



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
<b>1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):</b>					<b>1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):</b>				
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*		
<b>2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)</b>					<b>2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)</b>				
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*		
<b>3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):</b>					<b>3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):</b>				
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*		
<b>4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):</b>					<b>4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):</b>				
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*		
<b>5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):</b>					<b>5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):</b>				
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
<b>1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):</b>			<b>1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2):</b>		
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
<b>2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)</b>			<b>2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4):</b>		
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	
<b>3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):</b>			<b>3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6):</b>		
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
<b>4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):</b>			<b>4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8):</b>		
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	
<b>5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):</b>			<b>5º MÓDULO (BIMESTRES 9 E 10):</b>		
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

<b>QUADRO DE ATIVIDADES COMPLEMENTARES</b>			
<b>INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 015/2020 - Aprova o Quadro de Atividades Complementares do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial.</b>			
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 <b>100</b> horas dessas atividades, que serão contabilizadas de acordo com o estabelecido.			
<b>cod.</b>	<b>Grupo</b>	<b>Paridade</b>	<b>Limite máximo de aproveitamento</b>
<b>44</b>	Participação em curso (oficina, minicurso, extensão, capacitação, treinamento) e similar, de natureza acadêmica, profissional ou cultural	1h = 1h	80h
<b>21</b>	Ministrante de curso de extensão, de palestra; debatedor em mesa-redonda e similar	1h = 1h	60h
<b>3</b>	Atividade de monitoria em Atividade(s) Acadêmica(s) ou Disciplinas de Graduação de, no mínimo, 30 horas-semestre	1h = 1h	60h
<b>85</b>	Atividade acadêmica ou disciplina não aproveitada como créditos no Curso (inclusive disciplinas cursadas em outras universidades)	60h-a = 50h	80h
<b>5</b>	Atividade de iniciação científica ou equivalente de, no mínimo, 150 horas	1h = 1h	80h
<b>39</b>	Publicação de artigo científico ou resumo em anais de evento científico como autor ou coautor	40h por publicação	80h
<b>41</b>	Publicação de produção autoral (foto, artigo, reportagem ou similar), em periódico ou site	40h por publicação	80h
<b>9</b>	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
<b>38</b>	Autor ou coautor de capítulo de livro	30h por publicação	60h
<b>146</b>	Participação em concurso acadêmico	10h por inscrição 30h por prêmio recebido	30h
<b>12</b>	Participação em evento (congresso, seminário, simpósio, workshop, palestra, conferência, feira) e similar, de natureza acadêmica, profissional	1h = 1h	40h
<b>28</b>	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
<b>14</b>	Apresentação de trabalho científico (inclusive pôster) em evento de âmbito regional, nacional ou internacional, como autor ou coautor	10 h por apresentação	50h
<b>20</b>	Viagem de estudo e visita técnica	1 dia = 6h	60h
<b>16</b>	Realização de curso de idioma	1h = 1h	
<b>100</b>	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
<b>22</b>	Participação em comissão organizadora de evento e similar	10h por evento	
<b>34</b>	Exercício de cargo eletivo na diretoria do DCE ou do DA do Curso	20h por exercício	
<b>109</b>	Participação em equipe esportiva da Unisinos	20h por semestre	40h
<b>130</b>	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
<b>131</b>	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
<b>182</b>	Participação em Projetos Governamentais de âmbito municipal, estadual ou federal	1h = 1h	50h
<b>183</b>	Monitor em Projetos vinculados ao curso	1h = 1h	50h
<b>198</b>	Participação em grupos de estudos promovidos na Unisinos	1h = 1h	50h
<b>199</b>	Avaliador e/ou Orientador em trabalho acadêmico	10h por evento	50h
<b>208</b>	Fundador de Startup	50h por startup	50h
<b>Atividades Específicas do Curso</b>			
<b>112</b>	Participação em torneio e simulador empresarial (exemplo Desafio SEBRAE)	40h por projeto	40h
<b>113</b>	Implantação de projeto vinculado à atividade profissional (com apresentação de relatório e declaração da empresa)	40h por projeto	40h
<b>Observações</b>			
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"> <li>•as atividades devem ter sido realizadas durante o período de vínculo regular do aluno com outro curso de Graduação;</li> <li>•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;</li> <li>•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.</li> </ul>			