



Unidade do Ensino Superior
de Graduação

Projeto Pedagógico do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

Referência:
[do CNCST]

Eixo Tecnológico:
[Gestão e Negócios]

Unidade:
[Fatec Assis - R-08]

[2022] / [2º Semestre]





Unidade do Ensino Superior
de Graduação

2022

Versão do Template 4.0.0 - Lançado em 17/06/2022

Recomendamos que este material seja utilizado em seu formato digital, sem a necessidade de impressão.

QUADRO DE ATUALIZAÇÕES

Data de implantação: 2014 / 1º Sem.

Data	Tipo	Documento de validação Instrução, memorando etc.	Detalhamento
2023 / 1º Sem.	Reestruturação	Reconhecimento	Reestruturação do CST em Gestão Comercial conforme orientações/ deliberações.

Expediente CPS

Diretora-Superintendente

Laura Laganá

Vice-Diretora-Superintendente

Emilena Lorenzon Bianco

Chefe de Gabinete

Armando Natal Maurício

Expediente Cesu

Coordenador Técnico

Rafael Ferreira Alves

Diretor Acadêmico-Pedagógico

André Luiz Braun Galvão

Departamento Administrativo

Elisete Aparecida Buttignon

EDI – Equipe de Desenvolvimento Instrucional

Thaís Lari Braga Cilli

Fábio Gomes da Silva

Mauro Yuji Ohara

Responsáveis pelo documento

Taciana Maria Lemes de Luccas





Sumário

1. Contextualização.....	7
1.1 Instituição de Ensino.....	7
1.2 Atos legais referentes ao curso.....	7
2. Organização da educação	8
2.1 Currículo escolar em Educação Profissional e Tecnológica organizado por competências.....	8
2.2 Autonomia universitária	10
2.3 Estrutura Organizacional.....	10
2.4 Metodologia de Ensino-Aprendizagem	10
2.5 Avaliação da aprendizagem - Critérios e Procedimentos.....	11
3. Dados do Curso em Gestão Comercial	14
3.1 Identificação	14
3.2 Dados Gerais	14
3.3 Justificativa.....	14
3.4 Objetivo do Curso	15
3.5 Requisitos e Formas de Acesso.....	15
3.6 Prazos mínimo e máximo para integralização.....	15
3.7 Aproveitamento de Estudos, de Conhecimentos e de Experiências Anteriores.....	16
3.8 Exames de proficiência	16
3.9 Certificados e diplomas a serem emitidos.....	16
4. Perfil Profissional do Egresso	17
4.1 Competências profissionais.....	17
4.2 . Competências socioemocionais	17
4.3 Mapeamento de Competências por Componente	18
4.4 Temáticas Transversais.....	20
4.5 Língua Brasileira de Sinais - Libras.....	20
5. Organização Curricular	21
5.1 Pressupostos da organização curricular.....	21
5.2 Matriz curricular do CST em Gestão Comercial – Fatec Assis.....	22
5.3 Tabela de componentes e distribuição da carga horária	23
5.4 Distribuição da carga horária dos componentes complementares.....	24





6. Ementário	25
6.1 Primeiro Semestre	25
6.1.1 – PGC-007 – Projeto Integrador I – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas	25
6.1.2 – HSO-024 – Desenvolvimento de Competências Socioemocionais – Oferta Presencial – 40 aulas.....	26
6.1.3 – HSO-023 – Responsabilidade Socioambiental – Oferta Presencial – 80 aulas.....	27
6.1.4 – ADM-026 – Administração Geral – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	28
6.1.5 – MMF-011 – Matemática Financeira – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	29
6.1.6 – LPO-026 – Comunicação e Expressão – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	30
6.1.7 – ESP-091 – Espanhol I – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	31
6.1.8 – ING-231 – Inglês I – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	32
6.2 Segundo Semestre	33
6.2.1 – PGC-008 – Projeto Integrador II – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas	34
6.2.2 – CON-020 – Contabilidade e Custos – Oferta Presencial – 80 aulas	35
6.2.3 – CEE-051 – Empreendedorismo e Inovação – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	36
6.2.4 – GPJ-014 – Gestão de Processos – Oferta Presencial – Total de 80 aulas	37
6.2.5 – GCO-003 – Gestão do Conhecimento – Oferta Presencial – Total de 40 aulas	38
6.2.6 – TCE-005 – Fundamentos de Comunicação Empresarial – Oferta Presencial – 40 aulas.....	39
6.2.7 – ESP-092 – Espanhol II – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	40
6.2.8 – ING-232 – Inglês II – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	42
6.3 Terceiro Semestre	43
6.3.1 – PGC-009 – Projeto Integrador III – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas	43
6.3.2 – AGF-038 – Gestão Financeira e Orçamentária – Oferta Presencial – 80 aulas	44
6.3.3 – ISI-028 – Sistemas de Informação – Oferta Presencial – 80 aulas.....	45
6.3.4 – PEM-012 – Comunicação Interna e Endomarketing – Oferta Presencial – Total de 40 aulas	46
6.3.5 – ECN-031 – Economia – Oferta Presencial – 80 aulas	47
6.3.6 – EST-056 – Estatística Aplicada a Gestão – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	48
6.3.7 – ESP-093 – Espanhol III – Oferta Presencial – 40 aulas	49
6.3.8 – ING-233 – Inglês III – Oferta Presencial – 40 aulas.....	50
6.4 Quarto Semestre.....	51
6.4.1 – PGC-010 – Projeto Integrador IV – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas.....	52
6.4.2 – AGR-032 – Gestão de Pessoas – Oferta Presencial – Total de 80 aulas	53
6.4.3 – AGS-026 – Cadeia de Suprimentos – Oferta Presencial – Total de 80 aulas	54
6.4.4 – PEM-011 – Técnicas de Negociação – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	55
6.4.5 – GPJ-015 – Fundamentos de Gestão de Projetos – Oferta Presencial – Total de 40 aulas	56
6.4.6 – IIN-002 – Inteligência de Negócios – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	57
6.4.7 – AGF-041 – Análise de Crédito, Cobrança e Riscos – Oferta Presencial – Total de 40 aulas	58





6.4.8 – MPC-021 – Métodos para a Produção do Conhecimento – Oferta Presencial – Total de 40 aulas	59
6.4.9 – ING-234 – Inglês IV – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	60
6.5 Quinto Semestre	62
6.5.1 – PGC-011 – Projeto Integrador V – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas.....	62
6.5.2 – MKS-003 – Gestão de Marketing – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	63
6.5.3 – MKS-005 – Publicidade e Marketing Digital – Oferta Presencial – Total de 80 aulas..	64
6.5.4 – RPC-004 – Comportamento do Consumidor – Oferta Presencial – Total de 40 aulas....	65
6.5.5 – CED-001 – Comércio Digital – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	66
6.5.6 – DDE-016 – Direito Empresarial – Oferta Presencial – Total de 80 aulas	67
6.5.7 – ING-235 – Inglês V – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	68
6.6 Sexto Semestre.....	70
6.6.1 – PGC-012 – Projeto Integrador VI – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas.....	70
6.6.2 – AGE-030 – Gestão Estratégica – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	71
6.6.3 – ADM-027 – Plano de Negócios – Oferta Presencial – Total de 80 aulas.....	72
6.6.4 – AGQ-034 – Gestão da Qualidade em Serviços – Oferta Presencial – 80 aulas.....	73
6.6.5 – IIN-005 – Gestão Internacional de Negócios – Oferta Presencial – Total de 80 aulas..	74
6.6.6 – MKS-006 – Fundamentos de Marketing de Serviços – Oferta Presencial – Total de 40 aulas.....	75
6.6.7 – ING-236 – Inglês VI – Oferta On-line – Total de 40 aulas.....	76
7. Outros Componentes Curriculares	78
7.1 Trabalho de Graduação.....	78
7.2 Estágio Curricular Supervisionado.....	79
8. Quadro de Equivalências (em caso de reestruturação).....	80
9. Perfis de Qualificação.....	82
9.1 Corpo Docente	82
9.2 Auxiliar Docente e Técnicos-Administrativos	82
9.2.1 Relação dos componentes com respectivas áreas	82
10. Infraestrutura Pedagógica	85
10.1 Resumo da infraestrutura disponível	85
10.2 Apoio ao Discente	85
11. Referências.....	86
12. Referências das especificidades locais.....	87







1. Contextualização

1.1 Instituição de Ensino

Fatec: Assis

Razão social: Faculdade de Tecnologia de Assis Prof. Dr. José Luiz Guimarães

Endereço: Avenida Dom Antônio, 2100, Assis, SP, CEP 19806-900

Decreto de criação: nº 60.318/2014

1.2 Atos legais referentes ao curso

Autorização: Despacho CEE 62015 / 14/05/2015 aprovação do conselho deliberativo

Data	Tipo	Portaria CEE/GP Parecer CD (somente reestruturação)
2020 / 2º Sem.	Reconhecimento/Renovação de Reconhecimento de Curso	CEE 302/2020/ 19/12/2020
2023/ 1º Sem.	Decreto publicado no DOU de 2 de abril de 2014.	60318 de 01/04/2014 – Criação do Curso Presencial – Fatec Assis
2023 / 2º Sem.	Reestruturação	Processo CEETEPS-PRC-2023/06498





2. Organização da educação

A Lei de Diretrizes e Bases da Educação - LDB, de nº 9394/96, organiza a educação no Brasil em sistemas de ensino, com regime de colaboração entre si, determinando sua abrangência, áreas de atuação e responsabilidades. Estão definidos como sistemas de ensino o da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. As instituições de educação superior, mantidas pelo poder público estadual e municipal, estão vinculadas por delegação da União aos Conselhos Estaduais de Educação (BRASIL, 1996). O Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – Ceeteps, por ser uma instituição mantida pelo poder público – Governo do Estado de São Paulo, tem os cursos das Fatecs avaliados pelo Conselho Estadual de Educação de São Paulo – CEE-SP.

2.1 Currículo escolar em Educação Profissional e Tecnológica organizado por competências

A Educação Profissional e Tecnológica (EPT) é um tipo de educação que integra a educação nacional e que, particularmente, visa ao preparo para o trabalho em cargos, funções em empresas ou de modo autônomo, contribuindo para a inserção do cidadão no mundo laboral, uma importante esfera da sociedade.

O currículo em EPT constitui-se no esquema teórico-metodológico, organizado pela categoria “competências”, que orienta e instrumentaliza o planejamento, a sistematização e o desenvolvimento de perfis profissionais, de acordo com as funções do mundo do trabalho, relacionadas a processos produtivos e gerenciais, bem como a demandas sociopolíticas e culturais. É, etimologicamente e metaforicamente, o “caminho”, ou seja, a trajetória percorrida por educandos e educadores, em um ambiente diverso, multicultural, o qual interfere, determina e é determinado pelas práticas educativas.

No currículo escolar, tem-se a sistematização dos conteúdos educativos planejados para um curso ou componente, que visa à orientação das práticas pedagógicas, de acordo com as filosofias subjacentes a determinadas concepções de ensino, de educação, de história e de cultura, sob a tensão das leis e diretrizes oficiais, com suas rupturas e reconfigurações. No currículo escolar em EPT há o planejamento, a sistematização e o desenvolvimento de perfis profissionais, atribuições, atividades, competências, valores e conhecimentos, organizados em componentes curriculares e por eixo tecnológico ou área de conhecimento. É organizado de forma a atender aos objetivos da EPT, de acordo com as funções gerenciais, às demandas sociopolíticas e culturais e às relações de atores sociais da escola.

Em síntese, os conteúdos curriculares são planejados de modo contextualizado a objetivos educacionais específicos e não apenas como uma apresentação à cultura geral acumulada nas histórias das sociedades. Esse é um importante aspecto epistemológico que direciona as frentes de trabalho e os procedimentos metodológicos de elaboração curricular no Ceeteps.

Para além de uma preocupação documental e legal, a pesquisa curricular deve pautar-se, também, em um trabalho de campo, com a formação de parcerias com o setor produtivo para a elaboração de currículos. Portanto, a Unidade Escolar não pode distanciar-se do entorno, tanto o mais próximo geograficamente como um entorno lato, da própria sociedade que acolherá o educando e o egresso dos sistemas educacionais em seu trabalho e em sua vida. No caso da EPT, o contato íntimo e constante com o mundo extraescolar é condição essencial para o sucesso do ensino e para a consecução de uma aprendizagem ativa e direcionada.

O currículo da EPT, como percurso ou “caminho” para o desenvolvimento de competências e conhecimentos que formam o perfil profissional do tecnólogo, segue fontes diversificadas para sua formulação, tendo como instrumento descritivo e normalizador o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia - CNCST (BRASIL, 2016). Outras fontes complementares são utilizadas como pesquisas junto ao setor produtivo, para levantamento das necessidades do mundo do trabalho, além das descrições da Classificação Brasileira de Ocupações – CBO (BRASIL, 2017), sistemas de colocação e de recolocação profissionais.

Considerando-se a Resolução CNE/ CP de nº 1 (BRASIL, 2021), que trata das disposições das Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica, em seu art. 28, destacam-se os preceitos legais para a organização ou proposição do perfil e das competências do nível superior tecnológico,





a exemplo da “produção e a inovação cinética e tecnológica, e suas respectivas aplicações no mundo do trabalho.” (BRASIL, 2021).

A natureza e o diferencial do perfil e das competências do profissional graduado em tecnologia são, também, pautados na Deliberação de nº 70 (CEETEPS, 2021), que “estabelece as diretrizes para os cursos de graduação das Fatecs do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – Ceeteps”:

- I. A organização curricular dos Cursos Superiores de Tecnologia deverá contemplar o desenvolvimento de competências profissionais e será formulada em consonância com o perfil profissional de conclusão do curso, o qual define a identidade do mesmo e caracteriza o compromisso ético da instituição com os seus alunos e a sociedade.
- II. A organização curricular compreenderá as competências profissionais tecnológicas e socioemocionais, incluindo os fundamentos científicos e humanísticos necessários ao desempenho profissional do graduado em tecnologia.
- III. Quando o perfil profissional de conclusão e a organização curricular incluírem competências profissionais de distintas áreas, o curso deverá ser classificado na área profissional predominante. (CEETEPS, 2021).

A interação entre a EPT e o setor produtivo, bem como a “centralidade do trabalho assumido como princípio educativo”, destacam-se como princípios norteadores da construção dos itinerários formativos, conforme as referidas Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica (BRASIL, 2021), o que é de suma importância para o planejamento curricular e sua estruturação em Projetos Pedagógicos de Curso (PPCs):

Art. 3º São princípios da Educação Profissional e Tecnológica:

- I - Articulação com o setor produtivo para a construção coerente de itinerários formativos, com vista ao preparo para o exercício das profissões operacionais, técnicas e tecnológicas, na perspectiva da inserção laboral dos estudantes;
- II - Respeito ao princípio constitucional do pluralismo de ideias e de concepções pedagógicas;
- III - Respeito aos valores estéticos, políticos e éticos da educação nacional, na perspectiva do pleno desenvolvimento da pessoa, seu preparo para o exercício da cidadania e sua qualificação para o trabalho;
- IV - Centralidade do trabalho assumido como princípio educativo e base para a organização curricular, visando à construção de competências profissionais, em seus objetivos, conteúdos e estratégias de ensino e aprendizagem, na perspectiva de sua integração com a ciência, a cultura e a tecnologia. (BRASIL, 2021).

Com as modificações sócio-históricas-culturais no território em contextos nacional e internacional, as atividades de ensino devem responder – e corresponder – às inovações, que incluem digitalização dos processos, atividades de pesquisa e aquisição de conhecimentos culturais. Deve incluir também culturas internacionais, de movimentos indenitários e de vanguarda, para o desenvolvimento individual e de coletividades em uma sociedade diversa, que se quer cidadã, responsável para com o futuro e com as atuais e vindouras gerações.

O currículo da EPT, assim articulado com o setor produtivo e com outras instâncias da sociedade, adotando o trabalho como princípio norteador e planejado pela categoria “competências”, apresenta maior potencialidade para atualização contínua, configurando-se em instrumento dinâmico e moderno que acompanha, necessariamente, as configurações e reconfigurações científicas, tecnológicas, históricas e culturais.

A EPT, dessa forma, assume o compromisso de atender ao seu público-alvo de maneira mais efetiva e que otimize a inserção ou a requalificação de trabalhadores em um contexto de mudanças, de mobilização de conhecimentos e áreas de diversas origens, fontes e objetivos. Ações que convergem para os princípios do pluralismo e da integração na laborabilidade, em uma sociedade marcada por traços cada vez mais fortes de hibridismo, de interdisciplinaridade e de multiculturalidade.

Ressalta-se a necessidade da extensão dos conhecimentos apreendidos para além do universo acadêmico, ou seja, a transposição desse conjunto de valores, competências e habilidades para contextos reais de trabalho, que demandam a apropriação e a articulação dos saberes, das técnicas e das tecnologias para a solução de problemas e proposição de novas questões. A formação para a melhoria de produtos, processos e serviços integra o perfil do graduado em tecnologia.

Nesse cenário, a EPT, acompanhando tendências educacionais e do setor produtivo, sofreu uma profunda mudança de paradigma, de um ensino primordialmente organizado por conteúdos para um ensino voltado ao desenvolvimento de competências, ou seja, que visa mobilizar os conhecimentos e as habilidades práticas para a solução de problemas sociais e profissionais, indo ao encontro das perspectivas de mobilidade social e laboral, que são previstos e favorecidos por uma sociedade mais digitalizada e que trabalha em rede, de modo colaborativo, intercultural e internacionalizado.

Com o ensino por competências, o foco deve estar no alcance de objetivos educacionais bem definidos nos planos curriculares, aliando-se os interesses dos alunos, aos conhecimentos (temas relativos à vida contemporânea e, também, ao cânone cultural de cada sociedade), às habilidades e aos interesses individuais, incluindo as inclinações técnicas, tecnológicas e científicas. Com um currículo organizado para o desenvolvimento





de competências, é possível desenvolver e avaliar conhecimentos, habilidades e experiências intra e extraescolares, bem como manter a dinamicidade e a atualidade das propostas pedagógicas.

No âmbito institucional do Centro Paula Souza, há o claro direcionamento para a elaboração, o desenvolvimento e a gestão curricular por competências, habilidades e aptidões, incluindo o desenvolvimento de práticas na realidade do setor produtivo (empresas e instituições), preferencialmente de modo colaborativo e contínuo.

2.2 Autonomia universitária

A LDB de nº 9394 (BRASIL, 1996) determina, no § 2º do art. 54, que “atribuições de autonomia universitária poderão ser estendidas a instituições que comprovem alta qualificação para o ensino ou para a pesquisa, com base em avaliação realizada pelo poder público”. Autonomia é sinônimo de maturidade acadêmica e de competência. Por ter alcançado essas premissas, a partir de março de 2011, pela Deliberação CEE de nº 106 (SÃO PAULO, 2011), o CEE-SP delegou as seguintes prerrogativas de autonomia universitária ao Ceeteps:

- ▶ Criar, modificar e extinguir, no âmbito do estado de São Paulo, faculdades e cursos de tecnologia, de especialização e de extensão na sua área de atuação, assim como de outros programas de interesse do governo do estado;
- ▶ Aumentar ou diminuir o número de vagas de seus cursos, assim como transferi-las de um período para outro;
- ▶ Elaborar os programas dos cursos;
- ▶ Dar início ao funcionamento dos cursos;
- ▶ Expedir e registrar seus próprios diplomas.

2.3 Estrutura Organizacional

A estrutura organizacional da Fatec segundo o Regimento das Faculdades de Tecnologia, aprovado na Deliberação de nº 31 (CEETEPS, 2016), é apresentada em resumo conforme abaixo:

- I - Congregação;
- II - Câmara de Ensino, Pesquisa e Extensão - CEPE (facultativo);
- III - Diretoria;
- IV - Departamentos ou Coordenadorias de Cursos;
- V - Núcleos Docentes Estruturantes - NDEs;
- VI - Comissão Própria de Avaliação - CPA;
- VII - Auxiliares Docentes;
- VIII - Corpo Administrativo.

2.4 Metodologia de Ensino-Aprendizagem

As metodologias de ensino e avaliação discente adotadas nos Cursos Superiores de Tecnologia do Centro Paula Souza foram concebidas para proporcionar formação coerente com o perfil do egresso postulado no Projeto Pedagógico do Curso. O ensino é pautado pela articulação entre teoria e prática dos componentes curriculares, com a aplicação de suas tecnologias na formação profissional e na formação complementar, na qual a execução de procedimentos discutidos nas aulas consolida o aprendizado e confere ao discente a destreza prática requerida ao exercício da profissão.

Assim, o ensino é pensado e executado de modo a contextualizar o aprendizado, formando um egresso com postura crítica nas questões locais, nacionais e mundiais, com capacidade de inferir no desenvolvimento





tecnológico da profissão, em constante mudança. O constructo da formação do discente está fundamentado na tríade ensino, pesquisa e extensão. As atividades de pesquisa são estimuladas durante o processo de ensino, despertando nos discentes o interesse em participar de ações de iniciação científica, o que permite uma maior reflexão e associação de suas investigações com os conteúdos curriculares trabalhados em aula.

Em resumo, o curso estimula a formação e a construção do espírito científico, são utilizadas metodologias e estratégias de ensino como a abordagem por problema e por projetos, e outras que o docente julgue estar condizente com o PPC, tais como:

- ▶ Metodologias ativas, como sala de aula invertida, estudo de caso, rotação por estações, desafios, entre outras;
- ▶ Aulas expositivas e dialogadas, contemplando ou não atividades;
- ▶ Aulas práticas em laboratórios para sedimentação da teoria;
- ▶ Pesquisas científicas desenvolvidas com possível apresentação em evento científico;
- ▶ Integração entre componentes.

Como suporte ao seu aprendizado, o discente conta ainda com outro recurso, as monitorias, período destinado a estudo livre, que corroboram para implementação das diferentes metodologias adotadas no curso.

2.5 Avaliação da aprendizagem - Critérios e Procedimentos

A avaliação da aprendizagem, no contexto da EPT, é direcionada para a avaliação de competências profissionais. Dessa maneira, a avaliação pode ser entendida como o processo que aprecia e mensura o aprendizado e a capacidade de agir de modo eficaz em contextos profissionais ou em simulações, com a atribuição de conceito (menção, nota numérica), que represente, a partir da aplicação de critérios e de uma escala avaliativa predefinida, o grau de satisfatoriedade e insatisfatoriedade, destaque ou excelência do desenvolvimento de competências.

Já a avaliação de competências, é efetuada por meio de **procedimentos de avaliação**, conjunto de ações de planejamento e desenvolvimento de avaliação formativa e respectivos instrumentos e ferramentas, projetados pelo(a) professor(a). Dentre muitas possibilidades, destaca-se, como procedimento de avaliação cabível no contexto da EPT: o planejamento, a formatação e a proposição, em equipes, de projeto formativo aos alunos, que vise desenvolver protótipo de produto e respectiva apresentação, de forma interdisciplinar, preferencialmente.

Vale lembrar que toda avaliação requer critérios, que, por um consenso de teorias e práticas educacionais, são concebidos como “**critérios de desempenho**” no ensino por competências, ou seja: “juízos de valor”; condições e níveis de aceitabilidade/não aceitabilidade, adequação, satisfatoriedade ou excelência; julgamento de eficiência e eficácia, norma ou padrão de avaliação utilizados pelo(a) professor(a) ou por outros avaliadores.

A avaliação escrita, demonstração prática ou projeto e a respectiva documentação atendem, de forma satisfatória/com excelência, aos objetivos da avaliação formativa em termos de:

- ▶ Coerência/coesão;
- ▶ Relacionamento de ideias;
- ▶ Relacionamento de conceitos;
- ▶ Pertinência das informações;
- ▶ Argumentação consistente;
- ▶ Interlocução – ouvir e ser ouvido;
- ▶ Interatividade, cooperação e colaboração;
- ▶ Objetividade;
- ▶ Organização;
- ▶ Atendimento às normas;





- ▶ Cumprimento das tarefas Individuais;
- ▶ Pontualidade e cumprimento de prazos;
- ▶ Postura adequada, ética e cidadã;
- ▶ Criatividade na resolução de problemas;
- ▶ Execução do produto;
- ▶ Clareza na expressão oral e escrita;
- ▶ Adequação ao público-alvo;
- ▶ Comunicabilidade;
- ▶ Capacidade de compreensão.

A avaliação de competências é pautada, intrinsecamente, nas **evidências de desempenho**, que consiste na demonstração de ações executadas pelos alunos e na avaliação de qualidade e adequação dessas ações em relação às propostas avaliativas. As competências, como capacidades a serem demonstradas e mensuradas, podem ser avaliadas a partir de uma extensa gama de evidências de desempenho. Apresentam-se algumas possibilidades:

- ▶ Realização de pesquisa de mercado contextualizada à proposta avaliativa;
- ▶ Troca de informações e colaboração com membros da equipe, superiores e possíveis clientes;
- ▶ Pesquisa atualizada e relevante sobre bibliografias, experiências próprias e de outros, conceitos, técnicas, tecnologias e ferramentas;
- ▶ Execução de ensaios e testes apropriados e contextualizados;
- ▶ Contato documentado com parceiros, interessados e apoiadores em potencial;
- ▶ Apresentação clara de lista de objetivos, justificativa e resultados;
- ▶ Apresentação de sínteses, análises e avaliações claras e pertinentes ao planejamento e à execução do projeto.

Como prova ou produto entregável, avaliável e dimensionável do desenvolvimento de competências, são necessárias as evidências de produto, ou seja, o conjunto de entregas avaliáveis: resultados das atividades práticas ou teórico-conceituais dos alunos. São possibilidades de evidência de produtos:

- ▶ Avaliação escrita sobre conceitos, práticas e pesquisas abordados;
- ▶ Plano de ações;
- ▶ Monografia;
- ▶ Protótipo com manual técnico;
- ▶ Maquete com memorial descritivo;
- ▶ Artigo científico;
- ▶ Projeto de pesquisa/produto;
- ▶ Relatório técnico – podendo ser composto, complementarmente, por novas técnicas e procedimentos; preparações de pratos e alimentos; modelos de cardápios – ficha técnica de alimentos e bebidas; softwares e aplicativos de registros/licenças;
- ▶ Áreas de cultivo vegetal e produção animal e plano de agronegócio;
- ▶ Áudios, vídeos e multimídia;
- ▶ Sínteses e resenhas de textos;
- ▶ Sínteses e resenhas de conteúdos de mídias diversas;
- ▶ Apresentações musicais, de dança e teatrais;
- ▶ Exposições fotográficas;
- ▶ Memorial fotográfico;





- ▶ Desfiles ou exposições de roupas, calçados e acessórios;
- ▶ Modelo de manuais;
- ▶ Parecer técnico;
- ▶ Esquemas e diagramas;
- ▶ Diagramação gráfica;
- ▶ Projeto técnico com memorial descritivo;
- ▶ Portfólio;
- ▶ Modelagem de negócios;
- ▶ Plano de negócios.

Para o ensino e avaliação de competências em EPT de nível superior, os preceitos de interdisciplinaridade têm muito a contribuir, considerando-se as prerrogativas de um ensino-aprendizagem voltado à solução de problemas, de modo coletivo, colaborativo e comunicativo, com aproveitamento de conhecimentos, métodos e técnicas de vários componentes curriculares e respectivos campos científicos e tecnológicos.

Sob essa perspectiva, a interdisciplinaridade pode ser considerada uma concepção e metodologia de cognição, ensino e aprendizagem, que prevê a interação colaborativa de dois ou mais componentes para a solução e proposição de questões e projetos relacionados a um tema, objetivo ou problema. Desse modo, a valorização e a aplicação contextualizada dos diversos saberes e métodos disciplinares, sem a anulação do repertório histórico produzido e amparado pela tradição, contribuem para a prospecção de novas abordagens e, com elas, um projeto *lato sensu* de pesquisa contínua de produção e propagação de conhecimentos.





3. Dados do Curso em Gestão Comercial

3.1 Identificação

O CST em Gestão Comercial é um do CNCST, no Eixo Tecnológico em Gestão e Negócios.

3.2 Dados Gerais

Modalidade	Híbrido	
Referência	do CNCST	
Eixo tecnológico	Gestão e Negócios	
Carga horária total	<p>Matriz Curricular (MC):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 2.400 horas correspondendo a uma carga de 2.880 aulas de 50 minutos cada <p>Aulas on-line síncronas (20%):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 480 horas <p>Componentes Complementares:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> ▶ Trabalho de Graduação (160 horas) Obrigatório a partir do 5º Semestre <input checked="" type="checkbox"/> ▶ Estágio Curricular Supervisionado (240 horas) Obrigatório a partir do 4º Semestre 	
Duração da hora/aula	50 minutos	
Período letivo	Semestral, mínimo de 100 dias letivos	
Vagas e turnos	40 vagas totais semestrais	<input checked="" type="checkbox"/> Noturno: 40 vagas
Prazo de integralização	Mínimo de 03 anos (06 semestres) Máximo de 05 anos (10 semestres)	
Formas de acesso <small>(De acordo com o Regulamento de Graduação)</small>	<p>I - Processo seletivo vestibular: preenchimento de vagas do primeiro semestre do curso.</p> <p>II - Vagas remanescentes: edital para seleção ao longo do curso.</p>	

3.3 Justificativa

O CST em Gestão Comercial O objetivo do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial é formar profissionais altamente qualificados com visão empreendedora, capazes de entender o processo organizacional e gerar novos conhecimentos, desenvolver estratégias e recursos, gerir fluxos de recursos e informações, desenvolver e dominar processos decisórios com a utilização de novas tecnologias, inovar, solucionar conflitos e enfrentar resistências a mudanças necessárias.





Espera-se desenvolver a capacidade do aluno para desempenhar funções tradicionais, tais como: planejar, organizar, coordenar e controlar os processos organizacionais, buscar atingir os objetivos da empresa, selecionar e definir prioridades, aperfeiçoar as relações empresariais, desenvolver a comunicação interna e externa à organização.

Assis é uma cidade do interior, de médio porte com uma população total de 105.768 mil habitantes (IBGE, 2021), considerado um município com baixos níveis de riqueza, mas com bons indicadores sociais (longevidade e escolaridade) (SEADE, 2022). É também polo regional, sedia a presidência do Consórcio Intermunicipal do Vale do Paranapanema – CIVAP, que congrega 41 municípios.

Parcerias com empresas e a Prefeitura Municipal de Assis facilitam a realização de projetos e a inclusão dos alunos no mercado de trabalho.

3.4 Objetivo do Curso

A formação superior em Gestão Comercial visa preparar pessoas que possam contribuir para o desenvolvimento dos setores da macro e microeconomias, considerando as tendências dos setores produtivos e atendendo à crescente necessidade de profissionais que sejam capazes de suprir as demandas das instituições e de enfrentar os desafios da modernidade.

A área comercial busca conquistar oportunidades de crescimento e novas atividades, que possam ser exploradas para proporcionar o desenvolvimento contínuo dos negócios. Conseqüentemente, busca desenvolver o relacionamento socioeconômico entre instituições e pessoas e, também, fortalecer a competitividade por meio de planejamento e execução de ações compatíveis com as demandas mercadológicas, atentando às questões socioambientais.

Portanto, o Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial propõe-se a desenvolver a visão empreendedora, a compreender os processos organizacionais, a gerar novos conhecimentos, a estabelecer estratégias de gestão, a gerenciar fluxos de recursos e informações, a desenvolver e a dominar processos decisórios com a utilização de novas tecnologias, a inovar, a solucionar conflitos e a enfrentar resistências a mudanças necessárias.

Além disso, o curso pretende desenvolver nos profissionais as competências técnicas, humanas e socioemocionais para atuação no planejamento, avaliação e gestão de pessoas e de processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações.

3.5 Requisitos e Formas de Acesso

O ingresso do aluno se dá pela classificação em processo seletivo vestibular, realizado em uma única fase, com provas dos componentes do núcleo comum do Ensino Médio ou equivalente, em forma de testes objetivos e redação.

Outra forma de acesso é o preenchimento de vagas remanescentes. O ingresso se dá por processo seletivo classificatório por meio de edital (com número de vagas), seguido pela análise da compatibilidade curricular. Podem participar portadores de diploma de Ensino Superior e os discentes de qualquer Instituição de Ensino Superior (transferência de curso).

3.6 Prazos mínimo e máximo para integralização

Para fins de integralização curricular, de acordo com o Regulamento Geral dos Cursos de Graduação, publicado na Deliberação de nº 12 (CEETEPS, 2009), todos os cursos semestrais oferecidos pelas Fatecs terão um prazo mínimo de seis semestres e um prazo máximo igual a 1,5 vezes (uma vez e meia) mais um semestre do em relação ao prazo mínimo sugerido para a sua integralização.





3.7 Aproveitamento de Estudos, de Conhecimentos e de Experiências Anteriores

Poderá ser promovido o aproveitamento de estudos, de conhecimentos e de experiências anteriores, inclusive no trabalho, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão da respectiva qualificação profissional ou habilitação profissional técnica e tecnológica, de acordo com a legislação vigente.

O aproveitamento de competências segue o previsto na LDB de nº 9394 (BRASIL, 1996), que estabelece que o conhecimento adquirido na EPT, inclusive no trabalho, poderá ser objeto de avaliação, reconhecimento e certificação para prosseguimento ou conclusão de estudos. A Resolução CNE/CP de nº 1 (BRASIL, 2021) e os art. 9 e art. 11 da Deliberação de nº 70 (CEETEPS, 2021), facultam ao aluno o reconhecimento de competências profissionais anteriormente desenvolvidas, para fins de prosseguimento ou de conclusão dos estudos.

O aproveitamento de estudos, decorrente da equivalência entre disciplinas cursadas em Instituição de Ensino Superior credenciada na forma da lei, e os exames de proficiência seguem o previsto no Regulamento Geral dos Cursos de Graduação das Fatecs.

3.8 Exames de proficiência

A pedido da Coordenadoria de Curso, a Unidade de Ensino poderá aplicar Exame de Proficiência destinado a verificar se o aluno já possui os conhecimentos que permitem dispensá-lo de cursar disciplinas obrigatórias ou optativas do currículo de seu curso de graduação, de acordo com o Regulamento Geral dos Cursos de Graduação das Fatecs.

3.9 Certificados e diplomas a serem emitidos

Ao concluir o curso, o aluno terá direito ao diploma de Tecnólogo em Gestão Comercial.





4. Perfil Profissional do Egresso

O Tecnólogo em Gestão Comercial está focado nas transações comerciais e tem como perfil profissional a articular-se na organização atendendo as diversas formas de intervenção (varejo, atacado, representação etc.) de qualquer setor. Como conhecedor das condições de viabilidade econômico-financeiro-tributária, dos instrumentos de relacionamento com o cliente e dos princípios da qualidade, atua no planejamento, operação, implantação e atualização de sistemas de informações comerciais que proporcionem maior rentabilidade e flexibilidade ao processo de comercialização. Atua no fluxo de informações com os clientes, proporcionando maior visibilidade institucional da empresa, definindo estratégias de venda de serviços e produtos, gerenciando a relação custo e preço final.

Como campo de atuação o tecnólogo em Gestão Comercial: empresas de beneficiamento de bens de consumo e industriais; empresas de comercialização de insumos; empresas de planejamento, desenvolvimento de projetos, assessoramento técnico e consultoria; empresas prestadoras de serviços de consumo final; empresas varejistas, atacadistas e de representação comercial; institutos e Centros de Pesquisa. Instituições de Ensino, mediante formação requerida pela legislação vigente.

4.1 Competências profissionais

No CST em Gestão Comercial serão desenvolvidas as seguintes competências profissionais:

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado
- ▶ Planejar pesquisas de mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.

4.2 . Competências socioemocionais

Nos Cursos Superiores de Tecnologia, preconiza-se o desenvolvimento das seguintes competências socioemocionais, que podem ser desenvolvidas transversalmente em todos os componentes, em todos os semestres:

- ▶ Demonstrar capacidade de resolver problemas complexos e propor soluções criativas e inovadoras;
- ▶ Desenvolver a visão sistêmica, identificando soluções, respeitando aspectos culturais, éticos, ambientais e sociais no âmbito local, regional e internacional;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas;
- ▶ Empreender ações inovadoras, analisando criticamente a organização, antecipando e promovendo transformações;
- ▶ Administrar conflitos, quando necessário, estabelecer relações e propor um ambiente colaborativo, incentivando o trabalho em equipe;





- ▶ Atuar de forma autônoma na realização de atividades profissionais e na execução de projetos;
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes;
- ▶ Comunicar-se, tanto na língua materna como em língua estrangeira.

4.3 Mapeamento de Competências por Componente

É importante considerar que para desenvolver o perfil do Tecnólogo formado pelas Fatecs além das competências profissionais, esse profissional deve destacar-se por abranger temas relacionados à sustentabilidade e ao atendimento a demandas sociais, históricas, culturais, interculturais, bem como conscientização e ações de preservação e educação ambiental, de respeito a relações étnico-raciais e de inclusão. Com isso, as competências socioemocionais são muito representativas no rol de competências requeridas para o profissional e ser humano do século XXI - são fundamentais para as novas realidades da empregabilidade, para a formação ao longo da vida e para a adaptação às transformações aceleradas, que são vividas na organização do trabalho.

Os componentes curriculares do CST em Gestão Comercial abordam as seguintes competências e temáticas:

Competência profissional ou socioemocional	Componente(s)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Desenvolvimento de Competências Sociais ▶ Fundamentos de Marketing de Serviços ▶ Gestão de Marketing ▶ Gestão Estratégica ▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Contabilidade e Custos ▶ Economia ▶ Estatística Aplicada a Gestão ▶ Gestão Estratégica ▶ Gestão Financeira e Orçamentária ▶ Matemática Financeira ▶ Plano de Negócios ▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Administração Geral (4) ▶ Cadeia de Suprimentos (4) ▶ Empreendedorismo e Inovação (4) ▶ Espanhol I, II, III (2) ▶ Gestão de Marketing (4) ▶ Gestão de Processos (4) ▶ Gestão Estratégica (4) ▶ Inglês I, II, III, IV, V, VI (2) ▶ Plano de Negócios (4) ▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI (4) ▶ Matemática (2) ▶ Tecnologia de Informação (4)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Planejar pesquisas de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Comportamento do Consumidor (2) ▶ Estatística Aplicada a Gestão (2) ▶ Gestão de Marketing (4) ▶ Gestão Estratégica (4) ▶ Plano de Negócios (4) ▶ Tecnologia de Informação (4)





Competência profissional ou socioemocional	Componente(s)
<ul style="list-style-type: none">▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.	<ul style="list-style-type: none">▶ Cadeia de Suprimentos (4)▶ Comportamento do Consumidor (2)▶ Comunicação Empresarial▶ Comunicação e Expressão (4)▶ Comunicação Interna e Endomarketing (2)▶ Espanhol I, II, III (2)▶ Fundamentos da Comunicação Empresarial (2)▶ Fundamentos de Marketing de Serviços (2)▶ Gestão da Qualidade em Serviços (4)▶ Gestão de Processos (4)▶ Inglês I, II, III, IV, V, VI (2)▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI (4)▶ Promoção e Merchandising (2)▶ Técnicas de Negociação (2)
<ul style="list-style-type: none">▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.	<ul style="list-style-type: none">▶ Administração Geral (4)▶ Fundamentos da Gestão de Projetos (2)▶ Gestão de Processos (4)▶ Gestão Estratégica (4)▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI (4)▶ Sistemas de Informação (4)▶ Tecnologia de Informação (4)
<ul style="list-style-type: none">▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.	<ul style="list-style-type: none">▶ Cadeia de Suprimentos (4)▶ Contabilidade e Custos (4)▶ Direito Empresarial (4)▶ Economia (4)▶ Empreendedorismo e Inovação (4)▶ Fundamentos de Marketing de Serviços (2)▶ Gestão de Marketing (4)▶ Gestão Financeira e Orçamentária (4)▶ Matemática Financeira (4)▶ Plano de Negócios (4)▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI (4)
<ul style="list-style-type: none">▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.	<ul style="list-style-type: none">▶ Administração Geral (4)▶ Comunicação Interna e Endomarketing (2)▶ Contabilidade e Custos (4)▶ Desenvolvimento de Competências Sociais (2)▶ Direito Empresarial (4)▶ Fundamentos de Marketing de Serviços (2)▶ Gestão da Qualidade em Serviços (4)▶ Gestão de Marketing (4)▶ Gestão de Pessoas (4)▶ Gestão de Processos (4)▶ Gestão Estratégica (4)▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI (4)▶ Promoção e Merchandising (2)▶ Publicidade e Marketing. Digital (4)▶ Responsabilidade Socioambiental (2)▶ Sistemas de Informação (4)▶ Técnicas de Negociação (2)





Competência profissional ou socioemocional	Componente(s)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Comunicação e Expressão (4) ▶ Comunicação Empresarial ▶ Desenvolvimento de Competências Sociais (2) ▶ Economia (4) ▶ Espanhol I, II, III (2) ▶ Estatística Aplicada a Gestão (2) ▶ Fundamentos da Comunicação Empresarial (2) ▶ Gestão da Qualidade em Serviços (4) ▶ Gestão de Marketing (4) ▶ Gestão de Pessoas (4) ▶ Gestão de Processos (4) ▶ Gestão Estratégica (4) ▶ Gestão Financeira e Orçamentária (4) ▶ Inglês I, II, III, IV, V, VI (2) ▶ Métodos para Produção do Conhecimento (2) ▶ Projeto Integrador I, II, III, IV, V, VI (4) ▶ Propaganda e Marketing. Digital (4)

4.4 Temáticas Transversais

Em consonância com a Lei de nº 9795 (BRASIL, 1999) e com o Decreto de nº 4281 (BRASIL, 2002), que tratam da necessidade de discussão, pelos cursos de graduação, de Políticas de Educação Ambiental, e com a Resolução CNE/CP de nº 1 (BRASIL, 2004), que trata da necessidade da inclusão e discussão da educação das relações étnico-raciais, história e cultura afro-brasileira e africana, bem como a gestão da diversidade e políticas de inclusão e outras temáticas que promovam a reflexão do profissional. Tais temáticas podem ser trabalhadas em forma de eventos e palestras. Evidencia-se, assim, a intenção de trazer ao egresso um olhar holístico sobre a comunidade escolar e a sociedade na qual ela está inserida.

4.5 Língua Brasileira de Sinais - Libras

Em consonância com a Lei nº 10436 (BRASIL, 2002), regulamentada pelo Decreto nº 5626 (BRASIL, 2005), que dispõe sobre a Língua Brasileira de Sinais e versa sobre a necessidade de inclusão de Libras no currículo, há a oferta de Libras, de forma optativa, para os discentes dos Cursos Superiores de Tecnologia do Ceeteps.





5. Organização Curricular

5.1 Pressupostos da organização curricular

A composição curricular do curso está regulamentada de acordo com a Resolução CNE/CP de nº 01 (BRASIL, 2021), que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica, e com a Deliberação de nº 70 (CEETEPS, 2021), que estabelece as diretrizes para os cursos de graduação das Fatecs.

O CST em Gestão Comercial, classificado no Eixo Tecnológico em Gestão e Negócios, propõe uma carga horária total de 2.400 horas, destinada aos componentes curriculares (2880 aulas de 50 minutos), acrescida de 240 horas de estágio curricular supervisionado e 160 horas de trabalho de graduação, perfazendo um total de 2400 horas, contemplando, assim, o disposto na legislação, que atende ao CNCST e às diretrizes internas do Centro Paula Souza.





5.2 Matriz curricular do CST em Gestão Comercial – Fatec Assis

1º semestre	2º semestre	3º semestre	4º semestre	5º semestre	6º semestre
Projeto Integrador I (80 aulas) - R	Projeto Integrador II (80 aulas) - R	Projeto Integrador III (80 aulas) - R	Projeto Integrador IV (80 aulas) - R	Projeto Integrador V (80 aulas) - R	Projeto Integrador VI (80 aulas) - R
Desenvolvimento de Competências Socioemocionais (40 aulas)	Contabilidade e Custos (80 aulas)	Gestão Financeira e Orçamentária (80 aulas)	Gestão de Pessoas (80 aulas)	Gestão de Marketing (80 aulas)	Gestão Estratégica (80 aulas)
Responsabilidade Socioambiental (40 aulas)					
Administração Geral (80 aulas)	Empreendedorismo e Inovação (80 aulas)	Sistemas de Informação (80 aulas)	Cadeia de Suprimentos (80 aulas)	Publicidade e Marketing Digital (80 aulas)	Plano de Negócios (80 aulas)
Matemática Financeira (80 aulas)	Gestão de Processos (80 aulas)	Comunicação Interna e Endomarketing (40 aulas)	Técnicas de Negociação (40 aulas)	Promoção e Merchandising (40 aulas)	Gestão da Qualidade em Serviços (80 aulas)
		Economia (80 aulas)	Fundamentos da Gestão de Projetos (40 aulas)	Comportamento do Consumidor (40 aulas)	
Comunicação e Expressão (80 aulas)	Gestão do Conhecimento (40 aulas)		Estatística Aplicada a Gestão (40 aulas)	Inteligência de Negócios (40 aulas)	Comércio Digital (40 aulas)
	Fundamentos de Comunicação Empresarial (40 aulas)	Análise de Crédito, Cobrança e Riscos (40 aulas)		Direito Empresarial (80 aulas)	
Espanhol I (40 aulas)	Espanhol II (40 aulas)	Espanhol III (40 aulas)	Métodos para a Produção do Conhecimento (40 aulas)	Fundamentos de Marketing de Serviços (40 aulas)	
Inglês I (40 aulas)	Inglês II (40 aulas)	Inglês III (40 aulas)	Inglês IV (40 aulas)		Inglês V (40 aulas)
					Inglês VI (40 aulas)

R = On line síncrono

Atividades Externas à Matriz

Estágio

(240 Horas)

Trabalho de Graduação (TG)

(160 Horas)

aulas/horas semanais: 24a/20h semestrais: 480a/400h	aulas/horas semanais: 24a/20h semestrais: 480a/400h	aulas/horas semanais: 24a/20h semestrais: 480a/400h	aulas/horas semanais: 24a/20h semestrais: 480a/400h Estágio: 80 horas	aulas/horas semanais: 24a/20h semestrais: 480a/400h Estágio: 80 horas TG: 80 horas	aulas/horas semanais: 24a/20h semestrais: 480a/400h Estágio: 80 horas TG: 80 horas

DISTRIBUIÇÃO DAS AULAS POR EIXO FORMATIVO

Básicas	Aulas	%	Profissionais	Aulas	%	Linguas e Multidisciplinares	Aulas	%
Matemática e Estatística	120	4,2	Projetos (Integrador, Acadêmico, etc)	480	16,7	Comunicação em Língua Portuguesa	120	4,2
Metodologias de Pesquisa	40	1,4	Tecnológicas Específicas para o Curso	1440	50,0	Comunicação em Língua Estrangeira	360	12,5
Administração e Economia	160	5,6				Multidisciplinar	160	5,6
TOTAL	320	11,1	TOTAL	1920	66,7	TOTAL	640	22,2
2400 Horas			2880 Aulas			100,0 %		

RESUMO DE CARGA HORÁRIA:

2880 aulas à 2400 horas (atende CNCST, conforme del 86 de 2009, do CEE-SP e diretrizes internas do CPS)

+ 160 horas de Trabalho de Graduação + 240 horas de Estágio = 2.800 horas





5.3 Tabela de componentes e distribuição da carga horária

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
1º	1	PGC-007	Projeto Integrador I	On-line	-	-	-	80	80
	2	HSD-024	Desenvolvimento de Competências Socioemocionais	Presencial	40	-	-	-	40
	3	HSD-023	Responsabilidade Socioambiental	Presencial	40	-	-	-	40
	4	ADM-026	Administração Geral	Presencial	80	-	-	-	80
	5	MMF-011	Matemática Financeira	Presencial	80	-	-	-	80
	6	LPO-026	Comunicação e Expressão	Presencial	80	-	-	-	80
	7	ESP-091	Espanhol I	Presencial	40	-	-	-	40
	8	ING-231	Inglês I	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	-	-	80	480

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
2º	1	PGC-008	Projeto Integrador II	On-line	-	-	-	80	80
	2	CON-020	Contabilidade e Custos	Presencial	80	-	-	-	80
	3	CEE-051	Empreendedorismo e Inovação	Presencial	80	-	-	-	80
	4	GPJ-014	Gestão de Processos	Presencial	80	-	-	-	80
	5	GCO-003	Gestão do Conhecimento	Presencial	40	-	-	-	40
	6	TCE-005	Fundamentos de Comunicação Empresarial	Presencial	40	-	-	-	40
	7	ESP-092	Espanhol II	Presencial	40	-	-	-	40
	8	ING-232	Inglês II	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	-	-	80	480

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
3º	1	PGC-009	Projeto Integrador III	On-line	-	-	-	80	80
	2	AGF-038	Gestão Financeira e Orçamentária	Presencial	80	-	-	-	80
	3	ISI-028	Sistemas de Informação	Presencial	-	80	-	-	80
	4	PEM-012	Comunicação Interna e Endomarketing	Presencial	40	-	-	-	40
	5	ECN-031	Economia	Presencial	80	-	-	-	80
	6	EST-056	Estatística Aplicada a Gestão	Presencial	40	-	-	-	40
	7	ESP-093	Espanhol III	Presencial	40	-	-	-	40
	8	ING-233	Inglês III	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					320	80	-	80	480

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
4º	1	PGC-010	Projeto Integrador IV	On-line	-	-	-	80	80
	2	AGR-032	Gestão de Pessoas	Presencial	80	-	-	-	80
	3	AGS-026	Cadeia de Suprimentos	Presencial	80	-	-	-	80
	4	PEM-011	Técnicas de Negociação	Presencial	40	-	-	-	40
	5	GPJ-015	Fundamentos da Gestão de Projetos	Presencial	40	-	-	-	40
	6	IIN-002	Inteligência de Negócios	Presencial	40	-	-	-	40
	7	AGF-041	Análise de Crédito, Cobrança e Riscos	Presencial	40	-	-	-	40
	8	MPC-021	Métodos para a Produção do Conhecimento	Presencial	40	-	-	-	40
	9	ING-234	Inglês IV	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	-	-	80	480





Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
5º	1	PGC-011	Projeto Integrador V	On-line	-	-	-	80	80
	2	MKS-003	Gestão de Marketing	Presencial	80	-	-	-	80
	3	MKS-005	Publicidade e Marketing Digital	Presencial	80	-	-	-	80
	4	MKS-004	Promoção e Merchandising	Presencial	40	-	-	-	40
	5	RPC-004	Comportamento do Consumidor	Presencial	40	-	-	-	40
	6	CED-001	Comércio Digital	Presencial	40	-	-	-	40
	7	DDE-016	Direito Empresarial	Presencial	80	-	-	-	80
	8	ING-235	Inglês V	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	-	-	80	480

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
6º	1	PGC-012	Projeto Integrador VI	On-line	-	-	-	80	80
	2	AGE-030	Gestão Estratégica	Presencial	80	-	-	-	80
	3	ADM-027	Plano de Negócios	Presencial	80	-	-	-	80
	4	AGQ-034	Gestão da Qualidade em Serviços	Presencial	80	-	-	-	80
	5	IIN-005	Gestão Internacional de Negócios	Presencial	80	-	-	-	80
	6	MKS-006	Fundamentos de Marketing de Serviços	Presencial	40	-	-	-	40
	7	ING-236	Inglês VI	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	-	-	80	480

Total de aulas do curso					2320	80	-	480	2880
--------------------------------	--	--	--	--	-------------	-----------	----------	------------	-------------

5.4 Distribuição da carga horária dos componentes complementares

No CST em Gestão Comercial há previsão de componentes complementares.

Sigla	Aplicável ao CST	Componente Complementar	Total de horas	Obrigatoriedade
TGC-004/TGC-005	X	Trabalho de Graduação I e II	160 horas	Sim
EGC-003	X	Estágio Curricular Supervisionado	240 horas	Sim





6. Ementário

6.1 Primeiro Semestre

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
1º	1	PGC-007	Projeto Integrador I	On-line	-	-	-	80	80
	2	HSO-024	Desenvolvimento de Competências Socioemocionais	Presencial	40	-	-	-	40
	3	HSO-023	Responsabilidade Socioambiental	Presencial	40	-	-	-	40
	4	ADM-026	Administração Geral	Presencial	80	-	-	-	80
	5	MMF-011	Matemática Financeira	Presencial	80	-	-	-	80
	6	LPO-026	Comunicação e Expressão	Presencial	80	-	-	-	80
	7	ESP-091	Espanhol I	Presencial	40	-	-	-	40
	8	ING-231	Inglês I	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400			80	480

6.1.1 – PGC-007 – Projeto Integrador I – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Demonstrar capacidade de resolver problemas complexos e propor soluções criativas e inovadoras;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes

Objetivos de Aprendizagem

▶ O projeto a ser desenvolvido pelos alunos tem duas faces: a primeira, de natureza teórica, visa resgatar e integrar os conteúdos estudados nas demais disciplinas oferecidas no primeiro semestre do curso; já a segunda, de natureza prática, visa à elaboração de um projeto que demande os conhecimentos estudados em cada disciplina. O desenvolvimento desse projeto em grupos deve estimular a capacidade de trabalho em equipe e a autonomia dos alunos na organização e autogerenciamento da equipe. Assim, o PI torna-se o espaço para o desenvolvimento da criatividade e da proatividade, competências essenciais para o futuro gestor comercial.





▶ **Ementa**

[Caracterização, concepção e desenvolvimento de um projeto; Descrição da organização (setor atividade, forma jurídica); Diferencial da organização em produtos/ serviços; Identificação e descrição das diretrizes para responsabilidade social na organização (Ética, valores e transparência; Valorização empregados e colaboradores; Meio ambiente; Parceiros e Fornecedores (envolvimento); Clientes e consumidores (proteção); Comunidade; Comprometimento com o bem comum).]

▶ **Metodologias Propostas**

[Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.]

▶ **Bibliografia Básica**

- BRANCO, R.H.F; KEELING, R. **Gestão de Projetos** – uma abordagem global. São Paulo: Saraiva Uni, 2018
- LEITE, D.E.S; JUNIOR, R.V.; BRANCO, R.H.F. **Gestão Colaborativa de Projetos: a combinação de Design Thinking e ferramentas práticas para gerenciar seus projetos.** São Paulo: Saraiva Uni, 2016.
- MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Administração de Projetos.** São Paulo: Atlas, 2010.

▶ **Bibliografia Complementar**

- BARBIERI, José Carlos; CAJAZEIRA, Jorge Emanuel Reis. **Responsabilidade social empresarial e empresa sustentável: da teoria à prática.** São Paulo: Saraiva, 2016.
- DIAS, Reinaldo. **Gestão ambiental: responsabilidade social e sustentabilidade.** São Paulo: Atlas, 2017.]

6.1.2 – HSO-024 – Desenvolvimento de Competências Socioemocionais – Oferta Presencial – 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos;
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação;
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização]

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Fornecer aos alunos as bases do comportamento humano, visando à aquisição de competências socioemocionais, necessárias ao autoconhecimento e gerenciamento social e emocional.]

▶ **Ementa**





Personalidade e emoções. Percepção. Motivação. Inteligência Emocional e Inteligências Múltiplas. Processo de comunicação e relação inter e intrapessoal. Gestão Emocional.

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- ANTUNES, Lucedile (compilador). **Soft skills: competências essenciais para os novos tempos**. São Paulo: Literare Books International, 2020.
- DWECK, Carol. **Mindset: A nova psicologia do sucesso**. Objetiva, 2017.
- FIORELLI, José Osmir. **Psicologia para administradores: integrando teoria e prática**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

▶ **Bibliografia Complementar**

- DEL PRETTE, A.; DEL PRETTE, Z. A. P. **Competência Social e Habilidades Sociais: manual teórico-prático**. Petrópolis: Editora Vozes, 2018.
- SCHULTZ, Duane P, Schultz, Sydney E. **Teorias da personalidade**. Cengage Learning; 2021.

6.1.3 – HSO-023 – Responsabilidade Socioambiental – Oferta Presencial – 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização;
- ▶ Assessorar a empresa na aplicação de práticas socioambiental

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Promover a compreensão sobre as dinâmicas organizacionais e as relações com a responsabilidade social e ambiental, sob a ótica *Environmental, Social and Governance* (Ambiental, Social e Governança).XXX

▶ **Ementa**

Conceitos básicos de políticas públicas, regulamentações e práticas de gestão da Responsabilidade Socioambiental. Definição de estratégias para sustentabilidade corporativa. Identificação e descrição das diretrizes na organização. Ética, valores e transparência. Valorização empregados e colaboradores. Meio ambiente. Parceiros e Fornecedores (envolvimento). Clientes e consumidores (proteção). Comunidade. Comprometimento com o bem comum. Ferramentas para auditar e comunicar as ações desenvolvidas. O ISE – Índice de Sustentabilidade Empresarial, as melhores ações sociais e sustentáveis e a participação na Bolsa de Valores (BM&FBovespa).

▶ **Metodologias Propostas**

Sala de Aula Invertida, Rotação por Estações, ABP, Aulas expositivas, estudos de casos, debates.





▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[Seminário, trabalho, pesquisa, prova dissertativa, relatórios, outros instrumentos de avaliação adotados pelo docente.]

▶ **Bibliografia Básica**

- BARBIERI, José Carlos; CAJAZEIRA, Jorge Emanuel Reis. **Responsabilidade social empresarial e empresa sustentável: da teoria à prática.** São Paulo: Saraiva, 2016.
- DIAS, Reinaldo. **Gestão ambiental: responsabilidade social e sustentabilidade.** São Paulo: Atlas, 2017.
- TACHIZAWA, Takeshy. **Gestão e Responsabilidade Social e Corporativa.** São Paulo: Atlas, 2019.

▶ **Bibliografia Complementar**

- STADLER, Adriano. **Empreendedorismo e Responsabilidade Social.** Rio de Janeiro: Intersaberes, 2014.
- SANTOS, F.A. **Ética Empresarial: políticas de responsabilidade social em 5 dimensões.** São Paulo: Atlas, 2014.

6.1.4 – ADM-026 – Administração Geral – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização
- ▶ Desenvolver a visão sistêmica, identificando soluções, respeitando aspectos culturais, éticos, ambientais e sociais no âmbito local, regional e internacional.
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Conhecer e compreender as origens e evolução da administração. Aprender e discernir as estruturas organizacionais as funções, hierarquias, seus sistemas, processos, recursos, métodos de gestão, aspectos técnicos, humanos e sociais que interagem entre si.]

▶ **Ementa**

[Conceituação histórica das principais teorias da administração, bem como suas principais funcionalidades e particularidades no ambiente empresarial: Abordagem Clássica da Administração (Teoria Científica, Teoria Clássica); Abordagem Humanística, bem como o ambiente organizacional pessoas, cultura, mudanças, processo decisório; O papel do gestor no processo Decisório; Abordagem Neoclássica (Departamentalização); Administração Sistêmica, sistemas sociais, políticos e econômicos; Abordagem Contingencial (Teoria da Contingência); Novas tendências em administração.]

▶ **Metodologias Propostas**

[Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.]





▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- SOBRAL, Filipe; PECL, Alketa. **Administração: Teoria e Prática no Contexto Brasileiro**. São Paulo: Pearson, 2013.
- MAXIMIANO, A. C. A. **Introdução à administração**. São Paulo: Atlas, 2004.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração: Uma visão abrangente da moderna administração das organizações**. 10^o edição. São Paulo: Atlas, 2020.

▶ **Bibliografia Complementar**

- CHIAVENATO, Idalberto. **Iniciação à administração geral**. 3. ed. Barueri: Manole, 2009;
- LACOMBE, F. **Teoria geral da administração**. São Paulo: Saraiva, 2009.

6.1.5 – MMF-011 – Matemática Financeira – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária;
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Compreender a utilização da matemática financeira no desenvolvimento da atividade profissional, bem como utilizar calculadora financeiras para a tomada de decisões estratégicas. Analisar, interpretar e redigir textos e análises a partir de planilhas e gráficos.

Ementa

Porcentagem. Juros Simples. Juros Compostos. Descontos (simples e comercial). Taxas de Juros. Séries Perpétuas. Amortização de Empréstimos. Anuidades ou Séries de Pagamentos. Sistemas de Amortização (Price, SAC e SAM). Operação de softwares e calculadoras para as operações de capitalização e desconto

Metodologias Propostas

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- BRANCO, A. C. C. **Matemática Financeira Aplicada: método algébrico, HP-12C, Microsoft Excel**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.





- ASSAF NETO, A. **Matemática Financeira e suas Aplicações**. São Paulo: Atlas. 2008.
- VIEIRA SOBRINHO, José Dutra. **Matemática financeira**. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

▶ Bibliografia Complementar



- MUROLO, Afrânio. **Matemática aplicada a Administração, Economia e Contabilidade**. 2.ed. São Paulo: Thomson Pioneira, 2011.
- PUCCINI, Abelardo de Lima. **Matemática financeira: Objetiva e Aplicada**. 7.ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

6.1.6 – LPO-026 – Comunicação e Expressão – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Redigir textos profissionais especializados.
- ▶ Aplicar conhecimentos protocolares.
- ▶ Comunica-se em língua materna.
- ▶ Desenvolver e aplicar raciocínio linguístico; compreender o conceito de variante linguística e a utilização da Variante Padrão (VP) e aplicação de regras nas situações que a exigem; compreender e aplicar o conceito de adequação linguística nos diferentes contextos cotidianos, orais e escritos; reconhecer diferentes gêneros e tipos textuais e suas características; aprimorar fluência, compreensão e produção de textos orais e escritos; produzir textos do gênero acadêmico, técnico e profissional.

▶ Objetivos de Aprendizagem

Compreender a função da comunicação e da informação no contexto social e na área de formação do curso; desenvolver a capacidade de falar em público e organizar ideias de modo claro, preciso e criativo; demonstrar consciência linguística; diferenciar conceitos de variantes linguísticas; relacionar domínio de variante padrão aos conceitos de correção linguística e hipercorreção; identificar características específicas e gerais dos gêneros e tipologias textuais; ampliar competência de leitura e compreensão de textos, de expressão oral e escrita; compreender e aplicar tópicos relevantes de sintaxe, morfologia, ortografia e acentuação, de forma contextualizada; interpretar e produzir, com correção linguística, textos de diversos gêneros e tipos sobre temáticas atuais e multidisciplinares, inclusive em meios digitais; entender os processos de comunicação intertextual, hipertextual, multimodal e de multiletramento, com criticidade, estabelecendo associações e correlações de conhecimentos e experiências; analisar e produzir textos acadêmicos e técnicos mais utilizados na área de formação: artigo científico, resenha, resumo, relatório, portfólios, infográficos, mapas conceituais, entre outros.

▶ Ementa

Informação e comunicação: conceitos e aplicações; tipologias e gêneros textuais: definições, contextos, finalidades, textualização, intertextualização, hipertextualização, multimodalismo e multiletramento; compreensão e interpretação de textos e repertório de conhecimentos do leitor no processo de construção de sentidos para o texto; diferentes contextos de uso da língua e diversos gêneros textuais, inclusive digitais; língua e variações linguísticas, variantes padrão, de prestígio e sem prestígio, correção linguística e hipercorreção; variações linguísticas no contexto profissional: linguagem formal (utilização das marcas de estilo) e informal: níveis de linguagem aplicados a situações; gramática contextualizada a partir de textos e da língua em uso; estratégias de leitura, análise e produção de textos diversos, orais e escritos.

▶ Metodologias Propostas





Aulas expositivo-dialogadas; indicação de leituras prévias (sala de aula invertida); leitura compartilhada; debates sobre leituras; produção textual colaborativa.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliação da compreensão das leituras prévias por meio da participação em debates e atividades em grupo; atividades de autocorreção dos textos produzidos, avaliação das competências socioemocionais, tais como: trabalho em equipe, comunicação, criatividade, entre outras.

▶ **Bibliografia Básica**

- BRASILEIRO, A. M. M. **Como produzir textos acadêmicos e científicos**. São Paulo: Contexto, 2021. ISBN 9786555410051.
- VIEIRA, F. E.; FARACO, C. A. **Escrever na universidade: fundamentos**. São Paulo: Parábola Editorial, 2019. v. 1. ISBN 9788579341571.
- _____. **Escrever na universidade: texto e discurso**. 1. ed. São Paulo: Parábola editorial, 2019. v. 2. ISBN 9788579341700.

▶ **Bibliografia Complementar**

- NEVES, M. H. M. **A Gramática do português revelada em textos**. 1. ed. São Paulo: Editora UNESP, 2018. ISBN 9788539303960.
- RIBEIRO, A. E. **Multimodalidade, textos e tecnologias: provocações para a sala de aula**. 1 ed. São Paulo: Parábola Editorial, 2021. ISBN 9786588519158.

6.1.7 – ESP-091 – Espanhol I – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Interagir utilizando habilidades comunicativas básicas, reconhecer, fornecer e retransmitir informações pessoais e que lhe sejam familiares, em mensagens, avisos ou e-mails. Compreender e produzir textos, instruções e comandos utilizados em situações comunicativas concretas e previstas, nas esferas do cotidiano e no âmbito profissional. Perguntar e fornecer informações sobre rotina pessoal e de trabalho, apresentar-se e cumprimentar. Preencher formulários, de forma presencial ou on-line. Adquirir e utilizar os recursos linguísticos orais e escritos (textuais, sintáticos, léxicos, morfológicos e fonéticos). Compreender a diversidade cultural dos países hispano-falantes e seu contraste com nossa cultura.

▶ **Ementa**

Introdução às funções comunicativas da língua espanhola para fins específicos, com ênfase na compreensão e produção de gêneros discursivos orais, escritos e multimodais, em consonância com as situações profissionais específicas, de modo a utilizar estruturas léxico-gramaticais simples, considerando aspectos





socioculturais do mundo hispânico e as variantes da língua, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de formação profissional.]

▶ **Metodologias Propostas**

[Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[Avaliação Diagnóstica (nivelamento); Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva.]

▶ **Bibliografia Básica**

- CASTRO, F. **Uso de la gramática española**: nivel elemental. Nueva edición. Madrid: Edelsa, 2020. ISBN 9783125358539.]
- FERNÁNDEZ; A. N.; PROST, G. N. **Al dí@**: curso inicial de español para los negocios. Madrid: SGEL, 2015. ISBN 9788497782913.]
- PRADA, M; MARCÉ, P. **Entorno laboral**: nivel A1/B1. Español lengua extranjera. Edición ampliada. Madrid: Edelsa Grupo Didascalía S.A., 2017. ISBN 9788490817322.]

▶ **Bibliografia Complementar**

- [LAGO, A. F. ; LÓPEZ, C. I. R. ; HERNÁNDEZ, A. M. C. **Español para el comercio mundial del siglo XXI**: términos y expresiones esenciales em el mundo de los negocios. Editorial Edinumen, 2017. ISBN 9788498486346.
- PALOMINO, M. A. **Correo comercial**: técnicas y usos. Madrid: Edelsa, 2015. ISBN 9788490816004.]

6.1.8 – ING-231 – Inglês I – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional.]

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Reconhecer, fornecer e retransmitir informações pessoais e familiares, sobre locais, datas e horários, como em mensagens, avisos ou e-mails. Compreender e produzir instruções e comandos simples e familiares. Falar brevemente sobre si e descrever sentimentos. Perguntar e fornecer informações sobre rotina pessoal e de trabalho, apresentar-se e cumprimentar. Preencher formulários, de forma presencial ou on-line. Identificar aspectos socioculturais e interculturais das comunidades falantes da língua-alvo.]





▶ **Ementa**

Introdução às funções comunicativas da língua inglesa, de modo a desenvolver a compreensão e produção oral e escrita, com uso de estruturas léxico-gramaticais simples, abordando aspectos socioculturais, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de formação profissional.

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliação Diagnóstica (nivelamento); Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva.

▶ **Bibliografia Básica**

- HUGES, J. et al. **Business result elementary**: student's book with online practice. 2nd edition. New York: Oxford University Press, 2017. ISBN 9780194738668.
- O'KEEFFE, M. et al. **Business partner A1**: coursebook with digital resources. São Paulo: Pearson Universidades, 2020. ISBN 9781292233512.
- OXENDEN, C.; LATHAM-KOENIG, C. **American english file 1**: student's book Pk with online practice. 3rd edition. New York: Oxford University Press, 2019. ISBN 9780194906166.

▶ **Bibliografia Complementar**

- CARTER, R.; NUNAN, D. **Teaching english to speakers of other languages**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. ISBN 9781138824676.
- POWELL, M. et al. **In Company 3.0**: elementary. 3rd edition. São Paulo: Macmillan do Brasil, 2015. ISBN 9780230455009.

6.2 Segundo Semestre

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
2º	1	PGC-008	Projeto Integrador II	On-line	-	-	-	80	80
	2	CON-020	Contabilidade e Custos	Presencial	80	-	-	-	80
	3	CEE-051	Empreendedorismo e Inovação	Presencial	80	-	-	-	80
	4	GPJ-014	Gestão de Processos	Presencial	80	-	-	-	80
	5	GCO-003	Gestão do Conhecimento	Presencial	40	-	-	-	40
	6	TCE-005	Fundamentos de Comunicação Empresarial	Presencial	40	-	-	-	40
	7	ESP-092	Espanhol II	Presencial	40	-	-	-	40
	8	ING-232	Inglês II	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	80	-	-	480





6.2.1 – PGC-008 – Projeto Integrador II – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Demonstrar capacidade de resolver problemas complexos e propor soluções criativas e inovadoras;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes

Objetivos de Aprendizagem

Empreender uma experiência pragmática, aplicando em situações reais habilidades e conhecimentos com atitude proativa, construindo dessa forma competências profissionais e diferenciais competitivos. Resgatar conteúdos teóricos estudados nas diversas disciplinas e desenvolver uma postura proativa frente ao processo de aprendizagem.

Ementa

Descrever os processos organizacionais e suas características para o sistema de inovação; Instrumentos e análise de gestão de processos; Análise de cenários; Análise e distribuição de trabalho; Formas de financiamento da Inovação – Investimento/ Crédito; Indicadores de Inovação.

Metodologias Propostas

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente

Instrumentos de Avaliação Propostos

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

Bibliografia Básica

- ARAUJO, Luis Cesar G de; GARCIA, Adriana Amadeu; MARTINES, Simone. **Gestão de Processos** – melhores resultados e excelência organizacional. São Paulo: Gen-Atlas, 2016.
- TIDD, Joe; BESSANT, John. **Gestão da Inovação**: Integrando Tecnologia, Mercado E Mudança Organizacional. Rio de Janeiro: Artmed, 2015.





- TIGRE, Paulo. **Gestão da Inovação**: A Economia da Tecnologia no Brasil - 2ª Ed. Rio de Janeiro: Campus, 2014.

▶ **Bibliografia Complementar**

- [PROENÇA, Adriano et al (org.). **Gestão da Inovação e Competitividade no Brasil**: da teoria para a prática. Porto Alegre, RS: Bookman, 2015.
- SCHERER, Felipe Ost; CARLOMAGNO, Maximiliano Selistre. **Gestão da Inovação na Prática**: como aplicar conceitos e ferramentas para alavancar a inovação. 2. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2016.]

6.2.2 – CON-020 – Contabilidade e Custos – Oferta Presencial – 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Atuar de forma autônoma na realização de atividades profissionais e na execução de projetos.
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Aplicar os conceitos da contabilidade, da gestão dos custos para viabilizar o entendimento das particularidades dos segmentos de negócios, para compreender suas classificações e os rateios de custos de identificação e do volume de produção, apuração do resultado e fornecimento de informações para as tomadas de decisões. Compreender a composição do custo para os produtos e serviços, além do impacto na formação do preço do produto acabado e do resultado apurado. Desenvolver habilidades de elaborar relatórios, analisar e utilizar as demonstrações contábeis como instrumento de gestão para o gerenciamento da empresa. Conhecer normas contábeis brasileiras e princípios de custos para a adequação ao padrão contábil internacional IFRS.

▶ **Ementa**

Fundamentos da contabilidade (vertentes de avaliação; conceitos usualmente aplicados e patrimônio). Planos de contas (aplicações). Eventos permutativos, contas e demonstrativos patrimoniais. Eventos modificativos, contas e demonstrativos de resultados. Receitas e despesas. Conceitos de custo em função do produto e do volume: custos diretos e indiretos e custos fixos, variáveis e mistos. Classificação dos gastos em investimentos/custos/despesas/perdas. Cálculo do desgaste dos ativos, depreciação, amortização e exaustão. Custo das Mercadorias/Produtos Vendidos. Princípios contábeis aplicados à contabilidade de custos. Custeio por absorção e custos para decisão (relação custo x volume x lucro). Custeio Variável para gestão. Margem de contribuição. Ponto de equilíbrio. Elaboração das demonstrações contábeis. Análise econômico-financeira. Demonstrações Financeiras/Contábeis (Balanço Patrimonial, DRE, DMPL, Fluxo de Caixa, DVA e notas explicativas). Análise de Balanços e DRE (horizontal e vertical). Interpretação das demonstrações contábeis. Adequação do padrão contábil brasileiro ao IFRS.

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.





▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- EQUIPE DE PROFESSORES DA FEA/USP. Diversos autores. **Contabilidade Introdutória**. Livro texto. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2019
- IUDICIBUS, S. de. MARION, J. C. **Curso de contabilidade para não contadores**: para as áreas de administração, economia, direito e engenharia. 8. ed. São Paulo: Atlas, São Paulo, 2018
- SZUSTER, N., et al. **Contabilidade geral**: introdução à Contabilidade Societária. 4. ed. São Paulo: Gen Atlas, 2013

▶ **Bibliografia Complementar**

- BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de Custos e Formação de Preços**: com aplicação na calculadora HP e no Excel. 7. ed. São Paulo: Gen Atlas, 2019
- CREPALDI, S. A. **Curso Básico de Contabilidade de Custos**. 4. ed. São Paulo: Gen Atlas, 2009. |

6.2.3 – CEE-051 – Empreendedorismo e Inovação – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

| Compreender as dinâmicas que envolvem o empreendedorismo e a inovação sob o viés mercadológico e profissional. Conhecer a relação entre criatividade e inovação e a relevância da Ciência, Tecnologia e Inovação (CT&I) para a realidade organizacional e empresarial. |

▶ **Ementa**

| Apresentação da relação entre empreendedorismo e desenvolvimento socioeconômico, conceitos de empreendedorismo, intraempreendedorismo associado à perfis comportamentais do profissional e/ou criador, tipos de empreendedorismo, relação do empreendedorismo e a inovação, conceitos e tipos de Inovação (OCDE), startups, Incubadoras, parques tecnológicos, marcos regulatórios, legislativos e institucionais da inovação, APLs, Clusters, Inteligência Competitiva. Dinâmicas de criatividade-inovação. Gestão de P&D e Inovação. Cases de aplicação de inovação em empreendedorismo. |

▶ **Metodologias Propostas**

| As metodologias propostas no processo de aprendizagem serão: Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Ensino híbrido, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Seminários e discussões, Storytelling. |





▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[Os instrumentos de avaliação do processo de ensino/aprendizagem serão: Atividades online, Autoavaliação, Avaliação diagnóstica, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Prova dissertativa, Simulados, Trabalhos em grupos, Trabalhos individuais.]

▶ **Bibliografia Básica**

Dornelas, J. C. A. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. São Paulo: Empreende. 2018)

TIDD, J.; BESSANT, J. **Gestão da Inovação**. Porto Alegre: Bookman. 2015.)

TIGRE, P. B. **Gestão da Inovação - Uma Abordagem Estratégica, Organizacional e de Gestão de Conhecimento**. São Paulo: Gen Atlas. 2019)

▶ **Bibliografia Complementar**

- DRUCKER, Peter. **Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios**. São Paulo: Cengage do Brasil. 2016.
- RIES, E. **O Estilo Startup: Como as empresas modernas usam o empreendedorismo para se transformar e crescer**. Rio de Janeiro: Leya: 2018.]

6.2.4 – GPJ-014 – Gestão de Processos – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas.
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Desenvolver a capacidade analítica e prescritiva, compreendendo na prática a utilidade e aplicabilidade das ferramentas e dos instrumentos de sistematização de processos no âmbito empresarial. Compreender a relevância de gerir por processos nas organizações, independentemente de seu porte empresarial.]

▶ **Ementa**

[Racionalização: as três gerações da racionalização do trabalho e a padronização. A abordagem administrativa da gestão por processos: fundamentação teórica a teoria geral de sistemas. A Gestão da qualidade na gestão por processos: Infraestrutura e Suporte para a gestão por processos. Mapeamento dos processos, normas e procedimentos para gestão por processos: fluxograma. Ferramentas e instrumentos para a Gestão por Processos. Indicadores de desempenho a partir da visão por processos e seus tipos: *Balanced Scorecard*. Técnicas de levantamento de dados: instrumento de levantamento de informações e análise organizacional. A tecnologia da informação e os sistemas de apoio a gestão por processos: BPM. Cases em gestão de processos.]





▶ **Metodologias Propostas**

[Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.]

▶ **Bibliografia Básica**

- ARAÚJO, Luis César G. De. **Organização, Sistemas e Métodos e as tecnologias de gestão Comercial**. 4. ed. São Paulo. Atlas, 2017.
- DE SORDI, J.O. **Gestão por processos: uma abordagem da moderna administração**. São Paulo: Saraiva, 2017)
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Administração de processos: conceitos, metodologia e práticas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011)

▶ **Bibliografia Complementar**

- BARBARÁ, S. **Gestão por processos: Fundamentos, Técnicas e Modelos de Implementação**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2008.
- PAIM, Rafael [et.al.] **Gestão de Processos: pensar, agir e aprender**. Porto Alegre: Bookman, 2009.]

6.2.5 – GCO-003 – Gestão do Conhecimento – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes;
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização;
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação;

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Proporcionar ao aluno uma análise do processo de gestão do conhecimento organizacional, identificando as estratégias que transformam ativos intangíveis em produtividade, valor agregado e aumento de competitividade. Trabalhar e desenvolver o gerenciamento de identificação e compartilhamento do conhecimento para que as organizações tenham mais vantagem competitiva.]

▶ **Ementa**

[Organizações do conhecimento: Contextualização, conceitos, características. O valor da informação e do conhecimento nas organizações; Cultura e comportamento informacional. Ferramentas para Gestão do Conhecimento. Inteligência e conhecimento organizacional: criação do conhecimento. A criação de conhecimento na prática – a gestão do conhecimento nas organizações. Modelos para Utilização do Conhecimento nas Organizações.]

▶ **Metodologias Propostas**





Aulas expositivas; Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Ensino híbrido, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Seminários e discussões, Storytelling.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliações individuais, Autoavaliação, Avaliação diagnóstica, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Prova dissertativa, Simulados, Trabalhos em grupos, Trabalhos individuais.]

▶ **Bibliografia Básica**

- FAYARD, P. **O inovador modelo japonês de Gestão do Conhecimento**. São Paulo: Bookman, 2010
- CHOO, C.W. **A organização do conhecimento: como as organizações usam a informação para criar significado, construir conhecimento e tomar decisões**. São Paulo: Editora Senac, 2006.
- NONAKA E TAKEUCHI. **A criação de conhecimento na empresa**. Editora Campus, R. J., 2002.

▶ **Bibliografia Complementar**

- SENGE, P.M. **A quinta disciplina: arte e prática da organização que aprende**. 16. ed. São Paulo: Editora Nova Cultural, 2004.
- TERRA, J. C. C. (org.). **Gestão do conhecimento e e-learning na prática**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.]

6.2.6 – TCE-005 – Fundamentos de Comunicação Empresarial – Oferta Presencial – 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se e, língua materna.
- ▶ Analisar os processos de comunicação interno e externo da organização e avaliar os impactos dos ruídos frente aos fluxos de comunicação, com vistas a otimizar práticas e valores corporativos adequados à demanda contemporânea.
- ▶ Produzir textos básicos do gênero informativo, com o uso de linguagem técnica e profissional nos registros adequados ao contexto comunicativo.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Desenvolver subsídios básicos para assessorar a organização nos relacionamentos internos e externos, empregando tecnologias de informação e comunicação; aprimorar a compreensão sobre mídias clássicas e mídias digitais, seu funcionamento e riscos; identificar articulações entre sociedade, cultura organizacional, imagem da empresa e identidade corporativa; identificar e desenvolver valores contemporâneos de boa performance corporativa, segundo a OIT; analisar e aplicar tópicos essenciais para planejamento de estratégias de comunicação destinadas ao fortalecimento da imagem da organização, da perspectiva de seus valores e práticas, utilizando linguagem técnica e profissional, nas modalidades oral e escrita.]

▶ **Ementa**





Importância do 'comunicar' como 'educar'; comunicação organizacional no contexto da comunicação social; ética, transparência e gestão da informação na comunicação organizacional; reputação, confiabilidade e fake news; configuração de valores e princípios adequados às demandas do mundo contemporâneo; agendas globais para a sustentabilidade estendida. A OIT e o 'trabalho decente'; divulgação e publicidade das ações de enfrentamento a assédio, preconceito, discriminação e mau uso das redes sociais; planejamento de estratégias e ações para interação comunicacional com públicos de interesse; assessoria de imprensa; estratégias para gestão de imagem; elaboração e redação de instrumentos básicos para comunicação com os públicos interno e externo; linguagem técnica e profissional adequada, adaptadas às modalidades oral e escrita.

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivo-dialogadas, atividades em pares/grupos, leitura, discussão e produção colaborativa.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliação formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso; avaliação somativa - provas ou trabalhos em grupo. Avaliação das competências socioemocionais, tais como: trabalho em equipe, comunicação, criatividade, entre outras.

▶ **Bibliografia Básica**

- BRUM, D. **Comunicação assertiva**: aprenda a arte de falar e influenciar. São Paulo: Literare Book International, 2021. 192 p. ISBN 9786559221714.
- POLITO, R.; POLITO, R. **Os segredos da boa comunicação no mundo corporativo**. 1. ed. São Paulo: Benvirá, 2021. ISBN 9786558100164.
- TERRA, C.; DREYER, B. M.; RAPOSO, J. F. **Comunicação organizacional**: práticas, desafios e perspectivas digitais. São Paulo: Summus Editorial, 2021. ISBN 9786555490398.

▶ **Bibliografia Complementar**

- NADÓLSKIS, H. **Comunicação redacional atualizada**. 13. ed. rev. e atual. segundo as regras do acordo ortográfico. São Paulo: Saraiva, 2021. ISBN 9788502147362.
- TOMASI, C.; MEDEIROS, J. B. **Comunicação empresarial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2019. ISBN 9788597019179.

6.2.7 – ESP-092 – Inglês II – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolve relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Ampliar as destrezas comunicativas básicas de forma independente: identificar ideia principal e produzir notas, avisos ou mensagens simples. Comentar sobre temas do âmbito acadêmico e profissional, descrever





rotina, objetos, pessoas e locais familiares. Adquirir e utilizar os recursos linguísticos orais e escritos; desenvolver, em nível básico, as técnicas comunicativas e discursivas comuns ao mundo dos negócios em língua espanhola. Relatar problemas e fazer solicitações, tanto em meio físico quanto virtual. Distinguir e analisar, a partir de textos e documentos audiovisuais reais, as diferentes situações que requerem o uso de técnicas comunicativas específicas. Manter conversação básica, emitir e solicitar opinião, demonstrar interesse e compreensão. Compreender a diversidade cultural dos países hispano-falantes e seu contraste com nossa cultura. |

▶ **Ementa**

|Prática das funções comunicativas da língua espanhola para fins específicos, com ênfase na compreensão e produção de gêneros discursivos orais, escritos e multimodais, em consonância com as situações profissionais específicas. Abordagem dos aspectos socioculturais do mundo hispânico, de forma interdisciplinar, levando em consideração as variedades da língua, bem como o panorama do idioma no mundo e as suas dimensões histórica, geográfica e sociológica. |

▶ **Metodologias Propostas**

|Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos. |

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

|Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva. |

▶ **Bibliografia Básica**

- CASTRO, F. **Uso de la gramática española**: nivel elemental. Nueva edición. Madrid: Edelsa, 2020. ISBN 9783125358539.
- FERNÁNDEZ; A. N.; PROST, G. N. **Al dí@**: curso inicial de español para los negocios. Madrid: SGEL, 2015. ISBN 9788497782913.
- PRADA, M; MARCÉ, P. **Entorno laboral**: nivel A1/B1. Español lengua extranjera. Edición ampliada. Madrid: Edelsa Grupo Didascalía S.A., 2017. ISBN 9788490816066.

▶ **Bibliografia Complementar**

- |LAGO, A. F.; LÓPEZ, C. I. R.; HERNÁNDEZ, A. M. C. **Español para el comercio mundial del siglo XXI**: términos y expresiones esenciales em el mundo de los negocios. Editorial Edinumen, 2015. ISBN 9788498486346.
- PALOMINO, M. A. **Correo comercial**: técnicas y usos. Madrid: Edelsa, 2015. ISBN 9788490816004. |





6.2.8 – ING-232 – Inglês II – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional.

Objetivos de Aprendizagem

Identificar ideia principal e produzir notas, avisos ou mensagens simples. Descrever rotina, objetos, pessoas e locais familiares; fornecer e pedir informação pessoal e de dados numéricos; relatar problemas e fazer solicitações, tanto em meio físico quanto virtual. Seguir instruções e identificar o assunto tratado em textos simples e/ou figuras. Manter conversação básica, emitir e solicitar opinião, demonstrar interesse e compreensão; usar expressões temporais, estruturas gramaticais simples e conectivos básicos.

Ementa

Prática das funções comunicativas da língua inglesa, por meio da compreensão e produção oral e escrita, com uso de estruturas léxico-gramaticais simples, abordando aspectos socioculturais, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de formação profissional.

Metodologias Propostas

Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos.

Instrumentos de Avaliação Propostos

Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva.

Bibliografia Básica

- HUGES, J. et al. **Business result elementary**: student's book with online practice. 2nd edition. New York: Oxford University Press, 2017. ISBN 9780194738668.
- O'KEEFFE, M. et al. **Business partner A1**: coursebook with digital resources. São Paulo: Pearson Universidades, 2020. ISBN 9781292233512.
- OXENDEN, C.; LATHAM-KOENIG, C. **American english file 1**: student's book Pk with online practice. 3rd edition. New York: Oxford University Press, 2019. ISBN 9780194906166.

Bibliografia Complementar

- CARTER, R.; NUNAN, D. **Teaching english to speakers of other languages**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. ISBN 9781138824676.
- POWELL, M. et al. **In Company 3.0**: elementary. 3rd edition. São Paulo: Macmillan do Brasil, 2015. ISBN 9780230455009.





6.3 Terceiro Semestre

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
3º	1	PGC-009	Projeto Integrador III	On-line	-	-	-	80	80
	2	AGF-038	Gestão Financeira e Orçamentária	Presencial	80	-	-	-	80
	3	ISI-028	Sistemas de Informação	Presencial	-	80	-	-	80
	4	PEM-012	Comunicação Interna e Endomarketing	Presencial	40	-	-	-	40
	5	ECN-031	Economia	Presencial	80	-	-	-	80
	6	EST-056	Estatística Aplicada a Gestão	Presencial	40	-	-	-	40
	7	ESP-093	Espanhol III	Presencial	40	-	-	-	40
	8	ING-233	Inglês III	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					320	80	-	-	480

6.3.1 – PGC-009 – Projeto Integrador III – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Demonstrar capacidade de resolver problemas complexos e propor soluções criativas e inovadoras;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes

Objetivos de Aprendizagem

- ▶ Aplicar os conceitos de finanças e permitir a interpretação do desempenho financeiro do Negócio. Elaborar e aplicar técnicas de orçamentos de acordo com o planejamento estratégico, as perspectivas de mercado, os objetivos do negócio e os resultados esperados. Abordagens no planejamento corporativo e processos orçamentários para as execuções e resultados do orçamento empresarial. Compreender técnicas econômicas e financeiras para análise e seleção de projetos de investimentos.

Ementa

Estrutura de investimentos, fontes, e respectivos custos; Estrutura e integralização do capital; Planejamento do patrimônio da empresa; Despesas operacionais e não operacionais; Impostos diretos e





indiretos; Modelagem de fluxo de caixa projetado; Determinação de lucro ou prejuízo (neste caso, reposição do projeto); Análise do ponto de equilíbrio das operações e alavancagem; Projeção do fluxo de caixa e do valor residual; Determinação do Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e Índice de Lucratividade. Visitas e pesquisas junto a empresa real, para aferição do planejamento financeiro e as condições de operação na condição real. |

▶ **Metodologias Propostas**

| Aulas expositivas dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos. |

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

| Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva. |

▶ **Bibliografia Básica**

- ASSAF NETO, A.; GUASTI LIMA, F. **Curso de Administração Financeira**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- DIAS, F. R. T. **Gerenciamento dos Riscos em Projetos**. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2015.
- BRANCO, R.H.F; KEELING, R. **Gestão de Projetos – uma abordagem global**. São Paulo: Saraiva Uni, 2018.

▶ **Bibliografia Complementar**

- IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C. **Contabilidade comercial**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2016 Item 1
- BARBIERI, J. C.; CAJAZEIRA, J. E. R. **Responsabilidade social empresarial e empresa sustentável: da teoria à prática**. São Paulo: Saraiva, 2016. |

6.3.2 – AGF-038 – Gestão Financeira e Orçamentária – Oferta Presencial – 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

| Entender os conceitos de finanças e permitir a interpretação do desempenho financeiro do Negócio. Elaborar e aplicar técnicas de orçamentos de acordo com o planejamento estratégico, as perspectivas de mercado, os objetivos do negócio e os resultados esperados. Abordagens no planejamento corporativo e processos orçamentários para as execuções e resultados do orçamento empresarial. Compreender técnicas econômicas e financeiras para análise e seleção de projetos de investimentos. |

▶ **Ementa**





Fundamentos da Gestão Financeira; Técnicas de planejamento financeiro; Conceitos Básicos de Orçamento. Tipos de orçamento. O processo orçamentário completo e seu acompanhamento. Controle orçamentário; Análise do ponto de equilíbrio das operações e alavancagem; Administração de ativos permanentes e investimento de capital; Fundamentos de investimento de capitais; Projeção do fluxo de caixa e do valor residual; Técnicas de avaliação de investimentos: VPL, TIR, IL. Valor uniforme equivalente. Custo anual equivalente. Análise de investimentos em condição de incerteza: análise de cenários e de sensibilidade. Fundamentos da engenharia econômica.

▶ Metodologias Proposta

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▶ Instrumentos de Avaliação Propostos

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ Bibliografia Básica

GITMAN, L. J.; ZUTTER C.J. **Princípios da administração financeira**. São Paulo: Pearson, 2017.

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2020.

HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. São Paulo: Atlas, 2021.

▶ Bibliografia Complementar

- ▶ ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2019.
- ▶ ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W., JAFFE, J., & LAMB, R. **Administração financeira**. Porto Alegre: AMGH, 2015.

6.3.3 – ISI-028 – Sistemas de Informação – Oferta Presencial – 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Demonstrar capacidade de resolver problemas complexos e propor soluções criativas e inovadoras.
- ▶ Empreender ações inovadoras, analisando criticamente a organização, antecipando e promovendo transformações.

▶ Objetivos de Aprendizagem

Conhecer os principais sistemas de informações da organização - CRM, ERP, BPM, EDI, BI - e identificar usuários e componentes. Correlacionar a importância dos sistemas de informações com a estratégia organizacional e a tomada de decisões.





▶ **Ementa**

Estudos de conceitos básicos e de aplicações de Sistemas de Informações nas organizações. Potencial estratégico dos Sistemas de Informações para o negócio. Perspectivas do uso dos Sistemas de Informações frente ao mercado no suporte a Processos Gerenciais nas organizações. A Tecnologia da Informação e Comunicação como infraestrutura para os sistemas de informações.

▶ **Metodologias Proposta**

As metodologias propostas no processo de aprendizagem serão: Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Aulas em Laboratório, Seminários e discussões, Storytelling.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Os instrumentos de avaliação do processo de ensino/aprendizagem serão: Atividades online, Autoavaliação, Avaliação diagnóstica, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Prova dissertativa, Simulados, Trabalhos em grupos, Trabalhos individuais.

▶ **Bibliografia Básica**

- CRUZ, T. **Sistemas de Informações Gerenciais e Operacionais**: tecnologias da informação e as organizações do século XXI. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- LAUDON, K. C.; LAUDON, J. P. **Sistemas de Informação Gerenciais..** São Paulo: Pearson, 2014.
- STAIR, R. M.; REYNOLD, G. W. **Princípios de sistemas de informação.** São Paulo: CENGAGE Learning, 2016.

▶ **Bibliografia Complementar**

- BATISTA, E. O. **Sistemas de Informação**: O Uso consciente da tecnologia para o gerenciamento. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2012.
- MAZZA, M. F. **CRM**: Sucessos e Insucessos. Rio de Janeiro: Brasport, 2009.)

6.3.4 – PEM-012 – Comunicação Interna e Endomarketing – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes;
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Levar o aluno a compreender a importância da Comunicação Interna para a organização: o processo comunicativo, modelos, fluxos de comunicação interna, plano de comunicação integrada. Desenvolver o Endomarketing, seus conceitos, princípios e práticas mais modernas nas organizações.

▶ **Ementa**

Visão Geral da Comunicação Interna e do Endomarketing e seus programas de Implantação; Pesquisa de Clima Organizacional; Canais de comunicação integrada; Avaliação do programa de Endomarketing; Perspectivas do Endomarketing.





▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- BRUM, Analisa de Medeiros. **Endomarketing Estratégico: Como Transformar Líderes em Comunicadores e Empregados em Seguidores.** São Paulo: Integrare, 2017.
- TORQUATO, Gaudêncio. **Comunicação nas organizações: empresas privadas, instituições e setor público.** São Paulo: Summus, 2015. BRUM, Analisa de Medeiros. **A Experiência do colaborador - da atração à retenção: como o Endomarketing pode tornar única cada etapa da Jornada do Colaborador.** São Paulo: Integrare, 2020.
- TORQUATO, Gaudêncio. **Comunicação nas organizações: empresas privadas, instituições e setor público.** São Paulo: Summus, 2015.)

▶ **Bibliografia Complementar**

- TERRA, Carolina; DREYER, Bianca Marder; RAPOSO, João Francisco; (org) **Comunicação Organizacional: Práticas, desafios e perspectivas digitais.** São Paulo: Summus, 2021.
- FORNI, João José; **Gestão de Crises e Comunicação.** São Paulo: Gen Atlas, 2019.

6.3.5 – ECN-031 – Economia – Oferta Presencial – 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Atuar de forma autônoma na realização de atividades profissionais e na execução de projetos.
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Contribuir para o desenvolvimento de uma visão global da Economia por meio de conhecimentos básicos que permitam uma compreensão das atividades econômicas nacionais e internacionais, bem como a economia disruptiva modelada pelos efeitos do empreendedorismo, da sustentabilidade e da inovação.

▶ **Ementa**

Introdução à Ciência econômica e ao Pensamento econômico. Noções de Microeconomia. Funcionamento do mercado. Estruturas de mercado. Macroeconomia básica. Teoria da determinação da renda e do produto nacional. Introdução à teoria monetária e inflação. Balança Comercial e taxas de câmbio. Sistema Monetário,





Bancos Comerciais e Banco Central. Blocos geoeconômicos e comércio internacional. Economia Circular. Economia Criativa.]

▶ **Metodologias Propostas**

[Aulas expositivas dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva.]

▶ **Bibliografia Básica**

- PINHO, D. B.; VANCELLOS, M.A.S.; TONETO JR. (org). **Manual de Economia**. São Paulo: Saraivauni, 2017.]

- GREMAUD, A. P.; VASCONCELOS, M. A. S.; TONETO JÚNIOR, R. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo: Atlas, 2017.]

- VASCONCELOS, M. A. S.; GARCIA, M. E. **Fundamentos de economia**. São Paulo: Saraiva, 2019.]

▶ **Bibliografia Complementar**

- [GREMAUD, A. P. (et al). **Manual de economia**. São Paulo: Saraiva, 2017.
- I WEETMAN, C. **Economia circular: conceitos e estratégias para fazer negócios de forma mais inteligente e sustentável e lucrativa**. Belo Horizonte: Autêntica Business, 2019.]

6.3.6 – EST-056 – Estatística Aplicada à Gestão – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Planejar pesquisas de mercado.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Planejar pesquisas de mercado.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente]

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Utilizar os métodos estatísticos para a tomada de decisões]

▶ **Ementa**

[Fundamentos da estatística. Coleta e Apresentação de dados. Medidas de posição e dispersão, população e amostra. Séries. Distribuição de frequência. Aplicações da estatística em gestão]

▶ **Metodologias Propostas**





Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- LEVINE; BERENSON; STEPHAN. **Estatística: Teoria e Aplicações - usando Microsoft Excel.** São Paulo: LTC, 2016.
- SWEENEY, J. D; ANDERSON, D. R; WILLIAMS T. A. **Estatística aplicada à administração e economia.** São Paulo: Cengage Learning, 2019.
- TRIOLA. M. F. **Introdução à Estatística.** 12. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2017.

▶ **Bibliografia Complementar**

- BRUNI, A L. **Estatística Aplicada à Gestão Empresarial.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2013.
- MORETTIN, P. A. e BUSSAB, W. A. **Estatística Básica.** São Paulo: Saraiva Uni, 2017.

6.3.7 – ESP-093 – Espanhol III – Oferta Presencial – 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Compreender e produzir textos como comunicados, descrições, instruções e publicações, em meios físicos e/ou virtuais. Identificar e resumir os pontos principais de textos simples, orais ou escritos, transitando no contexto das negociações internacionais de forma mais autônoma. Adquirir e utilizar os recursos linguísticos orais e escritos (textuais, sintáticos, léxicos, morfológicos e fonéticos) utilizados nos âmbitos acadêmico e profissional. Distinguir e analisar, a partir de textos e documentos audiovisuais reais, as diferentes situações que requerem o uso de técnicas comunicativas específicas. Participar de entrevista simples, destacando habilidades, qualidades e responsabilidades. Compreender a diversidade cultural dos países hispano-falantes e seu contraste com nossa cultura.

▶ **Ementa**

Desenvolvimento das funções comunicativas da língua espanhola com ênfase nas estratégias linguísticas de comunicação: compreensão e produção de gêneros discursivos orais, escritos e multimodais, em consonância com situações profissionais específicas. Uso de estruturas léxico-gramaticais apropriadas, abordando aspectos socioculturais do mundo hispânico, de forma interdisciplinar, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de





formação profissional, considerando as variedades da língua, bem como o panorama da língua no mundo e as suas dimensões históricas, geográficas, sociológicas e de negócios.]

▶ **Metodologias Propostas**

[Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva.]

▶ **Bibliografia Básica**

- CASTRO, F. **Uso de la gramática española**: nivel intermedio. Nueva edición. Madrid: Edelsa, 2020. ISBN 9788490816264.
- FERNÁNDEZ, A. N.; PROST, G. N. **Al dí@**: curso intermedio de español para los negocios. Madrid: SGEL, 2014. ISBN 9788497783170.
- PRADA, M; MARCÉ, P. **Entorno laboral**: A1/B1. Español lengua extranjera. Edición ampliada. Madrid: Edelsa Grupo Didascalía S.A., 2017. ISBN 9788490816066.

▶ **Bibliografia Complementar**

- [MARCÉ, P.; PRADA, M. **Comunicación eficaz para los negocios**. Madrid: Edelsa Grupo Didascalía, 2019. ISBN 9788490816240.
- PALOMINO, M. A. **Correo comercial**: técnicas y usos. Madrid: Edelsa, 2015. ISBN 9788490816004.]

6.3.8 – ING-233 – Inglês III – Oferta Presencial – 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional.]

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Compreender e produzir textos simples, tais como comunicados, descrições, instruções e publicações, em meios físicos e/ou virtuais. Identificar e resumir os pontos principais de textos simples, orais ou escritos; interpretar dados numéricos. Descrever eventos passados. Participar de entrevista simples, destacando habilidades, qualidades e responsabilidades. Manter conversação sobre seus gostos e hobbies, demonstrar compreensão e pedir opinião.]

▶ **Ementa**





Desenvolvimento das funções comunicativas da língua inglesa, por meio da compreensão e produção oral e escrita, com uso de estruturas léxico-gramaticais apropriadas, abordando aspectos socioculturais, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de formação profissional.]

▸ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos.]

▸ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva.]

▸ **Bibliografia Básica**

- HUGES, J. et al. **Business result elementary**: student's book with online practice. 2nd edition. New York: Oxford University Press, 2017. ISBN 9780194738668.
- O'KEEFFE, M. et al. **Business partner A2**: coursebook with digital resources. São Paulo: Pearson Universidades, 2020. ISBN 9781292233529.
- OXENDEN, C.; LATHAM-KOENIG, C. **American english file 1**. Student's book Pk with online practice. 3rd edition. New York: Oxford University Press, 2019. ISBN 9780194906166.

▸ **Bibliografia Complementar**

- [CARTER, R.; NUNAN, D. **Teaching english to speakers of other languages**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. ISBN 9781138824676.
- POWELL, M. et al. **In Company 3.0**: elementary. 3rd edition. São Paulo: Macmillan do Brasil, 2015. ISBN 9780230455009.]

6.4 Quarto Semestre

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				Total
					Presenciais		On-line		
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
4º	1	PGC-010	Projeto Integrador IV	On-line	-	-	-	80	80
	2	AGR-032	Gestão de Pessoas	Presencial	80	-	-	-	80
	3	AGS-026	Cadeia de Suprimentos	Presencial	80	-	-	-	80
	4	PEM-011	Técnicas de Negociação	Presencial	40	-	-	-	40
	5	GPJ-015	Fundamentos da Gestão de Projetos	Presencial	40	-	-	-	40
	6	IIN-002	Inteligência de Negócios	Presencial	40	-	-	-	40
	7	AGF-041	Análise de Crédito, Cobrança e Riscos	Presencial	40	-	-	-	40
	8	MPC-021	Métodos para a Produção do Conhecimento	Presencial	40	-	-	-	40
	9	ING-234	Inglês IV	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	-	-	80	480





6.4.1 – PGC-010 – Projeto Integrador IV – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Demonstrar capacidade de resolver problemas complexos e propor soluções criativas e inovadoras;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes

Objetivos de Aprendizagem

Oferecer ao indivíduo a possibilidade de desenvolver criticidade sobre as transições organizacionais e o trabalho, apresentando uma visão sobre as relações eficientes no ambiente profissional e o desenvolvimento humano associado às transformações econômicas.

O objetivo é realizar a aplicação dos conhecimentos adquiridos sobre a participação dos profissionais no desempenho estratégico das organizações, de modo a construir um processo passivo de implantação, mensuração e melhoria contínua, proporcionando tanto para a empresa quanto para os funcionários uma relação de ganha-ganha.

Ementa

Ambiente corporativo contemporâneo; gestão por competências; ambiente e clima organizacional; desenvolvimento de processos produtivos associados ao trabalho; gestão de conflitos; ética nas tomadas de decisão; observação das influências do reconhecimento; políticas de remuneração sobre a motivação; comprometimento do funcionário.

Ambiente corporativo contemporâneo,

- Gestão por competências,
- Ambiente e clima organizacional,
- Desenvolvimento de processos produtivos associados ao trabalho,
- Gestão de conflitos,
- Ética nas tomadas de decisão,
- Observação das influências do reconhecimento;
- Políticas de remuneração sobre a motivação;
- Comprometimento do funcionário.





▶ **Metodologias Propostas**

As aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

A forma de avaliação do projeto integrador também contempla todas as disciplinas envolvidas no semestre. A avaliação do professor de PI se dará por meio do cumprimento do cronograma de entregas pré-estabelecido no início do semestre pelo professor de PI.

▶ **Bibliografia Básica**

- CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas: O Novo Papel da Gestão do Talento Humano** 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- DUTRA, Joel Souza. **Competências - Conceitos, Instrumentos e Experiências**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2016.
- TREFF, Marcelo. **Gestão de Pessoas**. 1ª ed. São Paulo: GEN Atlas, 2016.

▶ **Bibliografia Complementar**

- SENGE, Peter. **A Quinta disciplina: arte e prática da organização que aprende**. 33ª ed. São Paulo: Bestseller, 2013
- ROBBINS, Stephen; JUDGE, Timothy; SOBRAL, Filipe. **Comportamento Organizacional**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

6.4.2 – AGR-032 – Gestão de Pessoas – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Gerenciar de forma eficaz os Recursos Humanos, Financeiros, Materiais e da Informação;
- ▶ Implantar modelos inovadores de gestão;
- ▶ Articular-se com diferentes níveis de empresas e instituições públicas ou privadas ou diferentes clientes.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Apresentar a gestão de pessoas sob o viés estratégico para obtenção dos resultados empresariais, observando características das relações humanas no ambiente de trabalho.

▶ **Ementa**

Objetivos e visão sistêmica da administração de pessoas, valor estratégico de processos de recrutamento e seleção. Gestão de competências. Treinamento e desenvolvimento. Mensuração de resultados do trabalho. Planejamento de Carreira. Clima e comportamento organizacional. Práticas contemporâneas de Gestão de Pessoas: competências, diversidade, qualidade de vida, mobilidade no trabalho.

▶ **Metodologias Propostas**

Prova dissertativa, trabalho em grupo, debate e participação nas aulas, autoavaliação seminários, trabalhos e relatórios individuais.





▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

- ▶ As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente. |

▶ **Bibliografia Básica**

- CHIAVENATO, I. Gestão de Pessoas: O Novo Papel da Gestão do Talento Humano. 5.ed., São Paulo: Atlas, 2020. |
- CHIAVENATO, I. Recursos Humanos: o capital humano das organizações. 11.ed., São Paulo: Atlas, 2020. |
- DUTRA, J. S.; DUTRA T. A.; DUTRA, G. A. Gestão de pessoas: Realidade atual e desafios futuros. 1.ed., São Paulo: Atlas, 2017. |

▶ **Bibliografia Complementar**

- BRANDÃO, H. P. Mapeamento de Competências: métodos, técnicas e aplicações em gestão de pessoas. GROVE, A. S. Gestão de Alta Performance: Tudo o que um gestor precisa saber para gerenciar equipes e manter o foco em resultados. 1.ed., São Paulo: Benvirá, 2020. |

6.4.3 – AGS-026 – Cadeia de Suprimentos – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado;
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes;
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente. |

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Apresentar uma visão sistêmica sobre as atividades *inbound* – processo – *outbound*, responsáveis pela logística empresarial, integrada e global, estabelecendo condições para o compreender a dinâmica retroalimentação e melhoria contínua dos processos produtivos na indústria de produtos tangíveis e intangíveis |

▶ **Ementa**

Conceitos de Cadeia de suprimentos, logística 4.0, conceitos de demanda, Compras, armazenagem de matéria prima e material auxiliar, processos de almoxarifado, gestão estratégica associada à gestão financeira, física e fiscal relacionadas à matéria-prima e material acabado, canais de comercialização associados à estratégia de distribuição, sistemas e modais de transporte, embalagem comercial, embalagem logística, gestão de materiais, giro de matéria prima e produtos acabado, formalização das redes de relacionamento verticais e horizontais, armazenagem de produto acabado, estocagem de produto acabado, uso de ERP's (TWS, WMS, BI, EDI). |

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente. |

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**





As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- BERTAGLIA, José Roberto. **Logística e gerenciamento da Gestão da Cadeia de Abastecimento**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- CORRÊA, H.L. **Administração de cadeias de suprimentos e logística: integração na era da indústria 4.0**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- BOWERSOX, D. J.; CLOSS, D.J.; COOPER, M.B., BOWERSOX, J.C. **Gestão logística da cadeia de suprimentos**. 4.ed Porto Alegre: Editora AMGH, 2014.

▶ **Bibliografia Complementar**

- SIMCHI-LEVI, D.; KAMINSKY, P.; SIMCHI-LEVI, E. **Cadeia de suprimentos projeto e gestão: conceitos, estratégias e estudos de caso**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- SLACK, N.; BRANDON-JONES, A.; JOHNSTON, R. **Administração da produção**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

6.4.4 – PEM-011 – Técnicas de Negociação – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Planejar, organizar, dirigir e controlar os processos administrativos, principalmente em ambientes informatizados.
- ▶ Assessorar diretamente os executivos de uma empresa.
- ▶ Utilizar tecnologias inerentes à organização de centros decisórios das Instituições;
- ▶ Aplicar conhecimentos protocolares.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Entender as práticas de negociação em seus mais variados aspectos e situações, destacando as técnicas, princípios, estilos e perfis psicológicos comumente identificados nos processos de negociação.

▶ **Ementa**

Conceitos de negociação; Relacionamento interpessoal; Conceito de poder; Estratégias e táticas de negociação; Preparação para a negociação; Mensuração e controle; Autoavaliação; Legitimidade; Fechamento do acordo.

▶ **Metodologias Propostas**

Aula expositiva-dialogada, metodologias ativas (Aprendizagem Baseada em Problemas, Sala de Aula Invertida, Gamificação, Hands On ou Mão na Massa, Aprendizagem baseada em projetos), exercícios aplicativos, mapas conceituais, portfólio, estudo de texto, dramatização, tempestade cerebral, soluções de problemas, pesquisa de campo, estudo de caso, seminário, fórum, oficinas, estudos com pesquisa, estudos dirigidos, visitas orientadas, palestras, seminários.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Prova dissertativa, trabalho em grupo, debate e participação nas aulas, autoavaliação seminários, trabalhos e relatórios individuais.





▶ **Bibliografia Básica**

- CIALDINI, Robert. As armas da persuasão. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.
- FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.
- WANDERLEY, José Augusto. Negociação Total. Encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados. 23. edição. São Paulo: Gente, 2016.

▶ **Bibliografia Complementar**

- ALMEIDA, Adiel Teixeira de; MORAIS, Danielle Costa; COSTA, Ana Paula Cabral Seixas; ALENCAR, Luciana Hazin; DAHER, Suzana de França Dantas; DECISÃO EM GRUPO E NEGOCIAÇÃO: métodos e aplicações. Rio de Janeiro: Interciência, 2019.
- DUZERT, YANN; SCHLAEPFER, Tereza Spinola; Negociação e administração de conflitos. São Paulo: Editora FGV, 2018.

6.4.5 – GPJ-015 – Fundamentos de Gestão de Projetos – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Planejar pesquisas de mercado.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Proporcionar o entendimento dos fundamentos para o gerenciamento de projetos, a compreensão gerencial para a identificação e seleção de métodos, técnicas e ferramentas. Apresentar as atividades práticas de concepção, planejamento, execução, encerramento, análise e controle de projetos.

▶ **Ementa**

Conceitos Fundamentais de Projetos. Relação da Gestão de Projetos com a estratégia organizacional. Processos de gerenciamento de projetos. Gerenciamento da integração do projeto. Metodologias ágeis.

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- COSTA, A. B da.; PEREIRA, F. S. **Fundamentos de gestão de projetos da teoria à prática** – como gerenciar projetos de sucesso. Rio de Janeiro: Intersaberes, 2019.





MENEZES, L. C. de M. **Gestão de Projetos**. São Paulo: Atlas, 2018.

MELLO, T. R.; CAMARGO, R. A. **Gestão ágil de projetos** – as melhores soluções para as suas necessidades. São Paulo: Saraiva, 2019.

▶ **Bibliografia Complementar**

- CAMARGO, R. A. **PM Visual – Project Model Visual** – Gestão de projetos simples e eficaz. São Paulo: Saraiva, 2018
- MONTEIRO, M.; RABECHINI JR, R. **Fundamentos em gestão de projetos** – construindo competências para gerenciar projetos. São Paulo: Atlas, 2019

6.4.6 – IIN-002 – Inteligência de Negócios – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Planejar pesquisas de mercado.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Planejar pesquisas de mercado.
- ▶ Desenvolver a visão sistêmica, identificando soluções, respeitando aspectos culturais, éticos, ambientais e sociais no âmbito local, regional e internacional;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas;
- ▶ Empreender ações inovadoras, analisando criticamente a organização, antecipando e promovendo transformações;

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Promover a compreensão para situações em que as organizações contemporâneas estão cada vez mais na busca de dados íntegros e de qualidade que auxiliem na tomada de decisões estratégicas e geração de valor. Reconhecer dados como um ativo da organização e entender como sua correta utilização possibilita a escolha de melhores decisões na condução dos negócios.

Ementa

Ferramentas para tomada de decisão. O que é inteligência competitiva – Big Data. Coleta / processamento e análise de dados e informação. Inteligência de Marketing. CRM. Avaliação de Projetos

▶ **Metodologias Propostas**

Aula expositiva-dialogada, metodologias ativas (Aprendizagem Baseada em Problemas, Sala de Aula Invertida, Gamificação, Hands On ou Mão na Massa, Aprendizagem baseada em projetos), exercícios aplicativos, mapas conceituais, portfólio, estudo de texto, dramatização, tempestade cerebral, soluções de problemas, pesquisa de campo, estudo de caso, seminário, fórum, oficinas, estudos com pesquisa, estudos dirigidos, visitas orientadas, palestras, seminários.





▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Prova dissertativa, trabalho em grupo, debate e participação nas aulas, autoavaliação seminários, trabalhos e relatórios individuais.

▶ **Bibliografia Básica**

- GOMES, L.F.A.M. **Princípios e métodos para tomada de decisão: enfoque multicritério.** São Paulo: Atlas, 2019

- SHARDA, R.; DELEN, D.; TURBAN, E. **Business Intelligence e análise de dados para gestão do negócio.** Porto Alegre: Bookman, 2019

- ZENONE, L.C. **CRM: marketing de relacionamento, fidelização de clientes e pós-venda.** São Paulo: Almedina, 2019.

▶ **Bibliografia Complementar**

- ▶ BRANCO, R.H.F; KEELING, R. **Gestão de Projetos – uma abordagem global.** São Paulo: Saraiva Uni, 2018
- ▶ GOMES, E.; BRAGA, D. **Inteligência competitiva em tempos de big data: analisando informações e identificando tendências em tempo real.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2017. |

6.4.7 – AGF-041 – Análise de Crédito, Cobrança e Riscos – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Aplicar conhecimentos protocolares.
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Descrever as bases conceituais e técnicas necessárias a uma adequada gestão da análise de crédito, cobrança e risco da empresa. Desenvolver habilidades, para a gestão eficaz de concessão de crédito, da cobrança de dívidas e procedimentos para redução da inadimplência.

Ementa

Conceitos de crédito, cobrança e risco – os 6 C's do crédito. Explorar a importância da implementação de políticas de crédito e cobrança. Uso de técnicas de análise de crédito. Identificação de causas de inadimplência para recuperação de crédito reduzindo riscos financeiros envolvidos nas relações comerciais. Gestão e redução de riscos financeiros. Limites de crédito.

▶ **Metodologias Propostas**





Aula expositiva-dialogada, metodologias ativas (Aprendizagem Baseada em Problemas, Sala de Aula Invertida, Gamificação, Hands On ou Mão na Massa, Aprendizagem baseada em projetos), exercícios aplicativos, mapas conceituais, portfólio, estudo de texto, dramatização, tempestade cerebral, soluções de problemas, pesquisa de campo, estudo de caso, seminário, fórum, oficinas, estudos com pesquisa, estudos dirigidos, visitas orientadas, palestras, seminários.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Prova dissertativa, trabalho em grupo, debate e participação nas aulas, autoavaliação seminários, trabalhos e relatórios individuais.

▶ **Bibliografia Básica**

LIMA, F.G. **Análise de Risco**. São Paulo: Atlas, 2018 GOMES, L.F.A.M. **Princípios e métodos para tomada de decisão**: enfoque multicritério. São Paulo: Atlas, 2019

• SANTOS, José Odálio . **Análise de crédito**: empresas e pessoas físicas. São Paulo: Atlas, 2015.

• SILVA, José Pereira. **Gestão e Análise do Risco de Crédito**. São Paulo: Cengage, 2017.

▶ **Bibliografia Complementar**

▶

▶ **ALTMAN. Edward I.; CAQUETTE, John B.; NARAYANAN, Paul. Gestão de risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000

▶

▶ **SECURATO, José Roberto. Crédito: Análise e Avaliação do Risco**. São Paulo: Saint Paul, 2012. |

6.4.8 – MPC-021 – Métodos para a Produção do Conhecimento – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação;
- ▶ Desenvolver a visão sistêmica, identificando soluções, respeitando aspectos culturais, éticos, ambientais e sociais no âmbito local, regional e internacional;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Compreender e aplicar o método científico e normas ABNT para pensar e elaborar um projeto de pesquisa, estruturar textos científicos e acadêmicos.

▶ **Ementa**

O Papel da ciência e da tecnologia. Tipos de conhecimento. Método e técnica. Planejamento e desenvolvimento da pesquisa: coleta das informações, organização e análise. Trabalhos acadêmicos: tipos, características e composição estrutural. O projeto de pesquisa experimental e não-experimental. Pesquisa científica e tecnológica, pesquisa qualitativa e quantitativa. Pesquisas e pensamentos interdisciplinar, multidisciplinar e transdisciplinar. Ferramentas de produção em processador de textos. Apresentação gráfica dos diferentes trabalhos. Normas da ABNT, citações e bibliografias. Valores éticos e princípios de direitos autorais. Ferramentas para identificação de plágio.

▶ **Metodologias Propostas**





Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▸ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▸ **Bibliografia Básica**

- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Mariana de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 2017.
- PEREIRA, José Matias. **Manual de Metodologia para Pesquisa Científica**. São Paulo: Atlas, 2016.

▸ **Bibliografia Complementar**

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 14724**: Informação e documentação – Trabalhos acadêmicos – Apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2020.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Mariana de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Atlas, 2021. |

6.4.9 – ING-234 – Inglês IV – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- Comunicar-se em língua estrangeira.
- Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional. |

▸ **Objetivos de Aprendizagem**

| Interpretar e produzir textos relevantes para a área de atuação, como correspondências, descrições, instruções e relatórios. Fazer comparações, expressar opinião e justificar decisões com polidez. Destacar pontos principais de apresentações, demonstrações, artigos e publicações. Fazer planos e agendar compromissos. Descrever produtos/serviços e responder a questionamentos simples. |

▸ **Ementa**

| Expansão do uso das funções comunicativas da língua inglesa, por meio da compreensão e produção oral e escrita, com uso de estruturas léxico-gramaticais, abordando aspectos socioculturais, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de formação profissional. |

▸ **Metodologias Propostas**





Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos.

▸ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva.

▸ **Bibliografia Básica**

- HUGES, J. et al. **Business result pre-intermediate**: student's book with online practice. 2nd edition. New York: Oxford University Press, 2017. ISBN 9780194738767.
- O'KEEFFE, M. et al. **Business partner A2**: coursebook with digital resources. São Paulo: Pearson Universidades, 2020. ISBN 9781292233529.
- OXENDEN, C.; LATHAM-KOENIG, C. **American english file 2**: student's book Pk with online practice. 3rd edition. New York: Oxford University Press, 2019. ISBN 9780194906395.

▸ **Bibliografia Complementar**

- CARTER, R.; NUNAN, D. **Teaching english to speakers of other languages**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. ISBN 9781138824676.
- POWELL, M. et al. **In Company 3.0**: pre-intermediate. 3rd edition. São Paulo: Macmillan do Brasil, 2015. ISBN 9780230455115.





6.5 Quinto Semestre

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
5º	1	PGC-011	Projeto Integrador V	On-line	-	-	-	80	80
	2	MKS-003	Gestão de Marketing	Presencial	80	-	-	-	80
	3	MKS-005	Publicidade e Marketing Digital	Presencial	80	-	-	-	80
	4	MKS-004	Promoção e Merchandising	Presencial	40	-	-	-	40
	5	RPC-004	Comportamento do Consumidor	Presencial	40	-	-	-	40
	6	CED-001	Comércio Digital	Presencial	40	-	-	-	40
	7	DDE-016	Direito Empresarial	Presencial	80	-	-	-	80
	8	ING-235	Inglês V	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400	-	80		480

6.5.1 PGC-011 – Projeto Integrador V – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Demonstrar capacidade de resolver problemas complexos e propor soluções criativas e inovadoras;
- ▶ Evidenciar o uso de pensamento crítico em situações adversas
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes

Objetivos de Aprendizagem

- ▶ Elaborar e aplicar projetos associados a criação e gestão de Planos de marketing (para a marca/produto/serviço/linha de produtos); construção do manual da identidade visual (logotipo, formulários oficiais – papel timbrado, cartão de visita, envelopes, pastas, uniformes, envelopamento de veículos, etc.); estratégias mercadológicas (posicionamento de mercado e composto de marketing); apresentação dos materiais elaborados referentes ao manual de identidade visual, análises e estratégias de marketing da empresa à comunidade acadêmica.

Ementa

- ▶ Desenvolvimento prático de Plano de Marketing, marca, produto, serviço, linha de produtos; Identificação visual, logotipo, formulários, papel timbrado, cartão de visita, envelopes, pastas, uniforme, envelopamento de veículos, posicionamento de mercado, composto de marketing.





▶ **Metodologias Propostas**

As metodologias propostas no processo de aprendizagem serão: Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Ensino híbrido, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Seminários e discussões, Storytelling.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Os instrumentos de avaliação do processo de ensino/aprendizagem serão: Atividades online, Autoavaliação, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Trabalhos em grupos

▶ **Bibliografia Básica**

- DIAS, E.P. **Projeto experimental de propaganda**. São Paulo: Cengage, 2017.)
- MATOS, G.G de. **Comunicação empresarial sem complicação**: como facilitar a comunicação na empresa, pela via da cultura e do diálogo. Barueri, SP: Manole: 2014
- SANT'ANNA, A.; ROCHA, I.; GARCIA, L.F.D. **Propaganda** – teoria, técnica e prática. São Paulo: Cengage, 2016

▶ **Bibliografia Complementar**

- TOMASI, C; MEDEIROS, J.B. **Comunicação Empresarial**. São Paulo: Atlas: 2019.
- TORRES, C. **A Bíblia do Marketing Digital**. São Paulo: Novatec, 2018.)

6.5.2 – MKS-003 – Gestão de Marketing – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Profissionais: Implementar processo de marketing; Exercer as práticas de negociação;
- ▶ Socioemocionais: Autonomia, Confiança, Cooperação, Criatividade, Curiosidade, Disciplina, Ética, Independência, Organização, Proatividade, Responsabilidade.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Preparar o aluno para análise, planejamento e implementação do Marketing, empregando técnicas fundamentadas pelos conceitos de marketing, pelas técnicas de análise de Macro e Microambiente. Levar o aluno ao desenvolvimento do composto de marketing.

▶ **Ementa**

Conceito e desenvolvimento de marketing. Tipos de Mercado. Mix de Marketing. Pesquisa de Marketing. Sistema de Informação de Marketing. Plano de Marketing.

▶ **Metodologias Propostas**

As metodologias propostas no processo de aprendizagem serão: Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Ensino híbrido, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Seminários e discussões, Storytelling.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**





Os instrumentos de avaliação do processo de ensino/aprendizagem serão: Atividades online, Autoavaliação, Avaliação diagnóstica, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Prova dissertativa, Simulados, Trabalhos em grupos, Trabalhos individuais.]

▶ **Bibliografia Básica**

- FERREL C.C; HARTLINE M. D. **Estratégias de Marketing**. Rio de Janeiro: Cengage, 2017.)
- KOTLER P. ; Keller K. L . **Administração de Marketing**. Rio de Janeiro: Pearson, 2018)
- LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing** : conceitos, exercícios, casos. São Paulo : Atlas, 2017)

▶ **Bibliografia Complementar**

- KOTLER, P.; KARTAJAYA, H.; SETIAWAN, I. **Marketing 4.0**. Rio de Janeiro: Sextante, 2017.
- ZANOTTA. E.B. **Pesquisa de Marketing**: foco na definição do problema e sua solução. São Paulo: Atlas, 2018.]

6.5.3 – MKS-005 – Publicidade e Marketing Digital – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Profissionais: Implementar processo de marketing; Definir preços, pautando-se em diferentes aspectos.
- ▶ Socioemocionais: Autonomia, Confiança, Cooperação, Criatividade, Curiosidade, Disciplina, Ética, Independência, Organização, Proatividade, Responsabilidade.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Promover o conhecimento de estratégias para comunicação em mídias online e off-line. Desenvolver uma visão integradora de estratégias de comunicação, de forma que prepare o aluno para conhecer e acompanhar as mudanças sociais, tecnológicas e midiáticas para que possam planejar e implementar estratégias de comunicação com efeitos de manter a organização em evidência e destacar-se no mercado onde atua.]

▶ **Ementa**

Conceitos gerais de publicidade e marketing digital (estilos de comunicação e integração de ferramentas). Planejamento de propaganda. Mídias off e online – planejamento de mídia. Técnicas de criação para comunicação digital (linguagem e persuasão voltadas para mídia digital). Redes sociais – produção e adequação de conteúdo. Técnicas e aplicações de postagens, Análise e planejamento de ações. Estratégias de conversão e avaliação de desempenho de anúncios.]

▶ **Metodologias Propostas**

As metodologias propostas no processo de aprendizagem serão: Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Ensino híbrido, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Seminários e discussões, Storytelling.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Os instrumentos de avaliação do processo de ensino/aprendizagem serão: Atividades online, Autoavaliação, Avaliação diagnóstica, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Prova dissertativa, Simulados, Trabalhos em grupos, Trabalhos individuais.]





▶ **Bibliografia Básica**

- Sant'anna, A.; ROCHA, I.; GARCIA, L.F.D. **Propaganda** – teoria, técnica e prática. São Paulo: Cengage, 2017.)
- TORRES, C. **A Bíblia do Marketing Digital**. São Paulo: Novatec, 2018.)
- TURCHI, S. R. **Estratégias de Marketing Digital e E-commerce**. São Paulo: 2018.)

▶ **Bibliografia Complementar**

- AVELAR, Jorge; RABELLO, Leila; AURIANI, Marcia. **Design Digital e Novas Mídias**. São Paulo: Editora Reflexão, 2015.
- MORAES, F. **Planejamento Estratégico Digital**. São Paulo: Saraiva, 2015.]

6.5.4 – RPC-004 – Comportamento do Consumidor – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Assessorar diretamente os executivos de uma empresa.
- ▶ Aplicar conhecimentos protocolares.
- ▶ Gerenciar de forma eficaz os Recursos Humanos, Financeiros, Materiais e da Informação.
- ▶ Ter uma visão ampla e crítica da realidade socioeconômica-cultural.
- ▶ Articular-se com diferentes níveis de empresas e instituições públicas ou privadas ou diferentes clientes.]

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Identificar e compreender os conceitos relevantes para o estudo do comportamento do consumidor.]

▶ **Ementa**

[Fundamentos do comportamento de compra do consumidor. O processo de tomada de decisão. Estilo de vida e consumo. Consumidor em mercados emergentes, abordar as diversidades. Consumidor em ambiente digital. Consumidor como indivíduo: (percepção; atitudes; aprendizagem; motivação e personalidade). Consumidor em seus ambientes social e cultural.]

▶ **Metodologias Propostas**

[Aula expositiva-dialogada, metodologias ativas (Aprendizagem Baseada em Problemas, Sala de Aula Invertida, Gamificação, Hands On ou Mão na Massa, Aprendizagem baseada em projetos), exercícios aplicativos, mapas conceituais, portfólio, estudo de texto, dramatização, tempestade cerebral, soluções de problemas, pesquisa de campo, estudo de caso, seminário, fórum, oficinas, estudos com pesquisa, estudos dirigidos, visitas orientadas, palestras, seminários.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[Prova dissertativa, trabalho em grupo, debate e participação nas aulas, autoavaliação seminários, trabalhos e relatórios individuais.]

▶ **Bibliografia Básica**

- BUENO, Ademir M; ANDRADE, Lucas M. Comportamento do consumidor um olhar científico sobre como e porque consumimos. Rio de Janeiro: InterSaberes, 2020.]





- LIMEIRA, Tania M. Vidigal. Comportamento do consumidor brasileiro. São Paulo: SaraivaUni, 2017.
- SOLOMON, Michael R. O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo. Porto Alegre: Bookman, 2016.

▶ **Bibliografia Complementar**

- BANOVA, Marcia R. Comportamento do Consumidor – vencendo desafios. São Paulo: Cengage, 2017.
- TREVISAN, Nanci M; ROCHA, Marcos D. A. Comportamento de compra e consumo B2B. São Paulo: SaraivaUni, 2017.

6.5.5 – CED-001 – Comércio Digital – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Capacitar o estudante à desenvolver uma visão dos tipos de Comércios Eletrônicos e toda cadeia de relacionamentos institucionais e estruturais, apresentando os conceitos básicos necessários para o correto posicionamento estratégico de uma empresa no ambiente virtual.

▶ **Ementa**

Conceitos sobre comércio eletrônico; Comércio eletrônico Intra, extra e Inter organizacional; Arquitetura de comércio eletrônico; Integração de BPMS com E-commerce; Ciclos de E-commerce; Planejamento, estratégia e implementação de negócios eletrônicos.

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgar pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- OLIVIERO, C. A. J.; DEGHI, G. J. **E-Commerce: Princípios para o Desenvolvimento E Gerenciamento De uma Loja Virtual.** São José dos Campos: Erica, 2015.
- STEFANO, N.; ZATTAR, I. C. **E-commerce: conceitos, implementação e gestão.** Curitiba: Intersaberes, 2016. (obrigatório constar)





- TURCHI, S. R. Estratégias de marketing digital e e-commerce. São Paulo: Atlas, 2018.)

▶ Bibliografia Complementar

- KOTLER, P. **Marketing 4.0: Do tradicional ao Digital**. Rio de Janeiro: Sextante, 2017.
- TEIXEIRA, T. **Comércio eletrônico**: conforme o Marco Civil da Internet e a regulamentação do e-commerce no Brasil. São Paulo: Saraiva, 2015.)

6.5.6 – DDE-016 – Direito Empresarial – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Profissionais: Desenvolver equipes comerciais
- ▶ Socioemocionais: Autonomia, Confiança, Cooperação, Criatividade, Curiosidade, Disciplina, Ética, Independência, Organização, Proatividade, Responsabilidade.)

▶ Objetivos de Aprendizagem

Identificar e interpretar os principais conceitos do direito; compreender a terminologia jurídica e principais instrumentos jurídicos aplicados a atividade empresarial e seus riscos inerentes. Propiciar ao aluno, além do conhecimento dogmático, capacidade de apropriar-se do instrumental necessário à análise e aplicação crítica do direito empresarial.)

▶ Ementa

A ciência do Direito. Fundamentos do Direito: normas jurídicas, fontes do direito, principais ramos do direito, Estrutura jurídica e Jurisprudência. Noções do direito constitucional, administrativo e tributário. Direito das relações consumeristas. Empresa e empresário. Noções gerais sobre contratos. Desconsideração da personalidade jurídica. Recuperação de Empresas e Falência. Noções gerais sobre títulos de crédito. Empresas e a LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados. Propriedade Industrial.)

▶ Metodologias Propostas

As metodologias propostas no processo de aprendizagem serão: Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Ensino híbrido, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Seminários e discussões, Storytelling.)

▶ Instrumentos de Avaliação Propostos

Os instrumentos de avaliação do processo de ensino/aprendizagem serão: Atividades online, Autoavaliação, Avaliação diagnóstica, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Prova dissertativa, Simulados, Trabalhos em grupos, Trabalhos individuais.)

▶ Bibliografia Básica

- TOMAZETTE, Marlon - **Curso De Direito Empresarial**. Teoria Geral Do Direito Empresarial e Direito Societário - Volume 1. 11. ed. São Paulo: Saraiva Jur.: 2020.)
- COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial V2 - Direito de Empresa**. 22. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.)
- MAMEDE, Gladston. **Manual de Direito Empresarial**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2018.)

▶ Bibliografia Complementar

- SANTA CRUZ, André. **Direito Empresarial**. Volume único. 10. ed. São Paulo: Editora GEN, 2020.





- SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 2. ed. São Paulo: Saraiva JUR, 2021. |

6.5.7 – ING-235 – Inglês V – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional. |

Objetivos de Aprendizagem

Compreender pontos principais e produzir textos como cartas de apresentação, currículos, videocurrículos e prospectos. Comunicar-se com inteligibilidade, mantendo o fluxo contínuo da comunicação. Interagir em situações de entrevistas de emprego. Descrever experiências e desempenho profissional. Falar sobre expectativas, planos futuros, compromissos e decisões. Acompanhar apresentações e reuniões. Expressar opiniões, fornecendo argumentos e justificativas. |

Ementa

Aprofundamento do uso das funções comunicativas da língua inglesa, por meio da compreensão e produção oral e escrita, com uso de repertório léxico-gramatical, abordando aspectos socioculturais, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de formação profissional. |

Metodologias Propostas

Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos. |

Instrumentos de Avaliação Propostos

Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva. |

Bibliografia Básica

- HUGES, J. et al. **Business result pre-intermediate**: student's book with online practice. 2nd edition. New York: Oxford University Press, 2017. ISBN 9780194738767.
- O'KEEFFE, M. et al. **Business partner A2+**. Coursebook with digital resources. São Paulo: Pearson Universidades, 2020. ISBN 9781292233536.
- OXENDEN, C.; LATHAM-KOENIG, C. **American english file 2**: student's book Pk with online practice. 3rd edition. New York: Oxford University Press, 2019. ISBN 9780194906395

Bibliografia Complementar

- CARTER, R.; NUNAN, D. **Teaching english to speakers of other languages**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. ISBN 9781138824676.





- POWELL, M. et al. **In Company 3.0: pre-Intermediate**. 3rd edition. São Paulo: Macmillan do Brasil, 2015. ISBN 9780230455115.





6.6 Sexto Semestre

Sem.	Nº	Sigla	Componente	Oferta	Quantidade de aulas semestrais				
					Presenciais		On-line		Total
					Sala	Lab.	Sala	Lab.	
6º	1	PGC-012	Projeto Integrador VI	On-line	-	-	-	80	80
	2	AGE-030	Gestão Estratégica	Presencial	80	-	-	-	80
	3	ADM-027	Plano de Negócios	Presencial	80	-	-	-	80
	4	AGQ-034	Gestão da Qualidade em Serviços	Presencial	80	-	-	-	80
	5	IIN-005	Gestão Internacional de Negócios	Presencial	80	-	-	-	80
	6	MKS-006	Fundamentos de Marketing de Serviços	Presencial	40	-	-	-	40
	7	ING-236	Inglês VI	Presencial	40	-	-	-	40
Total de aulas do semestre					400		80	-	480

6.6.1 – PGC-012 – Projeto Integrador VI – Oferta On-line Síncrona – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos;
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária;
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado;
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes;
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais;
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização;
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Elaborar, gerenciar e apoiar projetos, identificando oportunidades e avaliando os riscos inerentes

Objetivos de Aprendizagem

Possibilitar ao aluno do curso de Gestão Comercial a aplicação dos conteúdos desenvolvidos ao longo do curso por meio da apresentação do Plano de Negócios. Evidenciando o perfil profissional de conclusão previsto no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia. Promover a competência de criação de projetos empresariais viáveis num ambiente competitivo, usando critérios essenciais de empreendedorismo, marketing e gestão.

Ementa

Identificação do público-alvo (descrição de comportamento de compra; Descrição dos pontos de venda (varejo) e estratégias de vendas; Detalhamento dos processos de qualidade implementados no novo negócio; Estrutura e Suporte ao plano de negócios.

Metodologias Propostas





O caminho que será percorrido será o desenvolvimento da aprendizagem baseada em projetos, por meio da orientação e acompanhamento de cada uma das etapas de elaboração do Trabalho de Graduação, que terá como produto principal o plano de negócios, precedido por um capítulo de identificação e análise de oportunidade de negócios, com o uso da aplicação de duas ferramentas de análise de oportunidade. Em cada aula ministrada o aluno poderá apresentar o avanço no plano de negócios, por meio da elaboração de cada uma das suas etapas, procurando evidenciar a aplicação dos conteúdos curriculares trabalhados nos semestres anteriores.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Na primeira avaliação o grupo de alunos deverá entregar o pré-projeto de pesquisa. O professor fará as devidas correções e entregará um parecer. Para a avaliação final, o grupo de alunos entregará o trabalho concluído. O professor fará as devidas correções e entregará um parecer.

▶ **Bibliografia Básica**

- DORNELAS, José. **Plano de Negócios: seu guia definitivo.** O passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso. São Paulo: Empreende, 2016.
- MARSHALL, Isnard; IOSHIKUNI, A.Carlos et al. **Plano de Negócios: guia prático de elaboração.** São Paulo: FGV Editora, 2014.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisas.** São Paulo: Atlas, 2020.)

▶ **Bibliografia Complementar**

- DORNELAS, José; BIM, Adriana et al. **Plano de negócios com o modelo canvas**-guia prático de aval.de ideias de negócio a partir de exemplos: Guia Prático de Avaliação de Ideias de Negócio a Partir de Exemplos .São Grupo Gen.Ebook, 2015.
- NAKAGAWA, Marcelo. **Análise 360° de Oportunidade de Negócio.** Disponível em: [https://endeavor.org.br/analise-360-de-oportunidades-de-negocio/.](https://endeavor.org.br/analise-360-de-oportunidades-de-negocio/)

6.6.2 – AGE-030 – Gestão Estratégica – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Planejar, organizar, dirigir e controlar os processos administrativos, principalmente em ambientes informatizados.
- ▶ Assessorar diretamente os executivos de uma empresa.
- ▶ Utilizar tecnologias inerentes à organização de centros decisórios das Instituições;
- ▶ Gerenciar de forma eficaz os Recursos Humanos, Financeiros, Materiais e da Informação.
- ▶ Implantar modelos inovadores de gestão.
- ▶ Articular-se com diferentes níveis de empresas e instituições públicas ou privadas ou diferentes clientes.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Desenvolver conhecimentos e habilidades para identificação e análise de ambientes utilizando ferramentas para diagnóstico e tomada de decisão empresarial.





▶ **Ementa**

- ▶ Estratégia: origens e definição. Estratégia sinérgica ao processo e ao resultado. Análise do Ambiente: a) ambiente interno: planejamento e perspectiva estratégica, cultura e perspectiva estratégica, aprendizagem e incrementalismo lógico, recursos como fonte de vantagem competitiva, cadeia de valor; b) ambiente externo: análise do macroambiente, análise dos concorrentes, rivalidade competitiva e sinais de mercado. Ferramentas de Gestão Estratégica. Construção de cenários. Metodologia e técnicas aplicadas para construção de mapas estratégicos.

▶ **Metodologias Propostas**

Aula expositiva-dialogada, metodologias ativas (Aprendizagem Baseada em Problemas, Sala de Aula Invertida, Gamificação, Hands On ou Mão na Massa, Aprendizagem baseada em projetos), exercícios aplicativos, mapas conceituais, portfólio, estudo de texto, dramatização, tempestade cerebral, soluções de problemas, pesquisa de campo, estudo de caso, seminário, fórum, oficinas, estudos com pesquisa, estudos dirigidos, visitas orientadas, palestras, seminários.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Prova dissertativa, trabalho em grupo, debate e participação nas aulas, autoavaliação seminários, trabalhos e relatórios individuais.

▶ **Bibliografia Básica**

- CAVALCANTI, M; FARAH, O.; MARCONDES, L. **Gestão estratégica de Negócios: Estratégias de crescimento e sobrevivência empresarial.** São Paulo: Cengage, 2018.
- MARINO Brugnolo Filho; [org.] Nelson Ludovico. **Gestão estratégica de negócios – 1.ed. –** São Paulo: Saraiva Educação, 2018.
- PORTER, M. **Estratégia Competitiva: Técnicas Para Análise de Indústrias e da Concorrência.** Rio de Janeiro: Campus, 2005.

▶ **Bibliografia Complementar**

- COSTA, E. **Administração Estratégica fácil.** São Paulo: Saraiva, 2012.
- TERRA, José C. **10 Dimensões Da Gestão Da Inovação - Uma abordagem para a transformação organizacional.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2012.

6.6.3 – ADM-027 – Plano de Negócios – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Planejar, organizar, dirigir e controlar os processos administrativos, principalmente em ambientes informatizados.
- ▶ Assessorar diretamente os executivos de uma empresa.
- ▶ Gerenciar de forma eficaz os Recursos Humanos, Financeiros, Materiais e da Informação.
- ▶ Implantar modelos inovadores de gestão.
- ▶ Articular-se com diferentes níveis de empresas e instituições públicas ou privadas ou diferentes clientes.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**





Instrumentalizar os alunos para a elaboração de um plano de negócios, percorrendo todas as etapas de elaboração, bem como auxiliar na elaboração de um plano de melhoria baseado em inovação, tendo em vista um negócio existente ou Inédito. |

▶ **Ementa**

Tendências e oportunidades de negócios. Sumário Executivo. Caracterização da empresa. Análise de Mercado. Estratégia de Negócio. Plano de Marketing e Comercialização. Plano Operacional. Plano Orçamentário Financeiro. Avaliação do Negócio. Plano de Melhoria. |

▶ **Metodologias Propostas**

Aula expositiva-dialogada, metodologias ativas (Aprendizagem Baseada em Problemas, Sala de Aula Invertida, Gamificação, Hands On ou Mão na Massa, Aprendizagem baseada em projetos), exercícios aplicativos, mapas conceituais, portfólio, estudo de texto, dramatização, tempestade cerebral, soluções de problemas, pesquisa de campo, estudo de caso, seminário, fórum, oficinas, estudos com pesquisa, estudos dirigidos, visitas orientadas, palestras, seminários. |

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Prova dissertativa, trabalho em grupo, debate e participação nas aulas, autoavaliação seminários, trabalhos e relatórios individuais. |

▶ **Bibliografia Básica**

- DORNELAS, José. Plano de negócios, exemplos práticos. São Paulo: Editora Empreende, 2018.)
- OSTERWALDER, Alexander. Business Model Generation. Alta Books, 2014.)
- PATRÍCIO, P. S.; CÂNDIDO, R. C. (Orgs.). Empreendedorismo: uma perspectiva multidisciplinar. Rio de Janeiro: LTC, 2016.)

▶ **Bibliografia Complementar**

- ANDRADE, Arnaldo R. Planejamento estratégico para pequenas empresas. Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2019.
- MASCARENHAS, T. Startup: Aprenda a criar um startup do zero. São Paulo, 2021. |

6.6.4 – AGQ-034 – Gestão da Qualidade em Serviços – Oferta Presencial – 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Compreender os sistemas de gestão da qualidade no setor de serviços. |

▶ **Ementa**

Sistemas de gestão da qualidade; o impacto das pessoas, processos e estrutura física na qualidade; indicadores de desempenho da qualidade em serviços: satisfação de clientes; alinhamento do nível da qualidade do serviço com a estratégia do negócio; falhas nas operações de serviços e procedimentos para





recuperação do nível de serviço; mecanismos de gestão de qualidade sobre a entrega do serviço; uso da TI para mensurar o nível da qualidade.]

▶ **Metodologias Propostas**

[Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

[As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.]

▶ **Bibliografia Básica**

LIKER, J. K., ROSS, K. O Modelo Toyota de Excelência em Serviços: A Transformação Lean em Organizações de Serviço. Porto Alegre: Bookman, 2019.

PALADINI, Edson P. Gestão da Qualidade: teoria e prática. São Paulo: Editora Atlas, 2019..

BALLESTERO-ALVAREZ, Maria Esmeralda. **Gestão de qualidade, produção e operações**. São Paulo: Atlas, 2019. .

▶ **Bibliografia Complementar**

• [JURAN, J. M.; DEFEQ, J. A.; **Fundamentos da Qualidade para Líderes**. São Paulo: Bookman, 2015

• LAS CASAS, A. L. **Qualidade Total em Serviços**. São Paulo: Editora Atlas, 2008.]

6.6.5 – IIN-005 – Gestão Internacional de Negócios – Oferta Presencial – Total de 80 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Planejar pesquisas de mercado.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

[Desenvolver as competências para a tomada de decisões no exercício de funções relativas ao comércio e aos negócios internacionais, em diversos tipos de organizações, proporcionando-lhes, condições para atuarem de forma competitiva em um mercado globalizado; Geopolítica.]

▶ **Ementa**





Estratégias globais; dinâmica competitiva nos mercados globalizados; processo de internacionalização de empresas: riscos da multinacionalização, estratégias cooperativas. Blocos econômicos e suas relações comerciais. Inserção da organização no mercado internacional. Perfil do executivo internacional; geopolítica e sua influência sobre os processos.

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas, dialogadas, contemplando ou não atividades. Sala de aula invertida, rotação por estações, aprendizagem baseada em problemas, projetos, desafios, entre outras metodologias ativas, a critério do docente.

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

As avaliações poderão ser realizadas através de provas escritas compostas por questões pertinentes à disciplina, trabalhos individuais ou em grupos, seminários, exercícios para prática e/ou análise e resolução de problemas, ou outro instrumento que o docente da disciplina julgue pertinente.

▶ **Bibliografia Básica**

- LIMA, M.; *et al.* **Manual de comércio exterior e negócios internacionais.** São Paulo: Saraiva, 2017.
- LUDOVICO, N. **Como preparar uma empresa para o comércio exterior.** São Paulo: Saraiva, 2018.
- TRIPOLI, A. C.; PRATES, R. C. **Comércio internacional teoria e prática.** São Paulo: Intersaberes, 2016.

▶ **Bibliografia Complementar**

- LUDOVICO, N. **Mercados e Negócios Internacionais.** São Paulo: Saraiva, 2011.
- FIGUEIRA, A. R.; MELLO, R. C.; *Et al.* **Negócios internacionais: Perspectivas Brasileiras.** São Paulo: Campus, 2014.

6.6.6 – MKS-006 – Fundamentos de Marketing de Serviços – Oferta Presencial – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos;
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes;
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente;
- ▶ Gerencia a área comercial de uma organização.

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Apresentar as especificidades do trabalho de marketing em empresas de serviços. Debater a competitividade empresarial considerando a integralização entre produtos e serviços. Capacitar com os conceitos e estratégias de marketing de serviços a fidelização dos clientes e assegurar a satisfação dos consumidores e usuários.

▶ **Ementa**





Contextualização do impacto de serviços na economia global. Conceitos, Estratégias. Características e atributos de marketing de serviços. As interconexões entre marketing, recursos humanos e operações no processo de serviço. O uso de tecnologias no atendimento ao cliente em serviços. Planejamento da Comunicação Integrada para criar valor aos produtos ou serviços da empresa e criar um diferencial.]

▶ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivas; Aprendizado por problemas, Aprendizado por projetos, Aprendizagem entre pares e times, Cultura maker, Design thinking, Ensino híbrido, Estudo de casos, Gamificação, Pesquisas de campo, Rotação por Estações, Sala de Aula Invertida, Seminários e discussões, Storytelling.]

▶ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliações individuais, Autoavaliação, Avaliação diagnóstica, Debates, Pesquisas, Produção diversas, Prova dissertativa, Simulados, Trabalhos em grupos, Trabalhos individuais.]

▶ **Bibliografia Básica**

- COBRA, Marcos. **Marketing de Serviços**. São Paulo: Atlas, 2020.
- LOVELOCK, C., WIRTZ, J., HEMZO, M. **Marketing de serviços: pessoas, tecnologia e estratégia**. 8. Ed. São Paulo: Saraiva, 2020.
- ZEITHAML, V. A.; RITNER, M. J., GREMLER, D. D. **Marketing de serviços-: a empresa com foco no cliente**. 6. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

▶ **Bibliografia Complementar**

- BATESON, J., HOFFMAN, D. K. **Princípios de marketing de serviços: conceitos, estratégias e casos**. 3. Ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016.
- SAUERBRONN, J. F. R. **Comunicação Integrada de Marketing**. São Paulo: FGV, 2014.]

6.6.7 – ING-236 – Inglês VI – Oferta On-line – Total de 40 aulas

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação.
- ▶ Comunicar-se em língua estrangeira.
- ▶ Desenvolver comunicação interpessoal, compreensão e interpretação em situações que envolvam expressão de ideias, negociação, análise e elaboração de documentos na língua-alvo, na área de atuação profissional.]

▶ **Objetivos de Aprendizagem**

Interpretar e produzir textos orais e escritos, relacionados à vida pessoal, profissional e acadêmica. Elaborar, resumir e explicar documentos relacionados à atuação profissional, como relatórios, folhetos e material para o meio virtual. Participar de reuniões, discussões, entrevistas e apresentações orais com maior espontaneidade, polidez e encadeamento de ideias. Falar sobre possibilidades, necessidades, obrigações e permissões. Negociar, estabelecendo condições.]

▶ **Ementa**





Aperfeiçoamento do uso das funções comunicativas da língua inglesa, por meio da compreensão e produção oral e escrita, com uso de repertório léxico-gramatical apropriado, com maior espontaneidade, abordando aspectos socioculturais, nos contextos pessoal, acadêmico, e na área de formação profissional. |

▸ **Metodologias Propostas**

Aulas expositivo-dialogadas, apresentações orais, dramatização (role-play), gamificação e atividades em pares/grupos. |

▸ **Instrumentos de Avaliação Propostos**

Avaliação Formativa - exercícios para prática e produção oral e escrita ao longo do curso (com feedback e plano de ações); Avaliação Somativa - provas ou trabalhos, individuais ou em grupo, que avaliem tanto a escrita e leitura, quanto a oralidade e compreensão auditiva. |

▸ **Bibliografia Básica**

- HUGES, J. et al. **Business result pre-intermediate**: student's book with online practice. 2nd edition. New York: Oxford University Press, 2017. ISBN 9780194738767.
- O'KEEFFE, M. et al. **Business partner A2+**: coursebook with digital resources. São Paulo: Pearson Universidades, 2020. ISBN 9781292233536.
- OXENDEN, C.; LATHAM-KOENIG, C. **American english file 2**: student's book Pk with online practice. 3rd edition. New York: Oxford University Press, 2019. ISBN 9780194906395.

▸ **Bibliografia Complementar**

- CARTER, R.; NUNAN, D. **Teaching english to speakers of other languages**. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. ISBN 9781138824676.
- POWELL, M. et al. **In Company 3.0**: pre-intermediate. 3rd edition. São Paulo: Macmillan do Brasil, 2015. ISBN 9780230455115. |





7. Outros Componentes Curriculares

7.1 Trabalho de Graduação

Previsão deste componente no CST em Gestão Comercial.

Sigla	Total de horas	Obrigatoriedade
TGC-004/TGC-005	160 horas	Sim

Competências desenvolvidas neste componente (profissionais e socioemocionais)

- ▶ Articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos.
- ▶ Avaliar e emitir parecer técnico em sua área de formação
- ▶ Definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente.
- ▶ Desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes.
- ▶ Elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.
- ▶ Gerenciar a área comercial de uma organização.
- ▶ Gerenciar sistemas de informações comerciais.
- ▶ Planejar pesquisas de mercado.
- ▶ Realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária.

Objetivos de Aprendizagem

Identificar e aplicar os tipos de pesquisa e métodos científicos de acordo com a proposta do curso e a linha de observação e tratamento adotado pelos autores, o projeto deve assumir responsabilidade em entregar uma pesquisa científica e/ou tecnológica, de acordo com normas aplicáveis. E por consequência, entregar o produto deste esforço criativo – científico.

Ementa

O projeto de Graduação (Conclusão de Curso) é uma exigência curricular na formação acadêmica e profissional dos Cursos de Tecnologia e consiste no desenvolvimento de um projeto de estudo individual ou em dupla sobre temas do conteúdo dos cursos e relacionado à prática profissional dos alunos.

Bibliografia Básica

- MARTINS Junior, Joaquim. Como Escrever Trabalhos de Conclusão de Curso. Petrópolis: Vozes, 2008.
- MENDES, G; TACHIZAWA, T. Como fazer monografia na prática. Rio de Janeiro: FGV, 2008.
- MENDES, G; TACHIZAWA, T. Como fazer monografia na prática. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

Bibliografia Complementar

- GREENHALGH, Trisha. Como ler artigos científicos. Porto Alegre: Artmed, 2008.
- SEVERINO, A.J. Metodologia do Trabalho Científico. 23. ed. rev. e ampl. São Paulo: Cortez, 2008





7.2 Estágio Curricular Supervisionado

Previsão deste componente no CST em Gestão Comercial.

Sigla	Total de horas	Obrigatoriedade
EGC-003	240 horas	Sim

Objetivos de Aprendizagem

Dentro do setor de Tecnologia em Gestão Comercial, o aluno será capaz de desenvolver habilidades para analisar situações; resolver problemas e propor mudanças no ambiente profissional; buscar o aperfeiçoamento pessoal e profissional, na aproximação dos conhecimentos acadêmicos com as práticas de mercado; vivenciar as organizações e saber como elas funcionam; perceber a integração da faculdade/empresa/comunidade, identificando-se com novos desafios da profissão, ampliando os horizontes profissionais oferecidos pelo mundo do trabalho. |

Ementa

O Estágio Curricular Supervisionado complementa o processo de ensino-aprendizagem através da aplicação dos conhecimentos adquiridos no CST em Gestão Comercial em situações reais no desempenho da futura profissão. O discente realiza atividades práticas, desenvolvidas em ambientes profissionais, sob orientação e supervisão de um docente da faculdade e um responsável no local de estágio. Equiparam-se ao estágio as atividades de extensão, de monitoria, iniciação científica e/ou desenvolvimento tecnológico e inovação* na Educação Superior, desenvolvidas pelo estudante.

Aplicação dos conhecimentos teóricos adquiridos no curso de Gestão Comercial em situações reais da área de atuação do curso. Reflexão e análise crítica do processo de aprendizagem através da vivência profissional e da observação, investigação e problematização da realidade encontrada pelos alunos e relatadas através do relatório final supervisionado por um docente do curso. Equiparam-se ao estágio curricular, as atividades de extensão, de monitorias, prática profissionais e pesquisas aplicadas à iniciação científica desenvolvidas pelo estudante com a devida apresentação de documentos comprobatórios sobre as atividades desenvolvidas e a carga horária dedicada a esses projetos.

* As atividades de pesquisa aplicada desenvolvidas em projetos de iniciação científica e/ou iniciação em desenvolvimento tecnológico e inovação, se executadas, podem ser equiparadas como Estágio Curricular ou como Trabalho de Graduação, desde que sejam comprovadas, no mínimo, as cargas horárias totais respectivas a cada atividade, sem haver sobreposição. |

Bibliografia Básica

- OLIVO, S; LIMA, M. C. Estágio supervisionado e trabalho de conclusão de curso. Thomson Pioneira, 2006.
- MARTINS Junior, Joaquim. Como Escrever Trabalhos de Conclusão de Curso. Petrópolis: Vozes, 2008.
- MENDES, G; TACHIZAWA, T. Como fazer monografia na prática. Rio de Janeiro: FGV, 2008. |

Bibliografia Complementar

- GREENHALGH, Trisha. Como ler artigos científicos. Porto Alegre: Artmed, 2008.
- SEVERINO, A.J. Metodologia do Trabalho Científico. 23. ed. rev. e ampl. São Paulo: Cortez, 2008 |





8. Quadro de Equivalências (em caso de reestruturação)

No CST em Gestão Comercial, são previstas equivalências de carga horária entre matrizes curriculares.

(Componentes da área de Comunicação - (matriz anterior)	CH	Nome do componente (matriz vigente)	CH
▶ Português I	▶ 40	▶ Comunicação e Expressão	▶ 80
▶ Português II	▶ 40		
▶ Português III	▶ 40		
▶ Espanhol I	▶ 40		
▶ Espanhol II	▶ 40		
▶ Espanhol III	▶ 40		
▶ Inglês I	▶ 40	▶ Inglês I	▶ 40
▶ Inglês II	▶ 40	▶ Inglês II	▶ 40
▶ Inglês III	▶ 40	▶ Inglês III	▶ 40
▶ Inglês IV	▶ 40	▶ Inglês IV	▶ 40
▶ Inglês V	▶ 40	▶ Inglês V	▶ 40
▶ Inglês VI	▶ 40	▶ Inglês VI	▶ 40
Componentes da área de Sistemas da Informação - (matriz anterior)	CH	Nome do componente (matriz vigente)	CH
▶ Informática	▶	▶	▶
▶ Sistemas da Informação e Banco de Dados	▶	▶ Sistemas de Informação	▶
▶ Sistemas da Informação Financeiros	▶	▶ Sistemas de Informação	▶
▶ Sistemas da Informação em Recursos Humanos	▶	▶ Sistemas de Informação	▶
▶ Sistemas da Informação Comercial	▶	▶ Sistemas de Informação	▶
Componentes da área Básicas - (matriz anterior)	CH	Nome do componente (matriz vigente)	CH
▶ Administração Geral	▶	▶ Administração Geral	▶ 80
▶ Fundamentos de Matemática Elementar	▶ 40	▶ Matemática	▶ 40
▶ Matemática Financeira Aplicada	▶ 80	▶ Matemática Financeira	▶ 80
▶ Estatística Básica	▶ 40	▶ Estatística Aplicada a Gestão	▶ 40
▶ Economia	▶ 80	▶ Economia	▶ 80
Componentes da área de Gestão - (matriz anterior)	CH	Nome do componente (matriz vigente)	CH
▶ Cadeia de Suprimentos	▶ 80	▶ Cadeia de Suprimentos	▶ 80
▶ Gestão de Processos	▶ 80	▶ Gestão de Processos	▶ 80
▶ Gestão Financeira e Orçamentária	▶ 80	▶ Gestão Financeira e Orçamentária	▶ 80
▶ Contabilidade	▶ 40	▶ Contabilidade e Custos	▶ 80
▶ Gestão de Pessoas	▶ 80	▶ Gestão de Pessoas	▶ 80
▶ Comunicação Interna e Endomarketing	▶ 40	▶ Comunicação Interna e Endomarketing	▶ 40
▶ Técnicas de Negociação	▶ 40	▶ Técnicas de Negociação	▶ 40
▶ Gestão de Marketing	▶ 80	▶ Gestão de Marketing	▶ 80
▶ Publicidade e Propaganda	▶ 80	▶ Publicidade e Marketing Digital	▶ 80
▶ Promoção e Merchandising	▶ 40	▶ Promoção e Merchandising	▶ 40
▶ Plano de Negócios	▶ 80	▶ Plano de Negócios	▶ 80
▶ Gestão Estratégica	▶ 80	▶ Gestão Estratégica	▶ 80
▶ Noções de Qualidade em Serviços	▶ 40	▶ Gestão da Qualidade em Serviço	▶ 80
▶ B2B	▶ 40	▶ Negócios Empresariais	▶ 40





Componentes da área interdisciplinar - (matriz anterior)	CH	Nome do componente (matriz vigente)	CH
▶ Liderança e Motivação	▶ 80	▶ Liderança e Motivação	▶ 40
▶ Empreendedorismo em Negócios	▶ 80	▶ Empreendedorismo e Inovação	▶ 80
▶ Comportamento do Consumidor	▶ 40	▶ Comportamento do Consumidor	▶ 40
▶ Responsabilidade Socioambiental	▶ 40	▶ Responsabilidade Socioambiental	▶ 40
▶ Direito do Consumidor	▶ 40	▶ Direito Empresarial	▶ 80
▶ Direito Comercial e Tributário	▶ 40	▶ Direito Empresarial	▶ 80
Componentes da área de atividades transversais/multidisciplinares - (matriz anterior)	CH	Nome do componente (matriz vigente)	CH
▶ Métodos para Produção do Conhecimento	▶ 40	▶ Métodos para a Produção do Conhecimento	▶ 40
▶ Criatividade e Inovação	▶ 40	▶ Empreendedorismo e Inovação	▶ 80
▶ Responsabilidade Socioambiental	▶ 40	▶ Responsabilidade Socioambiental	▶ 40
▶ Direito do Consumidor	▶ 40	▶ Direito Empresarial	▶ 80
▶ Direito Comercial e Tributário	▶ 40	▶ Direito Empresarial	▶ 80
▶ PRIMT I – Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia	▶ 80	▶ Projeto Integrador I	▶ 80
▶ PRIMT II – Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia	▶ 80	▶ Projeto Integrador II	▶ 80
▶ PRIMT III – Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia	▶ 80	▶ Projeto Integrador III	▶ 80
▶ PRIMT IV – Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia	▶ 80	▶ Projeto Integrador IV	▶ 80
▶ PRIMT V – Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia	▶ 80	▶ Projeto Integrador V	▶ 80
▶ PRIMT VI – Programa de Integração Multidisciplinar em Tecnologia	▶ 80	▶ Projeto Integrador VI	▶ 80
Projeto de Graduação - (matriz anterior)	CH	Nome do componente (matriz vigente)	CH
▶ Trabalho de Graduação	▶ 160	▶ Trabalho de Graduação	▶ 160

|





9. Perfis de Qualificação

9.1 Corpo Docente

Para o exercício do magistério nos cursos de Educação Profissional Tecnológica de Graduação, a resolução CNE de nº1 (BRASIL, 2021) prevê que o docente deve possuir a formação acadêmica exigida para o nível superior, nos termos do art. 66 da Lei de nº 9394 (BRASIL, 1996).

A qualificação do corpo docente do CST em (Gestão Comercial) atende o disposto no art. 1º, incisos I, II, e 1º da Deliberação CEE de nº 145, prevendo professores portadores de diploma de pós-graduação *stricto sensu*, obtidos em programas reconhecidos ou recomendados na forma da lei, e portadores de certificado de especialização em nível de pós-graduação na área da disciplina que pretendem lecionar. Além do perfil de qualificação supracitados, para os professores de disciplinas profissionalizante exige-se experiência profissional relevante na área que se irá lecionar. (SÃO PAULO, 2016).

9.2 Auxiliar Docente e Técnicos-Administrativos

A qualificação dos auxiliares docente atente ao disposto previsto na Lei Complementar de nº 1044 (SÃO PAULO, 2008), conforme previsto no artigo 12, inciso III, em que o auxiliar docente necessita ser portador de diploma de formação em Educação Profissional Técnica de Nível Médio, com habilitação específica na área de atuação.

O corpo técnico-administrativos inerentes ao CST em Gestão Comercial é composto por Diretor de Unidade de Ensino, Coordenador de Curso, Diretor de Serviço Acadêmico, Diretor de Serviço Administrativo, Auxiliar Administrativo e Bibliotecário.

9.2.1 Relação dos componentes com respectivas áreas

Para descrição da relação entre componentes curriculares e área, foi consultada a Tabela de Áreas, Versão 2.19.0, publicada em 14/10/2022.

(Status “Componente existente”: verificar SEMPRE se o componente já existe na Tabela de Áreas e relacionar as mesmas áreas. Status “Novo componente”: consultar a tabela de especificidades para verificar o impacto que essa adição ocasionará em outros cursos vigentes. “Áreas Existentes”: Duplique a caixa de dropdown para identificar mais de uma área no mesmo componente. Favor apagar esta explicação).

	Componente	Status	Áreas existentes
1º Semestre			
1	Projeto Integrador I	Componente existente	Sem área específica: Componente profissional Somente docentes que ministrem disciplinas profissionais, conforme discriminadas no PPC vigente do respectivo curso
2	Administração Geral	Componente existente	Administração e negócios
3	Responsabilidade Socioambiental	Componente existente	Ciências ambientais e Saneamento Ciências Biológicas Ciências políticas e econômicas Administração e negócios
6	Comunicação e Expressão	Novo componente	Letras e Linguística
7	Espanhol I	Componente existente	Letras e Linguística
8	Inglês I	Componente existente	Letras e Linguística
9	Desenvolvimento de Competências Socioemocionais	Novo componente	Psicologia Administração e negócios Escolher um item.





	Componente	Status	Áreas existentes
2º Semestre			
1	Projeto Integrador II	Novo componente	Sem área específica: Componente profissional Somente docentes que ministrem disciplinas profissionais, conforme discriminadas no PPC vigente do respectivo curso
2	Contabilidade e Custos	Componente existente	Contabilidade e Finanças
3	Empreendedorismo e Inovação	Componente existente	Administração e negócios
4	Gestão de Processos	Componente existente	Administração e negócios Engenharia e Tecnologia de Produção
5	Gestão do Conhecimento	Componente existente	Ciência da computação Biblioteconomia Administração e Negócios
6	Fundamentos de Comunicação Empresarial	Componente existente	Letras e Linguística Administração e Negócios Jornalismo e Reportagem
7	Inglês II	Componente existente	Letras e Linguística
8	Espanhol II	Componente existente	Letras e Linguística
3º Semestre			
1	Projeto Integrador III	Novo componente	Sem área específica: Componente profissional Somente docentes que ministrem disciplinas profissionais, conforme discriminadas no PPC vigente do respectivo curso
2	Gestão Financeira e Orçamentária	Componente existente	Contabilidade e Finanças, Administração e Negócios, Ciências Políticas e Econômicas
3	Sistemas de Informação	Componente existente	Ciência Da Computação Engenharia Da Computação
4	Comunicação Interna e Endomarketing	Componente existente	Administração e Negócios; Comunicação Visual e Multimídia; Design de Produto e Arquitetura; Marketing e Publicidade.
5	Economia	Componente existente	Administração e negócios Ciências políticas e econômicas Contabilidade e Finanças
7	Espanhol III	Componente existente	Letras e Linguística
8	Estatística Aplicada a Gestão	Novo componente	Matemática e Estatística Engenharia e Tecnologia de Produção
8	Inglês III	Componente existente	Letras e Linguística
4º Semestre			
1	Projeto Integrador V	Novo componente	Sem área específica: Componente profissional Somente docentes que ministrem disciplinas profissionais, conforme discriminadas no PPC vigente do respectivo curso
2	Gestão de Pessoas	Componente existente	Administração e negócios Psicologia
3	Cadeia de Suprimentos	Componente existente	Administração e negócios Engenharia e Tecnologia de Produção
4	Técnicas de negociação	Componente existente	Administração e negócios
5	Fundamentos da Gestão de Projetos	Componente existente	Administração e negócios Engenharia e Tecnologia de Produção
6	Inteligência de Negócios	Componente existente	Administração e negócios Ciência da computação
7	Métodos para a Produção do Conhecimento	Componente existente	INTERDISCIPLINAR - Básica ou Profissionalizante - Docentes que ministram básicas ou profissionalizante
8	Análise de Crédito, Cobrança e Riscos	Componente existente	Administração e negócios Ciências políticas e econômicas Contabilidade e Finanças





	Componente	Status	Áreas existentes
9		Componente existente	Escolher um item.
5° Semestre			
1	Projeto Integrador V	Novo componente	Sem área específica: Componente profissional Somente docentes que ministrem disciplinas profissionais, conforme discriminadas no PPC vigente do respectivo curso
2	Gestão de Marketing	Novo componente	Administração e negócios Marketing e Publicidade
3	Publicidade e Marketing Digital	Componente existente	Administração e negócios Comunicação Visual e Multimídia Marketing e Publicidade
4	Promoção e Merchandising	Componente existente	Marketing e Publicidade Artes e Moda Comunicação visual e Multimídia Design de produto e Arquitetura
5	Comércio Digital	Novo componente	Administração e negócios
6	Direito Empresarial	Componente existente	Direito
7	Comportamento do Consumidor	Componente existente	Marketing e Publicidade
8	Inglês V	Componente existente	Letras e Linguística
6° Semestre			
1	Projeto Integrador VI	Novo componente	Sem área específica: Componente profissional Somente docentes que ministrem disciplinas profissionais, conforme discriminadas no PPC vigente do respectivo curso
2	Gestão Estratégica	Componente existente	Administração e negócios
3	Plano de Negócios	Componente existente	Administração e negócios
4	Gestão da Qualidade em Serviços	Novo componente	Administração e negócios Engenharia e Tecnologia da Produção
6	Estatística Aplicada a Gestão Internacional de Negócios	Novo componente	Administração e Negócios Ciências Políticas e Econômicas
7	Fundamentos de Marketing de Serviços	Novo componente	Administração e Negócios Marketing e Publicidade
8	Inglês VI	Componente existente	Letras e Linguística





10. Infraestrutura Pedagógica

10.1 Resumo da infraestrutura disponível

O quadro a seguir resume a infraestrutura disponível para utilização do CST em Gestão Comercial. O detalhamento, assim como a relação com os componentes curriculares estão adiante.

Qntd.	Laboratórios ou Ambientes	Localização	Especificações (capacidade, etc)
6	Sala de aula	Na unidade	Capacidade 300 alunos
2	Laboratório de Informática Básica	Na unidade	Capacidade 80
02	Auditório	Compartilhado	Capacidade 200 pessoas
01	Biblioteca	Compartilhado	Capacidade 50 com 4 computadores
01	Sala Maker	Na Unidade	Capacidade 40 alunos com 15 notebooks

10.2 Apoio ao Discente

Programas de apoio discente: recepção de calouros, atividades de nivelamento, programas de monitoria, bolsas de intercâmbio e representação em órgãos colegiados.





11. Referências

BRASIL. Decreto nº 4281, de 25/06/2002. Regulamenta a Lei nº 9795, de 215 de abril de 1999, que institui a Política Nacional de Educação Ambiental, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/d4281.htm Acesso em: 23 fev. 2022.

BRASIL. Decreto nº 5626, de 22/12/2005. Regulamenta a Lei nº 10436, de 24 de abril de 2002, que dispõe sobre a Língua Brasileira de Sinais - Libras. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/decreto/d5626.htm Acesso em: 11 maio 2022.

BRASIL. Lei nº 9394, de 20/12/1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19394.htm Acesso em: 02 mar. 2022.

BRASIL. Lei nº 9795, de 215/04/1999. Dispõe sobre a educação ambiental, institui a Política Nacional de Educação Ambiental e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19795.htm Acesso em: 02 mar. 2022.

BRASIL. Lei nº 10436, de 24/04/2002. Dispõe sobre a Língua Brasileira de Sinais - Libras e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110436.htm Acesso em: 11 maio 2022.

BRASIL. Ministério da Educação. Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia. Brasília: MEC, 2016. Disponível em: http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=98211-cncst-2016-a&category_slug=outubro-2018-pdf-1&Itemid=30192 Acesso em: 02 mar. 2022.

BRASIL. Ministério da Educação. Resolução CNE/CP nº 1, de 05/01/2021. Define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica. Disponível em: http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=167931-rcp001-21&category_slug=janeiro-2021-pdf&Itemid=30192 Acesso em: 02 mar. 2022.

BRASIL. Ministério da Educação. Resolução CNE/CP nº 1, de 17/06/2004. Institui Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação das Relações Étnico-Raciais e para o Ensino de História e Cultura Afro-Brasileira e Africana. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/res012004.pdf> Acesso em: 02 mar. 2022.

BRASIL. Ministério da Educação. Classificação Brasileira de Ocupações. 2017. Disponível em: <http://cbo.maisemprego.mte.gov.br> Acesso em: 02 mar. 2022.

CEETEPS. Deliberação nº 12, de 14/12/2009. Aprova o Regulamento Geral dos Cursos de Graduação das Faculdades de Tecnologia do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – CEETEPS. Disponível em: https://cesu.cps.sp.gov.br/wp-content/uploads/2022/03/regulamento_geral_fatecs.pdf Acesso em: 02 mar. 2022.

CEETEPS. Deliberação nº 31, de 215/09/2016. Aprova o Regimento das Faculdades de Tecnologia - Fatecs - do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – CEETEPS. Disponível em: https://cesu.cps.sp.gov.br/wp-content/uploads/2022/03/regimento_fatecs.pdf Acesso em: 02 mar. 2022.

CEETEPS. Deliberação nº 70, de 16/04/2021. Estabelece as diretrizes para os cursos de graduação das FATECs do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – CEETEPS. Disponível em: https://www.imprensaoficial.com.br/DO/BuscaDO2001Documento_11_4.aspx?link=%2f2021%2fexecutivo%2520secao%2520i%2fabril%2f16%2fpag_0060_3122249dd1158dacd542517123687d84.pdf&pagina=60&data=16/04/2021&caderno=Executivo%20I&paginaordenacao=100060 Acesso em: 02 mar. 2022.

SÃO PAULO. Deliberação CEE nº 106, de 16/03/2011. Dispõe sobre prerrogativas de autonomia universitária ao Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – CEETEPS. Disponível em: <http://www.ceesp.sp.gov.br/ceesp/textos/2011/25-2011-DEL-106-2011-e-IND-109-2011.pdf> Acesso em: 02 mar. 2022.

SÃO PAULO. Deliberação CEE nº 145, de 215/07/2016. Fixa normas para a admissão de docentes para o exercício da docência em cursos de estabelecimentos de ensino superior, vinculados ao sistema estadual de ensino de São Paulo, e os percentuais de docentes para os processos de credenciamento, recredenciamento, autorização de funcionamento, reconhecimento e renovação de reconhecimento. Disponível em: <http://www.ceesp.sp.gov.br/ceesp/textos/2016/286-05-Del-145-16-Ind-150-16.pdf> Acesso em: 02 mar. 2022.

SÃO PAULO. Lei Complementar nº 1044, de 13/05/2008. Institui o Plano de Carreiras, de Empregos Públicos e Sistema Retributório dos servidores do Centro Estadual de Educação Tecnológica "Paula Souza" - CEETEPS. Disponível em: <https://www.al.sp.gov.br/repositorio/legislacao/lei.complementar/2008/alteracao-lei.complementar-1044-13.05.2008.html> Acesso em: 08 mar. 2022.





12. Referências das especificidades locais

BRASIL / MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO (MEC). Resolução CNE/CP nº 3/2002, de 18/12/2002. Institui Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Organização e o Funcionamento dos Cursos Superiores de Tecnologia. 2002b. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CP032002.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2020. [revogada, substituída – ver Resolução CNE CP 1/2021].

CEETEPS - CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE SÃO PAULO/UNIDADE DO ENSINO SUPERIOR DE GRADUAÇÃO (CESU). Projetos Pedagógicos de Cursos Superiores de Tecnologia. 2020.

CEETEPS - CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE SÃO PAULO / UNIDADE DO ENSINO SUPERIOR DE GRADUAÇÃO (CESU). Ficha Curricular de Cursos Superiores de Tecnologia (CST)/ Diretrizes Curriculares da Cesu. Repositório Digital Currículo por Competências na Cesu. Teams Cesu/ Plataforma digital de comunicação e trabalho colaborativo. 2020. Disponível em: <https://teams.microsoft.com/>. Acesso em: 26 mai. 2020.

CEETEPS - CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE SÃO PAULO/ UNIDADE DO ENSINO SUPERIOR DE GRADUAÇÃO (CESU). Site Institucional. 2020. Disponível em: <https://cesu.cps.sp.gov.br/>. Acesso em 13 abr. 2020.

CEETEPS - CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE SÃO PAULO/ UNIDADE DO ENSINO SUPERIOR DE GRADUAÇÃO (CESU). Instrução CESU nº 1, de 3/06/2019. Dispõe sobre procedimentos e critérios para a alteração de carga horária de docentes em atendimento à DELIBERAÇÃO.

CEETEPS nº 48, de 13/12/2018, com texto alterado pela Deliberação 52 de 09/05/2019 - Consolidada em 09/05/2019. Disponível em: https://cesu.cps.sp.gov.br/wp-content/uploads/2019/06/Instruc%CC%A7a%CC%83oCesu-01_2019-06-04.pdf. Acesso em: 7 nov. 2020.

CEETEPS - CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE SÃO PAULO/ UNIDADE DO ENSINO SUPERIOR DE GRADUAÇÃO (CESU). Instrução Normativa CESU nº 1, de 19/01/2017. Dispõe sobre norma para solicitação de alterações de cursos e turmas, das Unidades do Ensino Superior do Centro Paula Souza, que impactem em vestibulares futuros.

CEETEPS - CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE SÃO PAULO/ UNIDADE DO ENSINO SUPERIOR DE GRADUAÇÃO (CESU). Portaria CESU nº 1, de 10/10/2017. Estabelece a Tabela de Áreas e Disciplinas e a Tabela de Áreas e Especificidades bem como suas aplicações, no âmbito das Faculdades de Tecnologia – FATECS - do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – CEETEPS. Disponível em: https://cesu.cps.sp.gov.br/wp-content/uploads/2019/06/PortariaCESU-N_01_2017.pdf. Acesso em: 11 nov. 2020.

CEETEPS. Regimento do CEETEPS – Decreto nº 58.385, de 13/09/2012. Aprova o Regimento do Centro Estadual de Educação Tecnológica "Paula Souza" – CEETEPS. Disponível em: <https://www.al.sp.gov.br/repositorio/legislacao/decreto/2012/decreto-58385-13.09.2012.html>. Acesso em: nov. 2020.

CINTERFOR/ OIT/ CATALANO, A.M; COLS, S.A, SLADOGNA, M. Diseño curricular basado em normas de competência laboral: conceptos y orientaciones metodológicas. Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo, 2004. Disponível em: https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/dis_curr.pdf. Acesso em: 13 abr. 2020.

CINTERFOR/OIT (Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional/Organización Internacional del Trabajo). Nuevas competencias para el profesional del Siglo XXI. 2014. Disponível em: http://santacatarinapelaeducacao.com.br/fmanager/senaimov/apresentacoes/arquivo39_1.pdf. Acesso em: 13 abr. 2020.





FAZENDA, I. C. A. Interdisciplinaridade e transdisciplinaridade na formação de professores. Revista do Centro de Educação e Letras da Unioeste. Campus de Foz do Iguaçu. V. 10, n. 1, p. 93-103. 1 sem. 2008. Disponível em: <http://e-revista.unioeste.br/index.php/ideacao/article/viewArticle/4146>. Acesso em: 27 mai. 2020.

FILATRO, A. Como preparar conteúdos para EaD: guia rápido para professores e especialistas em educação a distância, presencial e corporativa. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

MACHADO, L. R. S. Organização da Educação Profissional e tecnológica por eixos tecnológicos. Linhas Críticas, Brasília, DF, v. 16, n. 30, p. 89-108, jan./jun. 2010. Disponível em: <http://>

<https://periodicos.unb.br/index.php/linhascriticas/article/view/3571>. Acesso em: 9 nov. 2020.

MOREIRA, A. F.; TADEU, T. (org). Currículo, cultura e sociedade. 12. ed. São Paulo: Cortez, 2011.

PERRENOUD, P. Desenvolver competências ou ensinar saberes? A escola que prepara para a vida. São Paulo: Editora Penso, 2013.

PETEROSI, H. G. Subsídios ao estudo da Educação Profissional e Tecnológica. 2. ed. São Paulo: Centro Paula Souza, 2014. (Coleção Fundamentos e Práticas em Educação Profissional e Tecnológica).

SÃO PAULO. Deliberação CEE 170/2019. Fixa normas para autorização, reconhecimento, renovação do reconhecimento de cursos de graduação na modalidade a distância para as Instituições vinculadas ao sistema de ensino do Estado de São Paulo, e dá outras providências.

Disponível em: <http://www.ceesp.sp.gov.br/ceesp/textos/2019/1880904-19-CEE-106-14-Delib-170-19-Indic-181-19.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2021.

SÃO PAULO. Deliberação CEE 171/2019. Dispõe sobre a regulação, supervisão e avaliação de instituições de ensino superior e cursos superiores de graduação vinculados ao Sistema Estadual de Ensino de São Paulo. Disponível em: <http://www.ceesp.sp.gov.br/ceesp/textos/2019/1175762-18-CEE-287-15-Delib-171-19-Indic-182-19.pdf> . Acesso em: 7 fev. 2021.

SILVA, M. L.; INACIO FILHO, G. A trajetória das Políticas Curriculares de Graduação Tecnológica no Brasil: cursos superiores de tecnologia (LDB 4024/61 a 9394/96). Cadernos de História da Educação (Online). v. 17, p. 821-836, 2018. Disponível em: <http://www.seer.ufu.br/index.php/che/article/view/46030>. Acesso em: 26 fev. 2020.

TAJRA, S. F. Informática na educação: o uso de tecnologias digitais na aplicação das metodologias ativas. 10. ed. São Paulo: Érica, 2019.

UNESCO (Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura). El Futuro del Aprendizaje 2: ¿Qué tipo de aprendizaje se necesita en el Siglo XXI?. 2015. Disponível em: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000242996_spa. Acesso em: 13 abr. 2020.

UNESCO (Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura), Bureau de Educação. Glossário de terminologia curricular. Unesco, 2016. Disponível em: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000223059_por. Acesso em: 23 abr. 2020.

