

## CONSELHO UNIVERSITÁRIO

### RESOLUÇÃO n. 01/2012/CONSU

Aprova alteração da matriz curricular do curso superior de graduação: Tecnologia em Gestão Comercial, modalidade a distância.

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 Colegiado Pleno no dia 04 de abril de 2012,

RESOLVE:

Art. 1º - Aprovar alteração da matriz curricular do curso superior de graduação: Tecnologia em Gestão Comercial, modalidade a distância.

Art. 2º - A matriz curricular passará a ter 1.620 (um mil e seiscentos e vinte) horas, 108 (cento e oito) créditos.

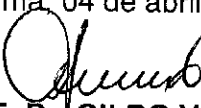
Art. 3º - O estágio curricular obrigatório poderá ser realizado também em períodos distintos aos das aulas.

Art. 4º - O estágio curricular não obrigatório, vinculado ao currículo e as especificidades do curso está previsto no Projeto Pedagógico, ficando a critério do aluno a opção de realizá-lo ou não.

Art. 5º - A matriz curricular, anexo da presente Resolução, entrará em vigor após o credenciamento para oferta de curso superior de graduação na modalidade a distância pelo MEC/CNE.

Art. 6º - Revogam-se as disposições em contrário.

Criciúma, 04 de abril de 2012.



**PROF. DR. GILDO VOLPATO**  
**PRESIDENTE DO CONSU**

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

**ANEXO DA RESOLUÇÃO n. 01/2012/CONSU  
CURSO SUPERIOR DE GRADUAÇÃO: TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL - MODALIDADE A  
DISTÂNCIA**

Duração Mínima: 02 ½ (dois anos e meio) ou 05 (cinco) semestres

Carga Horária Total: 1.620 horas

Total de Créditos: 108

DISCIPLINAS	FASES					CRÉD.	HORA AULA	
	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª		50 MIN.	60 MIN.
<b>Módulo I - 1ª fase</b>								
Instrumentalização para EAD	04					04	72	60
Fundamentos da Administração	04					04	72	60
Fundamentos da Informática	02					02	36	30
Gestão Contábil	04					04	72	60
Sociologia	02					02	36	30
Fundamentos de Vendas	04					04	72	60
<b>Módulo I - 2ª fase</b>								
Direito Empresarial		04				04	72	60
Matemática Financeira		04				04	72	60
Produção e Interpretação de Textos		04				04	72	60
Fundamentos de Marketing		04				04	72	60
Desenvolvimento de Novos Produtos		04				04	72	60
<b>Módulo II - 3ª fase</b>								
Metodologia Científica e da Pesquisa			02			02	36	30
Gestão de Custos			04			04	72	60
Estatística			04			04	72	60
Comunicação em Vendas			04			04	72	60
Administração da Força de Vendas			04			04	72	60
Seminário Temático I			04			04	72	60
<b>Módulo II - 4ª fase</b>								
Conflito, Negociação e Processo Decisório				04		04	72	60
Gestão Estratégica				04		04	72	60
Marketing de Relacionamento				02		02	36	30
Optativa*				04		04	72	60
Políticas de Preços				04		04	72	60
Análise Financeira e de Crédito				04		04	72	60
<b>Módulo III - 5ª fase</b>								
Gestão de Varejo, Atacado e Logística de Mercado					04	04	72	60
Pesquisa de Mercado					04	04	72	60
Cenários Econômicos					04	04	72	60
Gestão de Serviços					04	04	72	60
Empreendedorismo					04	04	72	60
Seminário Temático II					04	04	72	60
<b>ENADE - Exame Nacional de Desempenho de Estudantes (Componente curricular obrigatório para conclusão do curso)</b>								
TOTAL	20	20	22	22	24	108	1.944	1.620
<b>CARGA HORÁRIA TOTAL: 1.944 horas/aula = 1.620 horas</b>								

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

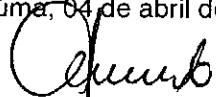
ROL DAS DISCIPLINAS OPTATIVAS*	CRÉDITOS	HORA/AULA 50 MIN.
Psicologia Organizacional e do Trabalho	04	72
Introdução ao Estudo de Libras	04	72
Gestão de Qualidade	04	72
Fundamentos da Importação e Exportação	04	72
Licitações e Contratos Administrativos	04	72
O Novo Gestor	04	72

\*Optativa - Caberá à Coordenação do Curso definir a cada semestre, a partir de consulta aos acadêmicos, qual disciplina optativa será ofertada.

#### 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, 04 de abril de 2012.



**PROF. Dr. GILDO VOLPATO**  
**PRESIDENTE DO CONSU**

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