disposição dos professores, são:

Material Audio-visual

DENOMINAÇÃO	ACERVO ATUAL
Retro-projetor	08
Data-show	03
Caixa amplificadora	02
Televisores	05
Video-cassete	02
DVD	02
Aparelho de som	06

23 PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO

A análise econômica-financeira² foi realizada prevendo 120 alunos, podendo chegar ao número máximo de 160 alunos. O Curso será ofertado no prédio da Unesc - Centro, garantindo assim, toda a infraestrutura física e equipamentos didáticos pedagógicos, citados anteriormente.

² Anexo 3

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesc

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

24 PARECER PEDAGÓGICO

O parecer pedagógico é elaborado pela Coordenadoria de Ensino de Graduação da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas – UNA, e encontra-se no anexo 4 desse documento.

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Avenida Universitária, 1105 - Bairro Universitário - Cx. Postal 3167 - Fone: (0**48) 3431-2500 - Fax: (0**48) 3431-2750 - CEP 88806-000 - CRICIÚMA - SC
Cód. 4052 <http://www.unesc.net>



unesco REFRÊNCIAS

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

ANDRADE, Carlos de & MOSER, Giancarlo. **Fidelização de Clientes: uma nova abordagem.** Mimeo, 2002.

BELLONI, Maria Luiza. **Educação à distância.** 3.ed. 115 p.

CARNEIRO, Maria Lúcia Fernandes; MARASCHIN, Cleci; TAROUÇO, Liane Margarida R. Os domínios de aprendizagem e o papel do professor. **RENOTE: Revista Novas Tecnologias na Educação**, CINTED-UFRGS, Porto Alegre, v.2,n.1, p.1-10, Março.2004.

FILATRO, Andréa. **Design instrucional contextualizado: educação e tecnologia.** Editora Senac. São Paulo, 2004.

FROSSARD, Bruno & MORAES, Tiago Cacique. **As abordagens e técnicas eficazes em vendas diretas: (um teste).** (Mimeo. s/d)

GROTO, Eliane Maria Balcevicz; TERRAZZAN, Eduardo Adolfo; FRANCO, Sérgio Roberto Kieling. Interação em ambientes baseados na Web: uma reflexão necessária. **RENOTE: Revista Novas Tecnologias na Educação**, CINTED-UFRGS, Porto Alegre, v.2,n.1, p.1-11, Março.2004.

LITWIN, Edith. **Educação a distância: temas para o debate de uma nova agenda educativa.** Porto Alegre: Artmed, 2001.

LITWIN, Edith. **Tecnologia educacional: política, histórias e propostas.** Porto Alegre: Artmed, 2001.

MACEDO, Alexandra Lorrandi; BEHAR, Patrícia Alejandra. A concepção do aluno sobre a própria aprendizagem ao utilizar ambientes virtuais. **RENOTE: Revista Novas Tecnologias na Educação**, CINTED-UFRGS, Porto Alegre, v.3,n.1, p.1-11, Maio.2005.

MARQUESI, Sueli Cristina et al. **Aperfeiçoamento em Educação a Distância: Formação de Professores Conteudistas e Professores Tutores para Internet e TV.** Disponível em: http://200.136.79.4/nead/cursos_2006/curso9.html. 1994. Acesso em: 12/03/06.

PALLOFF, Rena M.; PRATT, Keith. **O aluno virtual: um guia para trabalhar com estudantes on-line.** Porto Alegre: Artmed, 2006.

SANCHO, Juana Maria; Fernando, HERNÁNDEZ. **Tecnologias para transformar a educação.** Porto Alegre: Artmed. 2006.

SCHINMAN, Maurício. **O representante comercial autônomo e sua responsabilidade na relação de consumo.** (Mimeo. s/d).

SILVA, Leopoldo Neto Nunes. **Marketing Industrial: a importância da venda pessoal na comercialização de serviços profissionais.** Anais do I Encontro de Pós-Graduação e Pesquisa. Fortaleza, CE, 2001

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)



unesco

Universidade
do Extremo
Sul Catarinense

ROCHA, Diego Lemos de; DIMURO, Graçaliz Pereira; COSTA, Antônio Carlos da Rocha; MIRANDA, Raquel Mello de. ENSINET/NAV: Uma ferramenta para estruturação de cursos baseados em objetos de aprendizagem. **RENOTE: Revista Novas Tecnologias na Educação**, CINTED-UFRGS, Porto Alegre, v.2,n.1, p.1-9, Março.2004.

VALENTE, Armando; FREIRE, Fernanda Maria Pereira. **Aprendendo para a vida: os computadores na sala de aula**. São Paulo: Cortez, 2001.

ZANETTE, et. al., **Planejamento e produção do material didático do curso de especialização em Gestão e Inovação Tecnológica na Construção Civil, na modalidade de educação a distância**. Anais do 12º Congresso Internacional ABED de Educação a Distância. Florianópolis, 2005. Disponibilizado em: <http://www.abed.org.br/congresso2005/por/pdf/219tcc3.pdf>. Acesso em: 15/02/06.

MIGUEL Nicolau André; FROSSARD, Bruno e MORAES, Tiago Cacique. **As abordagens e técnicas eficazes em vendas diretas (um teste)**. Prêmio Abevd de Venda Direta 2002. Disponível em: http://www.abevd.org.br/downloads/premio_abevd_2grupo.pdf Acesso em: maio de 2008.

FUCRI - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DE CRICIÚMA (MANTENEDORA)

Avenida Universitária, 1105 - Bairro Universitário - Cx. Postal 3167 - Fone: (0**48) 3431-2500 - Fax: (0**48) 3431-2750 - CEP 88806-000 - CRICIÚMA - SC
Cód. 4052 <http://www.unesc.net>