



UNISINOS

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS

GR95007 - CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL - MODALIDADE A DISTÂNCIA (currículo 2 em implantação)**O Curso possui oferta em todos os polos de educação a distância da Unisinos**

Reconhecido pela Portaria SERES/MEC 499/2015 – 01/07/2015 – DOU 02/07/2015, p. 13. Renovação de Reconhecimento – Portaria SERES/MEC 274/2017 – 03/04/2017 – DOU 04/04/2017, p. 154.

Coordenação de Curso: Cassia Rebelo Hofstatter - E-mail: cassiah@unisinos.br - Telefone: 51 3591-1122 - Ramais: 1521 e 4024.

Duração na UNISINOS: 120 créditos - 1.500 horas (1.800 horas-aula) de atividades acadêmicas + 100 horas de atividades complementares. Tempo mínimo: 2,5 anos.

Trajetória do ingressante no primeiro semestre do período letivo					Trajetória do ingressante no segundo semestre do período letivo				
BI.	Cod.	Atividade Acadêmica	Cred.	HORAS-AULA	BI.	Cod.	Atividade Acadêmica	Cred.	HORAS-AULA
1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):					1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):				
10A	50931	Processo e Técnicas de Vendas	4	60	10A	50862	Fundamentos de Contabilidade	4	60
10A	60463	Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo	4	60	10A	50620	Direito do Consumidor	4	60
10A	50258	Teorias e Funções Organizacionais	4	60	10A	50939	Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes	4	60
10B	10547	Cultura, Ética e Diferença	4	60	10B	10548	Tecnocultura	4	60
10B	50852	Introdução à Microeconomia	4	60	10B	50865	Fundamentos de Marketing	4	60
10B	50869	Comportamento do Consumidor	4	60	10B	50940	Planejamento Digital de Marketing	4	60
	---	Atividades Complementares*				---	Atividades Complementares*		
2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)					2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)				
10A	50862	Fundamentos de Contabilidade	4	60	10A	50931	Processo e Técnicas de Vendas	4	60
10A	50620	Direito do Consumidor	4	60	10A	60463	Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo	4	60
10A	50939	Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes	4	60	10A	50258	Teorias e Funções Organizacionais	4	60
10B	10548	Tecnocultura	4	60	10B	10547	Cultura, Ética e Diferença	4	60
10B	50865	Fundamentos de Marketing	4	60	10B	50852	Introdução à Microeconomia	4	60
10B	50940	Planejamento Digital de Marketing	4	60	10B	50869	Comportamento do Consumidor	4	60
	---	Atividades Complementares*				---	Atividades Complementares*		
3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):					3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):				
20S	50858	Empreendedorismo e Solução de Problemas (Observação 7)	4	60	10A	50942	Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital	4	60
10A	50883	Administração de Vendas	4	60	10A	50887	Marketing Estratégico	4	60
10A	50941	Promoção de Vendas e Merchandising	4	60	10A	50943	Marketing de Serviços e Varejo	4	60
10B	50924	Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão	4	60	10B	50944	Previsão de Vendas e Metas	4	60
10B	50872	Negociação Empresarial	4	60	10B	50945	Gestão de Canais de Distribuição	4	60
10B	50873	Desenvolvimento de Liderança, Grupos e Equipes	4	60	10B	50879	Pesquisa Mercadológica	4	60
	---	Atividades Complementares*				---	Atividades Complementares*		
4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):					4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):				
10A	50942	Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital	4	60	20S	50858	Empreendedorismo e Solução de Problemas (Observação 7)	4	60
10A	50887	Marketing Estratégico	4	60	10A	50883	Administração de Vendas	4	60
10A	50943	Marketing de Serviços e Varejo	4	60	10A	50941	Promoção de Vendas e Merchandising	4	60
10B	50944	Previsão de Vendas e Metas	4	60	10B	50924	Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão	4	60
10B	50945	Gestão de Canais de Distribuição	4	60	10B	50872	Negociação Empresarial	4	60
10B	50879	Pesquisa Mercadológica	4	60	10B	50873	Desenvolvimento de Liderança, Grupos e Equipes	4	60
	---	Atividades Complementares*				---	Atividades Complementares*		
5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):					5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):				
20S	50868	Inovação Social (Observação 7)	4	60	20S	50868	Inovação Social (Observação 7)	4	60
10A	50946	Atividade Vivencial Integradora: Planejamento de Vendas (Observação 10)	4	60	10A	50946	Atividade Vivencial Integradora: Planejamento de Vendas (Observação 10)	4	60
10A	50947	Tópicos Especiais em Vendas	4	60	10A	50947	Tópicos Especiais em Vendas	4	60
10B	-----	Atividade Optativa	8	120	10B	-----	Atividade Optativa	8	120
10B	50948	E-commerce	4	60	10B	50948	E-commerce	4	60
	---	Atividades Complementares*				---	Atividades Complementares*		

* Sugere-se que você cumpra 20h de Atividades Complementares por semestre até atingir um total de 100h.

As atividades complementares fazem parte da carga horária mínima de formação do curso e estão indicadas na grade curricular. Busque mais informações sobre o aproveitamento de Atividades Complementares no Guia do Aluno.

OPTATIVAS				OPTATIVAS			
Cod.	Atividades Acadêmicas Optativas	Cred.	HORAS-AULA	Cod.	Atividades Acadêmicas Optativas	Cred.	HORAS-AULA
90152	Cultura Surda e LIBRAS	4	60	31240	Gestão de Marcas e Branding	4	60
10531	Inclusão e acessibilidade em contextos profissionais	4	60	50853	Rotinas de Pessoal e Legislação Trabalhista	4	60
50856	Gestão de Projetos	4	60	50866	Análise das Demonstrações Contábeis	4	60
50327	Funções e Infraestrutura Logística	4	60	50870	Finanças de Curto Prazo	4	60
98581	Gestão de Marketing Internacional	4	60	50897	Fundamentos de Contabilidade Tributária	4	60
50932	Empresa Familiar e Sucessão	4	60	10544	Educação das Relações Étnico-raciais	4	60
50368	Gestão de Sistemas de Informação	4	60	50927	Inteligência Emocional e Gestão de Pessoas	4	60
50859	Políticas e Processos em Gestão de Pessoas	4	60				

OBSERVAÇÕES:

1. Para obter mais informações sobre o Curso, entre em contato com a Coordenação do Curso: Cassia Rebelo Hofstatter - E-mail: cassiah@unisinos.br. Telefone: 51 3591-1122 - Ramais: 1521 e 4024.
2. Representação estudantil: (Informações: movestudantil@unisinos.br ou telefone 51 3591 1122 ramal 4101).
3. O modelo de curso na modalidade EaD na Unisinos é composto por atividades virtuais e avaliações presenciais. As atividades virtuais permitem a interação entre professor e alunos por meio do ambiente de aprendizagem LXP.
4. As atividades de avaliação que compõem o Grau A são virtuais e ocorrem até a 7ª semana do semestre letivo.
5. A atividade de avaliação correspondente tanto ao Grau B quanto ao Grau C é presencial e o aluno deverá fazer o agendamento de acordo com o calendário acadêmico.
6. O comparecimento às atividades de avaliação presenciais é obrigatório.
7. As Atividades Acadêmicas de Empreendedorismo e Solução de Problemas, e Inovação Social terão matrícula semestral.
8. O estágio não obrigatório do Curso de Gestão Comercial é uma atividade facultativa, em consonância com a Lei Nº 11.788/2008 e o Projeto Político-Pedagógico do curso. Essa atividade tem como objetivo aproximar o estudante das áreas de atuação profissional do seu curso, com vistas a qualificar o seu processo de aprendizagem e formação acadêmica. O estágio não obrigatório está sob a responsabilidade da Coordenação de Curso, que designará professor para a sua supervisão e acompanhamento.
9. Este curso possui Certificação Progressiva. À medida que as atividades do curso são realizadas e as competências profissionais são adquiridas, você pode solicitar certificações específicas dos assuntos estudados junto ao Atendimento Unisinos. Informe-se junto à Coordenação de seu Curso.
10. Para cursar Atividade Vivencial Integradora: Planejamento de Vendas, o aluno deve ter concluído os módulos 1, 2 e 3.

Currículo Novo			Currículo Antigo		
Cod.	Atividade Acadêmica	Carga Horária	Cod.	Atividade Acadêmica	Carga Horária
1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):			1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):		
50931	Processo e Técnicas de Vendas	60	50559	Processos e Técnicas de Vendas	60
60463	Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo	60	60463	Oficina de Raciocínio Lógico-Quantitativo	60
50258	Teorias e Funções Organizacionais	60	50258	Teorias e Funções Organizacionais	60
10547	Cultura, Ética e Diferença	60	97597	Introdução à Educação a Distância ou	30
			10309	América Latina e Sustentabilidade ou	30
			10298	Antropologia, Ética e Gestão	60
50852	Introdução à Microeconomia	60	50267	Análise de Cenários Econômicos e Mundo dos Negócios	60
50869	Comportamento do Consumidor	60	50573	Comportamento do Consumidor e do Comprador Organizacional	60
2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)			2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4):		
50862	Fundamentos de Contabilidade	60		Sem equivalência	
50620	Direito do Consumidor	60		Sem equivalência	
50939	Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes	60	50563	Gestão de Carteiras de Clientes	60
10548	Tecnocultura	60	97597	Introdução à Educação a Distância ou	30
			10309	América Latina e Sustentabilidade ou	30
			10298	Antropologia, Ética e Gestão	60
50865	Fundamentos de Marketing	60	50369	Fundamentos de Marketing	60
50940	Planejamento Digital de Marketing	60		Sem equivalência	
3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):			3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):		
50858	Empreendedorismo e Solução de Problemas	60	50466	Empreendedorismo e Inovação: Conceitos e Prática ou	60
			50279	Empreendedorismo e Plano de Negócio	60
50883	Administração de Vendas	60	50381	Estratégias de Vendas	60
50941	Promoção de Vendas e Merchandising	60	50562	Promoção de Vendas e Merchandising	60
50924	Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão	60	50564	Gestão de Custos e Formação de Preço de Vendas	60
50872	Negociação Empresarial	60	50561	Oficina 2: Negociação em Vendas	60
50873	Desenvolvimento de Liderança, Grupos e Equipes	60	50569	Oficina 3: Desenvolvimento de Liderança em Vendas	60
4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):			4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):		
50942	Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital	60		Sem equivalência	
50887	Marketing Estratégico	60	50324	Marketing Estratégico	60
50943	Marketing de Serviços e Varejo	60	50566	Marketing de Serviços e Varejo	60
50944	Previsão de Vendas e Metas	60		Sem equivalência	
50945	Gestão de Canais de Distribuição	60	50565	Fundamentos de Logística e Gestão da Cadeia de Suprimentos	60
50879	Pesquisa Mercadológica	60		Sem equivalência	
5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):			5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):		
50868	Inovação Social	60		Sem equivalência	
50577	Atividade Vivencial Integradora: Planejamento de Vendas	60	50577	Atividade Vivencial Integradora: Planejamento de Vendas	60
50947	Tópicos Especiais em Vendas	60	50574	Oficina 4: Tópicos Especiais em Processo de Vendas	60
50948	E-commerce	60		Sem equivalência	
50885	Laboratório de Gestão	60	50576	Jogos de Empresas em Negociação e Vendas	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50560	Oficina 1: Comunicação e Expressão em Vendas	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50262	Gestão por Processos	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50567	Psicologia Aplicada a Vendas	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50342	Finanças para a Tomada de Decisão	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50572	Gestão de Pessoas e Legislação Trabalhista	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50575	Gestão de Mercadorias e Serviços no Varejo	60
	Atividade Optativa ou AA Complementar		50346	Mensuração de Desempenho	60

QUADRO DE ATIVIDADES COMPLEMENTARES			
INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 015/2020 - Aprova o Quadro de Atividades Complementares do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial.			
As atividades complementares têm como objetivo estimular a sua participação em experiências diversificadas que contribuam para a sua formação profissional e pessoal. Você deve realizar 100 horas dessas atividades, que serão contabilizadas de acordo com o estabelecido.			
cod.	Grupo	Paridade	Limite máximo de aproveitamento
44	Participação em curso (oficina, minicurso, extensão, capacitação, treinamento) e similar, de natureza acadêmica, profissional ou cultural	1h = 1h	80h
21	Ministrante de curso de extensão, de palestra; debatedor em mesa-redonda e similar	1h = 1h	60h
3	Atividade de monitoria em Atividade(s) Acadêmica(s) ou Disciplinas de Graduação de, no mínimo, 30 horas-semestre	1h = 1h	60h
85	Atividade acadêmica ou disciplina não aproveitada como créditos no Curso (inclusive disciplinas cursadas em outras universidades)	60h-a = 50h	80h
5	Atividade de iniciação científica ou equivalente de, no mínimo, 150 horas	1h = 1h	80h
39	Publicação de artigo científico ou resumo em anais de evento científico como autor ou coautor	40h por publicação	80h
41	Publicação de produção autoral (foto, artigo, reportagem ou similar), em periódico ou site	40h por publicação	80h
9	Estágio não obrigatório de, no mínimo, 60 horas. Regulamentado pela Lei 11788/2008, o estágio realizado com aprovação poderá ser aproveitado como atividade complementar se conduzido com autorização prévia da Universidade e do Atendimento Unisinos Carreiras.	1h = 1h	70h
38	Autor ou coautor de capítulo de livro	30h por publicação	60h
146	Participação em concurso acadêmico	10h por inscrição 30h por prêmio recebido	30h
12	Participação em evento (congresso, seminário, simpósio, workshop, palestra, conferência, feira) e similar, de natureza acadêmica, profissional	1h = 1h	40h
28	Serviço voluntário de caráter sociocomunitário, devidamente comprovado, realizado conforme a lei 9.608 de 18/02/1998 junto a entidades públicas de qualquer natureza, a instituições privadas sem fins lucrativos, a organizações não governamentais, à Unisinos ou projetos sociais em empresas privadas	1h = 1h	60h
14	Apresentação de trabalho científico (inclusive pôster) em evento de âmbito regional, nacional ou internacional, como autor ou coautor	10 h por apresentação	50h
20	Viagem de estudo e visita técnica	1 dia = 6h	60h
16	Realização de curso de idioma	1h = 1h	
100	Participação como ouvinte, em banca de trabalho de conclusão de curso de graduação, dissertação de mestrado e tese de doutorado de qualquer curso da Unisinos	1h por banca	30h
22	Participação em comissão organizadora de evento e similar	10h por evento	
34	Exercício de cargo eletivo na diretoria do DCE ou do DA do Curso	20h por exercício	
109	Participação em equipe esportiva da Unisinos	20h por semestre	40h
130	Prestação de serviços à Justiça Eleitoral em eleições (para o trabalho realizado, em cada turno eleitoral, nas funções de Presidente, Primeiro Mesário, Segundo Mesário e Secretário)	6h por turno eleitoral	36h
131	Participação, na condição de representante discente, em reuniões de Colegiado de Curso, órgãos do CONSUN, Comissão Própria de Avaliação (CPA) e outros Comitês formalmente constituídos na Universidade.	2h por reunião	40h
182	Participação em Projetos Governamentais de âmbito municipal, estadual ou federal	1h = 1h	50h
183	Monitor em Projetos vinculados ao curso	1h = 1h	50h
198	Participação em grupos de estudos promovidos na Unisinos	1h = 1h	50h
199	Avaliador e/ou Orientador em trabalho acadêmico	10h por evento	50h
208	Fundador de Startup	50h por startup	50h
Atividades Específicas do Curso			
112	Participação em torneio e simulador empresarial (exemplo Desafio SEBRAE)	40h por projeto	40h
113	Implantação de projeto vinculado à atividade profissional (com apresentação de relatório e declaração da empresa)	40h por projeto	40h
Observações			
1º. O aproveitamento de atividades complementares se dará de acordo com os critérios, limites e prescrições estabelecidas e publicadas na grade curricular do respectivo curso, devendo ser requerido pelo aluno no Atendimento Unisinos, mediante entrega da documentação comprobatória (original e cópia, que será autenticada). No caso de atividades de extensão e monitoria realizadas na Unisinos a partir de 6 de novembro de 2008, haverá aproveitamento automático das horas de atividades complementares, conforme o quadro de cada curso, sem necessidade de solicitação por parte do aluno.			
2º. A critério da Comissão de Coordenação, as atividades não previstas no Quadro poderão ser, mediante solicitação do aluno, aproveitadas como atividades complementares.			
3º. O aproveitamento dar-se-á para atividades realizadas durante o período de realização do respectivo curso.			
4º. O aproveitamento de atividades realizadas antes do ingresso ou reingresso do aluno no curso da Unisinos só será concedido nas seguintes condições:			
<ul style="list-style-type: none"> •as atividades devem ter sido realizadas durante o período de vínculo regular do aluno com outro curso de Graduação; •o período transcorrido entre o final do último semestre de vínculo do aluno ao curso de origem e a primeira matrícula no curso atual não poderá ser superior a três anos; •o aproveitamento de cada atividade deverá obedecer aos limites estabelecidos para cada modalidade, e o total de aproveitamento das atividades realizadas antes do ingresso do aluno no curso atual não poderá ultrapassar 50% do total de horas previstas para as atividades complementares. 			