

✓ **Curso**

TECNÓLOGO EM GESTÃO COMERCIAL

✓ **Nome e titulação do Coordenador:**

- Coordenadora: Prof^a Patrícia Gonçalves Silva de Melo
 - Mestrado em Administração
Universidade Regional de Blumenau – FURB - SC
 - Graduação em Administração com Habilitação em Sistema de Informação
Faculdades Cathedral - RR
 - e-mail: patricia.melo@estacio.br

✓ **Dados sobre o curso (Perfil do Egresso; Duração do Curso; Estágio; TCC; Periódicos)**

Perfil do Egresso:

- a) Analisar, compreender e realizar transações comerciais, planejamento, operacionalização, implementação e atualização em sistemas de informações comerciais que proporcionem maior rentabilidade e flexibilidade ao processo de comercialização.
- b) Desenvolver atividades relacionadas à de bens e serviços, compreendendo o ambiente sócio-econômico e as principais variáveis determinantes da convivência das operações, enfatizando-as como um todo e valorizando a dimensão ética.
- c) Planejar e implementar estratégias logísticas nas empresas, bem como gerenciar setores de responsáveis pelas transações comerciais;
- d) Refletir criticamente sobre os processos, técnicas e impactos das transações Comerciais junto à sociedade brasileira;
- e) Identificar as melhores transações comerciais, de forma a otimizar os recursos financeiros e humanos para a organização.
- f) Analisar situações, pensar estrategicamente, avaliar alternativas, gerenciar projetos, desenvolver e estruturar processos, liderar os recursos humanos e tomar as decisões considerando o contexto do ambiente tecnológico e de negócios em que está inserido.
- g) Empreender nichos de mercado ligados às atividade de Gestão Comercial;
- h) Negociar e executar operações, definindo estratégias de venda de serviços e produtos, gerenciando a relação entre custo e preço final.
- i) Compreender de atividades relacionadas com o setor comercial, como marketing, recursos humanos, logística e contabilidade;
- j) Elaborar e analisar políticas de gestão comercial que impactem estrategicamente as organizações e o ambiente de influência em que elas se inserem conscientes de seu papel e das implicações de suas escolhas.
- k) Assumir cargos de supervisão, gerência, analista, assessoria e consultoria referente as transações comerciais . Portanto os referidos profissionais de

Gestão Comercial atuam nas rotinas focadas nas transações comerciais, o tecnólogo em Gestão Comercial presta-se à organização, atendendo às diversas formas de intervenção (varejo, atacado, representação, etc.) em qualquer dos setores.

Duração do Curso:

Número de período: 4 semestres

Estágio e TCC:

Não se aplica.

✓ **Comunicados sobre o Curso (Notícias)**

✓ **Iniciação Científica**

✓ **Extensão**

Links dos periódicos e revistas eletrônicas

Revista Brasileira de Gestão de Negócios (São Paulo) - Circulação Nível B

<http://200.169.97.103/seer/index.php/RBGN>

Economia, Negócios e Sociedade (antiga Cadernos da FCECA)

<http://www.puc-campinas.edu.br/centros/cea/sites/revista/index.asp>

<http://biblioteca.ricesu.com.br/>

Revista Eletrônica de Estratégia e Negócios

<http://portaldeperiodicos.unisul.br/>