



GUIA DE CURSO

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL



LAUREATE
INTERNATIONAL
UNIVERSITIES®



**Universidade
Anhembi Morumbi**
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

HISTÓRICO DA INSTITUIÇÃO

UNIVERSIDADE ANHEMBI MORUMBI

Em 1970, um grupo de publicitários instalou em São Paulo a Faculdade de Comunicação Social Anhembi. Um ano mais tarde, outro grupo, formado por engenheiros e arquitetos, fundou a Faculdade de Turismo do Morumbi, com o primeiro curso superior de Turismo no Brasil a formar graduados na área. Em 1982, as duas instituições se uniram e surgiu a Faculdade Anhembi Morumbi, oferecendo os cursos de Comunicação Social, Turismo, Secretariado Executivo Bilíngue e Administração.

Na década de 90 foram lançados cursos superiores inéditos no Brasil: Negócios da Moda; Pedagogia, com habilitações em Tecnologia Educacional e Desenvolvimento na Empresa; Farmácia, com ênfase em Cosmetologia; Design Digital, entre outros. Em 1997, a Instituição se credenciou como Universidade. No ano seguinte, fundou o Campus Centro, no prédio que abrigava a fábrica da São Paulo Alpargatas no bairro do Brás, um marco da industrialização do Estado. O novo campus abrigou vários cursos da instituição, e expandindo a área de saúde com a criação dos cursos de Fisioterapia, Enfermagem, Medicina Veterinária e Quiropraxia. Em 1999 tiveram início vários cursos sequenciais, que ofereciam diploma de Formação Específica em dois anos.

Em 2001 foi implantada a Graduação Modulada, inspirada no modelo americano dos *community colleges*, formando o estudante em dois anos e fornecendo um certificado de nível superior em período intermediário à conclusão do curso de graduação, antecipando assim seu ingresso no mercado profissional. No mesmo ano a Universidade instalou o programa de mestrado em Hospitalidade, inédito no País e recomendado pela Capes, implementado no ano seguinte. Ainda em 2001, foi criado o curso de Aviação Civil, primeiro na área e único em São Paulo. Em 2002 inaugurou o Campus Morumbi que abriga os cursos nas áreas de design e moda, e o Campus Vale do Anhangabaú, que passou a sediar o novo curso de Direito, entre outros da área de Negócios. Em 2005 foi criado o curso de Cinema e implantado o mestrado em Design. Em 2006 foi a vez do mestrado em Comunicação.

Em 2005, depois de ampliar sua gama de cursos com muita criatividade, a Universidade Anhembi Morumbi passa a pertencer à Rede Internacional de Universidades Laureate - a maior e mais importante rede de universidades do mundo. Os estudantes da Anhembi Morumbi passaram a ter oportunidade de formação e atuação mundial, por meio de programas exclusivos de intercâmbios para complemento da matriz curricular, múltipla diplomação, estágio internacional, entre outros.

Em 2013 teve foi aprovado o doutorado em Hospitalidade, em 2014 os cursos de doutorado em Comunicação e em Design, e em 2015 o mestrado profissional em Alimentos e Bebidas.

A Anhembi Morumbi tem como **missão**: “Prover educação de alta qualidade, formando líderes e profissionais capazes de responder às demandas do mundo globalizado e contribuir para o progresso social e ambiental com espírito empreendedor e valores éticos”.

A **visão** da Universidade é: “Consolidar nossa posição de liderança no Ensino Superior em todas as áreas de conhecimento em que atuamos, formando o maior número de profissionais diferenciados, por meio da excelência acadêmica, inovação e internacionalidade”.

Nossos valores estão baseados em: Paixão, Respeito à Diversidade, Trabalho em Equipe, Inovação, Foco em Resultado, Responsabilidade Corporativa, Compromisso Social, Ética e Transparência.

A Anhembi Morumbi atende atualmente mais de 44 mil estudantes, distribuídos nos cursos de graduação, superiores de curta duração e pós-graduação *lato sensu* e *stricto sensu*.

SOBRE O CURSO

A oferta do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial se justifica por duas questões principais: a primeira é a necessidade de formação superior na área tecnológica, voltada essencialmente ao acesso a novas oportunidades de emprego, à melhoria do desempenho e à consequente ascensão profissional; a segunda é a necessidade de atender o público específico do curso, que em grande parte já se encontra inserido no mercado profissional.

Da mesma forma, o contexto socioeconômico brasileiro é representado por um mercado de trabalho vasto e permanentemente aquecido nos setores industrial, comercial e de serviços. Essa característica tem impactos no curso de duas formas: em primeiro lugar, no atendimento das necessidades desse mercado específico; e, em segundo, na formação e na experiência profissional Docente da área, que acaba refletindo na qualidade da oferta do curso.

Diante do contexto da área descrito e da constante procura por profissionais especializados na área gerencial e de processos, inclusive com capacidade de atuar nas mais distintas frentes de inserção do Brasil no mundo globalizado, a oferta do curso se justifica, sobretudo, em razão dos diferenciais do curso detalhados a seguir:

a) Curso planejado com desenvolvimento prévio de conteúdos

O estudante do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial tem acesso a conteúdo sobre o ambiente organizacional e administrativo, previamente desenvolvidos pelas equipes Docente, pedagógica e técnica.

b) Interdisciplinaridade

A interdisciplinaridade é resultado da aplicação dos conteúdos das disciplinas que compõem a matriz curricular. As disciplinas que congregam essa interdisciplinaridade são os Projetos Integradores, que estão pautados em métodos pragmáticos da atualidade científica e pedagógica do ensino superior. Dessa forma, espera-se promover a integração entre os conhecimentos obtidos nas diversas disciplinas e, também, fomentar a integração entre a teoria e a prática.

Cada projeto integrador é um trabalho que propõe ao estudante a construção da interdisciplinaridade durante seu desenvolvimento, estimulando-o a reconhecer o caráter multidisciplinar da profissão. Esses projetos são atividades em equipes orientadas por um Docente que auxiliará no cumprimento de cada etapa.

A interdisciplinaridade também é observada na organização das atividades, sendo que as questões dissertativas são baseadas em uma situação corporativa ou socioeconômica comum a todas as disciplinas, o que permite ao estudante compreender melhor a sinergia curricular, a inter-relação entre conceitos e a aplicação desses conteúdos na prática, contribuindo para o desenvolvimento de uma visão abrangente, necessária ao mundo dos negócios e ao processo decisório.

c) Internacionalização

O programa de intercâmbio é uma manifestação da internacionalidade da Instituição e do curso. Tal programa permite que o estudante frequente cursos de curta duração fora do Brasil, em instituições da Rede Laureate, compartilhando experiências e exercitando a alteridade.

A Comunidade Internacional também torna tangível a internacionalização. Trata-se de um fórum virtual que permite a interação entre estudantes de diferentes IES da rede, possibilitando o compartilhamento de ideias vindas de diferentes contextos socioculturais. Assim, o fórum é mais um mecanismo que permite a construção de uma rede de relacionamento de estudantes que desconsidera fronteiras, estando alinhado ao PPI.

d) Empreendedorismo e inovação

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial oferece aos seus estudantes a disciplina de Empreendedorismo, e a disciplina de Fundamentos de Marketing, que visam despertar o interesse pelo empreendedorismo e a discussão sobre a importância da inovação para a sustentabilidade dos negócios.

Os Projetos Integradores também reforçam as práticas empreendedoras e estimulam a criatividade e a inovação, visto que se trata de projetos práticos voltados para a criação de um novo empreendimento, bem como para a análise de sua viabilidade econômico-financeira.

As Atividades Complementares têm a finalidade de enriquecer o processo de ensino-aprendizagem, privilegiando a complementação da formação social e profissional, estimulando a prática de estudos independentes, transversais, opcionais, de interdisciplinaridade, de permanente e contextualizada atualização profissional específica, sobretudo nas relações com o mundo do trabalho.

Estão incluídas neste rol, participação em eventos internos e externos à instituição de educação superior, tais como: semanas acadêmicas, congressos, seminários, palestras, visitas técnicas, conferências, atividades culturais; cursos de extensão e/ou atualização acadêmica e profissional; atividades de iniciação científica, assim como de monitoria.

Essas atividades propiciam aos alunos a oportunidade de exercitar suas competências e habilidades em contatos, experimentos e vivências acadêmicas, internos ou externos ao curso, possibilitando a integração a diversas condições específicas, regionais e culturais que marcam o entorno do curso. São incorporadas às competências, habilidades e conhecimentos adquiridos em outras situações de aprendizagem, que não exclusivamente aquelas obtidas na sala de aula.

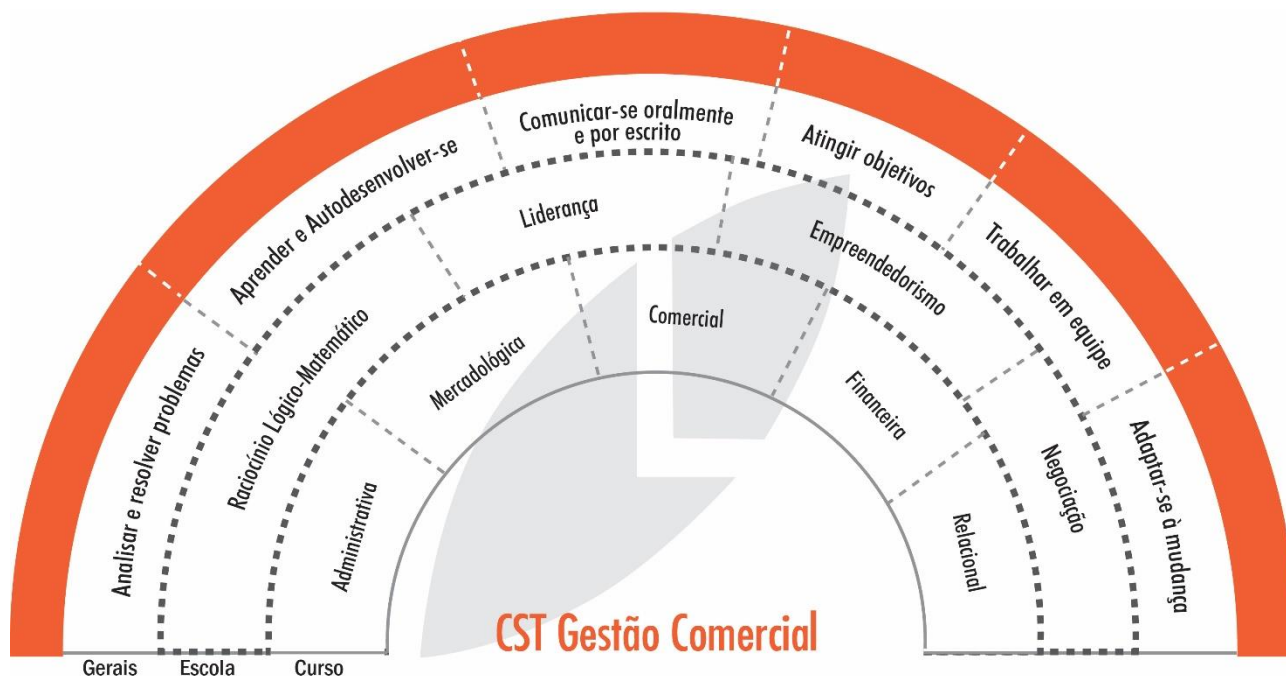
Em consonância com sua missão institucional, as Atividades Complementares dividem-se em Institucionais e por Área/Curso, são de natureza científica, social, cultural, acadêmica e profissional, representadas nas categorias de ensino, pesquisa e extensão.

Os conteúdos curriculares do curso são norteados pelo desenvolvimento de competências e habilidades e estão devidamente distribuídos em três eixos de formação: Formação Geral Básica, Básico Profissionalizante, Profissionalizante.

OBJETIVO GERAL DO CURSO

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial tem por objetivo formar profissionais éticos capazes de atuar no gerenciamento e operação de atividades do comércio, no segmento de varejo, atacado, representações e serviços de pequeno, médio e grande porte, buscando resultados que venham a contribuir para uma melhor racionalização, organização e funcionamento organizacional, sob os critérios do desenvolvimento com sustentabilidade e do respeito à diversidade em suas diferentes expressões.

COMPETÊNCIAS DA ÁREA DE CONHECIMENTO E DO CURSO



PÚBLICO ALVO

O curso se destina a pessoas interessadas a desenvolver, ampliar ou formalizar competências e habilidades na área do curso. O mercado tem se comportado de maneira positiva na absorção de egressos do curso, que podem ocupar posições de trabalho nos setores público e privado, nas áreas de vendas, negociação, intermediação, atração e retenção de clientes assim como nas atividades de pré e pós-venda, buscando a qualidade de produtos e serviços e objetivando a convergência entre os objetivos estratégicos estabelecidos pela empresa e a satisfação, necessidades e expectativas dos clientes, sendo capaz de gerir empresas, tais como:

- 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.
-

Ao fim da formação, o estudante deverá ter desenvolvido as seguintes competências/habilidades:

- i. Identificar oportunidades e compreender a cadeia de negócios;
- ii. Interpretar cenários para tomada de decisões;
- iii. Planejar, organizar, dirigir e controlar negócios;

- iv. Gerir estrategicamente a área comercial;
- v. Elaborar análises comerciais com base nas demandas e oportunidades de mercado;
- vi. Implementar planejamento e processo de marketing e vendas;
- vii. Definir preços, pautando-se em aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente;
- viii. Analisar demonstrativos financeiros e de mercado;
- ix. Exercer as práticas de negociação em seu cotidiano;
- x. Gerenciar e capacitar equipes;
- xi. Realizar vistoria, perícia, avaliação, laudo e emissão de parecer técnico.

DISCIPLINAS E EMENTÁRIO

ATIVIDADES COMPLEMENTARES

Atividades práticas e/ou teóricas, relacionadas ao contexto do curso que contribuem na formação profissional mais ampla do aluno, envolvendo alternativa ou simultaneamente, produção, pesquisa, intercâmbio, visitas técnicas, participação em eventos e outras consideradas próprias ao curso.

COMUNICAÇÃO

Estuda o processo comunicativo em diferentes contextos sociais. Discute o uso de elementos linguísticos adequados às peculiaridades de cada tipo de texto e situação comunicativa. Identifica e reflete sobre as estratégias linguístico-textuais em gêneros diversificados da oralidade e da escrita.

CONTABILIDADE DE CUSTOS

Versa sobre as diferentes técnicas de apuração, alocação e avaliação de custos, explorando a capacidade de desenvolver um sistema de contabilidade de custos que atenda à necessidade da organização empresarial em estabelecer o preço de venda e avaliar o desempenho operacional.

DESAFIOS CONTEMPORÂNEOS

Estuda temas relevantes da contemporaneidade como o processo de construção da cidadania e suas respectivas interfaces com os direitos humanos, ética e diversidade. Analisa as interferências antrópicas no meio ambiente e discute o desenvolvimento sustentável e o impacto das inovações tecnológicas. Aborda ainda tendências e diretrizes sociopolíticas, e questões de responsabilidade social e justiça.

DIREITO EMPRESARIAL

Versa sobre os reflexos jurídicos das relações negociais, os aspectos relativos à personalidade e à capacidade civil, às sociedades empresariais, suas espécies e formas de constituição, com foco nas implicações trabalhistas e tributárias e na responsabilidade dos sócios e gestores.

EMPREENDEDORISMO

Apresenta a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento, bem como os seus conceitos de e evolução histórica. Descreve o empreendedorismo como competência sócio emocional e as características do Comportamento Empreendedor como criatividade,

empreendedorismo e inovação. Demonstra a ação empreendedora nos âmbitos corporativo, social e na criação de Novos Negócios.

FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO

Examina o processo de gestão das organizações, apresentando as áreas funcionais da administração, os níveis de uma estrutura organizacional e a relação dos ambientes interno e externo, enfatizando as competências necessárias para o gestor exercer o seu papel.

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

Enfoca os fundamentos da teoria econômica, envolvendo a micro e a macroeconomia. Discute os principais problemas econômicos que afetam a sociedade e as organizações, além de tratar das intervenções governamentais que levam ao crescimento e desenvolvimento econômico.

FUNDAMENTOS DE MARKETING

Discute o processo de planejamento, implantação e gestão de marketing, abordando o conceito e o papel do marketing nas organizações, as questões referentes à segmentação, o posicionamento e a colocação no mercado, além de descrever o composto do marketing. Enfatiza ainda a manutenção e o crescimento em mercados correntes e a abertura de novos mercados.

GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA

Examina as análises financeiras e aspectos relevantes da gestão do capital de giro, do ciclo financeiro e do processo de criação de valor nas organizações, explorando os benefícios de ferramentas como o fluxo de caixa para mitigação de problemas e o orçamento empresarial para projeções futuras.

LIDERANÇA, CULTURA E COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

Discute o comportamento humano nas organizações sob três perspectivas: do indivíduo, do grupo e do sistema organizacional. Introduz elementos do comportamento humano, como aptidões, características pessoais e personalidade, além de abranger conceitos sobre motivação, grupos e equipes, comunicação, liderança, poder e política, conflitos e negociação, cultura, mudança e ética.

MARKETING DIGITAL, SOCIAL E AMBIENTAL

Aborda os conceitos de interatividade e ambiente digital, ambiente do marketing e contexto de sociedade da informação. No âmbito social e ambiental, apresenta os conceitos ligados à responsabilidade social e compromisso social das empresas. Discute a relação do marketing com questões vinculadas ao meio ambiente, desenvolvimento sustentável e mudanças no ambiente de negócios.

MATEMÁTICA FINANCEIRA

A disciplina aborda os conceitos e cálculos da Matemática Financeira que envolve juros simples, desconto simples, juros compostos, desconto composto, taxa de juros, séries financeiras, amortização e empréstimos.

NEGOCIAÇÃO E VENDAS

Aborda a negociação de maneira integrativa, discute a gestão de conflitos, apresenta os perfis de comportamentos, os estilos de negociação, as estratégias de negociação, as etapas do processo decisório, a ética nas negociações, a administração estratégica de vendas, o processo de vendas, o relacionamento baseado em valor, a estrutura e as funções de vendas.

OPERAÇÕES E LOGÍSTICA

Percorre a evolução histórica da logística e operações, apresentando os conceitos, fundamentos e seu papel estratégico nas organizações. Trata ainda os projetos relacionados à área, o processo, a informação, o arranjo físico, o fluxo, o planejamento e controle da produção, as tecnologias de produto e a análise de ciclo de vida.

PESQUISA DE MERCADO

Estuda conceitos fundamentais da pesquisa de mercado na metodologia qualitativa e quantitativa. Introduce, enfoca e aprofunda o planejamento de pesquisa, a definição dos objetivos, elaboração de instrumentos de coleta de dados, aplicação, tratamento dos dados e elaboração do relatório final da pesquisa.

PROJETO INTEGRADOR: DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

Dedica-se ao entendimento do ambiente organizacional, realizando diagnóstico estratégico que contempla missão, visão e valores organizacionais. Aborda a análise SWOT (ambiente interno e externo) e a estrutura organizacional para desenvolvimento de visão sistêmica de relações entre funções organizacionais.

PROJETO INTEGRADOR: GESTÃO DE PROJETOS

Aborda a implementação de projetos por meio de modelagem e gestão de projetos. Estuda métodos e técnicas como PMI, PMBOK, mapeamento e acompanhamento dos riscos de projetos, definição do perfil do gerente de projetos, análise de informações dos projetos e desenvolvimento de relatório de implementação de projetos. Discute ainda a gestão da mudança organizacional.

PROJETO INTEGRADOR: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Trata da conscientização sobre a construção de estratégias empresariais diferenciadas, o entendimento das políticas empresariais, a avaliação estratégica com ferramentas de Balanced Scorecard e definição de indicadores estratégicos e a consolidação do planejamento estratégico como ferramenta de gestão.

PROJETO INTEGRADOR: TEMAS TRANSVERSAIS

Aborda a atuação do profissional responsável e comprometido com as temáticas sociais. Discute temas de inclusão social, relações étnico-raciais, diversidade cultural (cultura afro-brasileira e indígena), sexual e religiosa; direitos humanos; e responsabilidade social corporativa.

QUALIDADE E CERTIFICAÇÕES

Versa sobre os fundamentos e os processos de gestão da qualidade, bem como as certificações e sua evolução em âmbito internacional, destacando as creditações promovidas pelo

INMETRO, ONA e JCI e faz introdução às Normas Internacionais ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 e SA 8000.

SISTEMAS DE INFORMAÇÕES GERENCIAIS

Trata do uso da tecnologia da informação como forma de subsidiar a gestão organizacional. Aborda a utilização de sistemas de informações gerenciais atuais, suas possibilidades, uso e ganhos para o resultado das organizações.

OPTATIVA

FREQUÊNCIA

A avaliação do desempenho escolar, além do aproveitamento, abrange aspectos de frequência. A Instituição adota como critério para aprovação a frequência mínima de 75% da carga horária total da disciplina. O estudante que ultrapassar esse limite está automaticamente reprovado na disciplina. Nas disciplinas e cursos a distância a frequência é apurada a partir da completude das atividades propostas no ambiente de aprendizagem e seguem o mesmo critério para aprovação.

UNIVERSIDADE ANHEMBI MORUMBI

Você, estudante, é parte integrante da comunidade acadêmica da **Universidade Anhembi Morumbi** e pode desfrutar de toda a infraestrutura que a Universidade oferece.

São diversos campi com instalações modernas, laboratórios de última geração, bibliotecas com acervo abundante, além de outros diferenciais.

- Campus Mooca – Rua Dr. Almeida Lima, 1.134
- Campus Morumbi – Av. Roque Petroni Jr., 630
- Campus Paulista – Av. Paulista, 2.000
- Campus Paulista 2 – Rua Treze de Maio, 1.266
- Campus Vale do Anhangabaú – Rua Líbero Badaró, 487
- Campus Vila Olímpia – Rua Casa do Ator, 275

