

**CAMPANHA NACIONAL DE ESCOLAS DA COMUNIDADE - CNEC
FACULDADE CENECISTA DE JOINVILLE - FCJ**

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO-PPC SUPERIOR DE
TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL**

2010

JOINVILLE/SC

2010

3 ORGANIZAÇÃO DIDÁTICO-PEDAGÓGICA: CONTEXTUALIZAÇÃO DO CURSO

Denominação- Tecnologia	Curso: GESTÃO COMERCIAL
Total de Vagas anuais	160
Número de acadêmicos por turma	40
Turnos de funcionamento	NOTURNO – 160 VAGAS
Regime de matrícula	SEMESTRAL
Carga horária do curso	1600 h/a
Carga horária do Estágio Curricular Supervisionado	350 h/a
Integralização da carga horária do curso: limite mínimo e máximo	MÍNIMO 05 Semestres- MÁXIMO 10 Semestres
Valor proposto para anuidade relativo ao ano de 2010	R\$ 647,00 (curso noturno)* *Para pagamentos até o dia 05 de cada mês, concede-se de desconto 12% valor de R\$ 569,36 Após o dia 05 até o dia 10, concede-se 10% de desconto valor de R\$ 582,30
Bases legais do curso	Catálogo Nacional dos Cursos Superiores de Tecnologia (2010) Resolução n.º 2/93 do CFE Lei nº 9.131/1995
Processo Seletivo: Periodicidade de aplicação anual. Prova de Conhecimentos Gerais, Raciocínio Lógico e Redação Temática.	Em 2006 o índice candidato vaga foi inferior a 1.0 160 vagas para 80 candidatos inscritos Em 2009 o índice candidato vaga foi de 1,2. 200 vagas para 257 candidatos inscritos
ENADE- Portaria INEP nº 85 e Comissão Assessora de Avaliação da Formação Geral do ENADE, nomeada pela Portaria INEP nº 86, publicadas em 29 de junho de 2006.	Os acadêmicos ingressantes e concluintes ativos no ano letivo de 2006 e 2010 não foram selecionados para prestar o Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes. O Índice Geral de Curso- IGC ainda não há publicação do indicador.

3.1 MATRIZ CURRICULAR VIGENTE

Abaixo segue a matriz curricular (701), vigente do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, aplicada a partir das turmas ingressantes no ano letivo de 2009.

Ano	DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
1º.	1100 - Marketing Geral	80
	1110 – Contabilidade Gerencial	80
	1102 - Gestão Administrativa	80
	1103 - Gestão de Equipes	80
	1104 - Técnicas de Vendas	80
TOTAL		400
2º.	1105 - Gestão Administrativa	80
	1106 - Gestão de Equipes	80
	1107 - Técnicas de Vendas	80
	1108 - Legislação e Direito Empresarial	80
	1101 - Técnicas de Finanças	80
TOTAL		400
3º.	1120 – Planejamento Estratégico	80
	1111 - Gestão de Estoques	40
	1112 - Planejamento de Vendas	80
	1109 - Técnicas de Negociação	80
	1114 - Técnicas de Merchandising	80
	1115 - Técnicas para Formação de Preços	40
TOTAL		400
4º.	1116 - Logística	40
	1117 - Qualidade e Produtividade	40
	1118 - Marketing de Relacionamento	40
	1119 - Seminários Avançados	40
	1113 – Técnicas de Compras	80
	1121 - Tecnologia da Informação	80
TOTAL		320
5º.	1122 - Projeto Final de Curso	80
TOTAL		80
TOTAL GERAL		1600 h/a
Estágio Curricular Obrigatório		350 h/a

3.2 CORPO DOCENTE: TITULAÇÃO E REGIME DE TRABALHO

Ano	DISCIPLINA	DOCENTE	TITULAÇÃO	RT
1º.	1100 - Marketing Geral	Aléssio Bessa Sarquis	Dr	TP
	1101 - Técnicas de Finanças	Edson Borges	MSc	H
	1102 - Gestão Administrativa	José Sidnei Miranda Garcia	MSc	H
	1103 - Gestão de Equipes	Patrícia Vera Chagas	MSc	TP
	1104 - Técnicas de Vendas	Valdir Correa	MSc	TP
2º.	1105 - Gestão Administrativa	José Sidnei Miranda Garcia	MSc	H
	1106 - Gestão de Equipes	Cristina Nogueira	Esp	H
	1107 - Técnicas de Vendas	Valdir Correa	MSc	TP
	1108 - Legislação e Direito Empresarial	Paulo Henrique Wendt	Esp	TP
	1110 – Contabilidade Gerencial	Edson Borges	MSc	H
3º	1111 - Gestão de Estoques	Eduardo Valles	MSc	H
	1112 - Planejamento de Vendas	Aléssio Bessa Sarquis	Dr	TP
	1109 - Técnicas de Negociação	Jane Corona	MSc	H
	1114 - Técnicas de Merchandising	Sidnéia Pinot Rossi	Esp	H
	1115 - Técnicas para Formação de Preços	Marcos Antonio dos Santos	Esp	H
4º.	1116 – Logística	Eduardo Valles	MSc	H
	1117 - Qualidade e Produtividade	Joloir de Souza	MSc	TI
	1118 - Marketing de Relacionamento	Gerson José Bonfadini	Dr	TP
	1119 - Seminários Avançados	Aluizio Jobede Ribeiro Vilar	MSc	TI
	1120 - Planejamento Estratégico	Eviline Maria Nermann	MSc	TP
	1121 - Tecnologia da Informação	Amauri Sant`Anna Ghisleri	MSc	TP
	1113 – Técnicas de Compras	Lino João Mezzari	MSc	H
5º.	1122 - Projeto Final de Curso	Rosane Santana Junckes	Dr	TI

3.3. DA COMPOSIÇÃO E TITULAÇÃO DO NDE-NÚCLEO DOCENTE ESTRUTURANTE DO CURSO DE GESTÃO COMERCIAL

DA CONSTITUIÇÃO DO NÚCLEO DOCENTE ESTRUTURANTE

O Núcleo Docente Estruturante é constituído de:

a) O Coordenador do Curso, como seu presidente;

b) Pelo menos 30% (trinta) por cento) do corpo docente específico do Curso, com experiência em docência, com participação plena na elaboração, implantação e consolidação do PPC.

Do quadro geral de docentes (18 professores) vinculados ao Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, seis (30%) professores integram o NDE, conforme segue:

Qtde	Nome Docente do NDE	Titulação	Regime Trabalho
1.	Aluizio Jobede Ribeiro Vilar	MSc.	TI
2.	Aléssio Bessa Sarquis	Dr.	TP
3.	Gerson José Bonfadini	Dr	TP
4.	Eviline Maria Nermmann	MSc.	TP
5.	Patrícia Vera Chagas	MSc.	TP
6.	Rosane Junckes	Dr	TI

O coordenador do Curso, prof. Gerson José Bonfadini, assume a função de Presidente do NDE, e supervisiona as atribuições, conforme material extraído do regulamento próprio, a saber:

São atribuições do Núcleo Docente Estruturante:

a) Elaborar o Projeto Pedagógico do Curso definindo sua concepção e fundamentos;

b) Estabelecer o perfil profissional do egresso do curso;

c) Atualizar periodicamente o projeto pedagógico do curso;

d) Conduzir os trabalhos de reestruturação curricular, para aprovação no Colegiado de Curso e Conselho Superior;

e) Supervisionar as formas de avaliação e acompanhamento do curso definidas pelo Colegiado;

f) Analisar e avaliar os Planos de Ensino dos componentes curriculares;

g) Promover a integração horizontal e vertical do curso, respeitando os eixos estabelecidos pelo projeto pedagógico;

h) Acompanhar as atividades do corpo docente, recomendando ao Colegiado de Curso a indicação ou substituição de docentes, quando necessário.

ANEXO 1- MATRIZ CURRICULAR ANTERIOR - CURSO: TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL - PORTARIA DE AUTORIZAÇÃO NO. 517 DE 04 DE OUTUBRO DE 2007 - DOU. Nº 193 DE 05 DE OUTUBRO DE 2007

**Ano: 2008
Matriz 700**

Ano	DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
1º.	1100 - Marketing Geral	80
	1101 - Técnicas de Finanças	80
	1102 - Gestão Administrativa	80
	1103 - Gestão de Equipes	80
	1104 - Técnicas de Vendas	80
TOTAL		400
2º.	1105 - Gestão Administrativa	80
	1106 - Gestão de Equipes	80
	1107 - Técnicas de Vendas	80
	1108 - Legislação e Direito Empresarial	80
	1110 - Contabilidade Gerencial	80
TOTAL		400
	1111 - Gestão de Estoques	40
	1112 - Planejamento de Vendas	80
	1109 - Técnicas de Negociação	80
	1114 - Técnicas de Merchandising	80
	1115 - Técnicas para Formação de Preços	40
TOTAL		320
4º.	1116 - Logística	40
	1117 - Qualidade e Produtividade	40
	1118 - Marketing de Relacionamento	40
	1119 - Seminários Avançados	40
	1120 - Planejamento Estratégico	80
	1121 - Tecnologia da Informação	80
	1113 - Técnicas de Compras	80
TOTAL		400
5º.	1122 - Projeto Final de Curso	80
TOTAL		80
TOTAL GERAL		1600

Anexo II - Disciplinas do Curso Gestão Comercial – 2010 – Matriz 702

MÓDULO BÁSICO

1º Semestre

Disciplina: 1100 – Marketing Geral		Professor: Aléssio B. Sarquis	
Ementa: Fundamentos de serviços/varejo, segmentação, diferenciação, posicionamento, gestão de produtos, estratégias de preços, decisões de canal de distribuição, decisões de logística de mercado, decisões de comunicação de marketing para serviços/varejo.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
DIAS, Sérgio Roberto <i>et al.</i>	Gestão de marketing	São Paulo: Saraiva, 2003	08
KOTLER, Philip.	Administração de Marketing: análise, planejamento, implementação e controle.	São Paulo: Atlas, 1999.	11
WRIGHT, Lauren; LOVELOCK, Christopher	Serviços: Marketing e gestão	São Paulo: Saraiva, 2001	13
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
HOOLEY, Graham; SAUNDERS, John & PIERCY, Nigel	Estratégia de marketing e posicionamento competitivo	Viçosa: Prentice Hall, 2003	03
PARENTE, Juracy.	Varejo no Brasil: gestão e estratégia	São Paulo: Atlas, 2000	03

Disciplina: 1110 – Contabilidade Gerencial		Professor: Edson José Borges	
Ementa: Definição e Objetivo da Contabilidade. Patrimônio. Balanço Patrimonial. Escrituração Contábil. Plano de Contas. Demonstração do Resultado do Exercício. Operações com Mercadorias. Demonstração do Fluxo de Caixa. Planejamento Tributário.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
FRANCO, Hilário	Contabilidade Geral	São Paulo: Atlas, 1997.	12
IUDÍCIBUS, Sérgio de	Contabilidade Gerencial	São Paulo: Atlas, 1998	14
MARION, José Carlos	Contabilidade para não contadores	São Paulo: Atlas, 2000	07
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
HENDRIKSEN, Eldon S; BREDA, Michael F. Van.	Teoria da Contabilidade	Atlas: São Paulo, 1999	03
PADOVEZE, Clóvis Luís.	Contabilidade Gerencial: Um enfoque em sistema de informação Contábil	Atlas: São Paulo, 2004	03

Disciplina: 1102 – Gestão Administrativa I		Professor: José Sidney de Miranda Garcia	
Ementa: Conceitos básicos da gestão. Evolução dos processos de gestão ao longo do tempo. O papel dos gestores segundo diversos estudiosos. As funções da administração. O enfoque comportamental na gestão – motivação, liderança e cultura organizacional. As organizações e o ambiente: o pensamento sistêmico, a gestão estratégica do negócio, responsabilidade social e ética no ambiente de negócios. Modelos de organização segundo os estudos mais recentes.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares

CHIAVENATO, Idalberto	Administração nos novos tempos	São Paulo: Makron Books, 1999	10
KWASNICKA, Eunice L.	Teoria Geral de Administração: uma síntese	São Paulo: Atlas, 1989	17
MAXIMINIANO, A. C	Teoria Geral da Administração	São Paulo: Atlas, 2002	31
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças	Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas	Viçosa: Atlas 2004	13
STONER, James	Administração	Rio de Janeiro: LTC, 1999	05

Disciplina: 1103 – Gestão de Equipes I	Professor: Patrícia Chagas		
Ementa: Abordagens alternativas no desenvolvimento de pessoas com foco nas atividades da área comercial; Identificação dos diversos fatores que concorrem para a eficiência dos recursos humanos nas organizações; Treinamento e desenvolvimento de profissionais; Desenvolvimento de equipes; Compreender a dinâmica de grupo nas empresas.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
AGUIAR, Maria A. F.	Psicologia aplicada à Administração	São Paulo: Excellus, 1997	16
CHIAVENATO, Idalberto	Gestão de pessoas.	São Paulo: Campus, 2004	17
FLEURY, Maria Tereza L. (org).	As pessoas na Organização	São Paulo, Ed. Gente, 2002.	13
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
DESSLER, G.	Administração de Recursos Humanos	São Paulo: Ed. Pearson, 2003	04
GIL, Antonio Carlos	Gestão de Pessoas: enfoque nos papéis profissionais	Viçosa: Atlas, 2001	05

Disciplina: 1104 – Técnicas de Vendas	Professor: Luiz Claudio Marinho dos Santos		
Ementa: Conceitos de venda; Características dos profissionais de vendas; O processo de venda; Os métodos de venda no varejo; Rapport como diferencial de atendimento; Abordagem; Sondagem; Demonstração do Produtos; Fechamento de venda; O poder do pós-venda no varejo.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
COBRA, Marcos	Administração de Vendas	São Paulo: Atlas, 1994	07
GOBE, Antônio Carlos <i>et. al.</i>	Administração de Vendas	São Paulo: Saraiva, 2001	15
GODRI, Daniel	Conquistar e Manter Clientes	Curitiba: Eko, 1998	06
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
KEER, Steve	Como medir e recompensar os resultados de sua equipe de vendas	Rio de Janeiro: Elsevier, 2009	03
LAS CASAS, Alexandre L	Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados.	São Paulo: Atlas, 2004	04

2ª Fase

Disciplina: 1105 – Gestão Administrativa II	Professor: José Sidney de Miranda Garcia		
--	---	--	--

Ementa: Abordagem Contingencial da Administração: Teoria da Contingência. Novas Abordagens da Administração: Teoria Z ou Participativa. Administração da Qualidade: Fundamentos e Princípios da Qualidade Total. Reengenharia. Benchmarking. Administração da Produção. Administração dos Recursos Humanos. Tipos da Administração Contemporânea: Casos Reais. Noções de Planejamento Estratégico.

Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BERNARDES, Cyro; MARCONDES, Reynaldo C.	Teoria Geral da Administração	São Paulo: Saraiva, 2003.	30
CHIAVENATO, Idalberto	Administração nos novos tempos	São Paulo: Makron Books, 1999	10
OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças	Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas	São Paulo: Atlas 2004	13
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
FERREIRA, Ademir Antônio	Gestão Empresarial: de Taylor aos nossos dias.	São Paulo: Pioneira, 2002	05
MAXIMINIANO, A. C	Teoria Geral da Administração	São Paulo: Atlas, 2002	31

Disciplina: 1106 – Gestão de Equipes II | **Professor:** Cristina Amaral Nogueira
Ementa: Desenvolvimento de equipes, Treinamento e desenvolvimento de profissionais. Motivação, Comunicação, interpessoal e grupal. Relacionamento interpessoal / de equipes e organizacional. Liderança e formação de equipes. Compreendendo a dinâmica de grupo nas empresas. Trabalho em equipe. Fortalecimento da equipe de vendas. Desenvolvimento de habilidades e competências no atendimento ao cliente interno e externo à organização. Abordagens alternativas no desenvolvimento de pessoas com foco nas atividades do comércio varejista.

Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
CHIAVENATO, Idalberto	Gestão de pessoas	São Paulo: Campus, 2004.	17
FLEURY, Maria Tereza L. (org).	As Pessoas na Organização	São Paulo: Gente, 2002	13
ROBBINS, Stephen Paul	Administração: Mudanças e Perspectivas	São Paulo: Saraiva, 2000.	30
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BERGAMINI, C.	Avaliação de Desempenho Humano na Empresa	São Paulo. Ed. Atlas, 1988	07
GIL, Antonio Carlos	Gestão de Pessoas: ênfase nos papéis profissionais	Viçosa: Atlas, 2001.	05

Disciplina: 1107 – Gestão de Vendas | **Professor:** Valdir Correa
Ementa: Fundamentos da administração de vendas. Planejamento de vendas. Previsões e orçamentos de vendas. Ações de vendas. Tipo de compradores. Tipos de vendas. Análise de concorrência. Prospecção de clientes. Processos de vendas. Atendimento a clientes. Dimensionamento de equipes de vendas. Organização da estrutura de vendas. Hierarquias e descrições de cargos em vendas. Recrutamento e seleção em vendas. Treinamento e desenvolvimento da força de vendas. Remuneração e incentivo da força de vendas. Controle, monitoramento e avaliação da *performance* da força de vendas.

Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
COBRA, Marcos	Administração de Vendas	São Paulo: Atlas, 1994	07
GOBE, Antônio Carlos <i>et. al.</i>	Administração de Vendas	São Paulo: Saraiva, 2001	15

GODRI, Daniel	Conquistar e Manter Clientes	Curitiba: Eko, 1998	06
Bibliografia Complementar			
Autor(es)			
CASTRO, Luciano T.; NEVES, Marcos K.	Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão.	São Paulo: Atlas, 2005	02
COBRA, Marcos	Administração de Vendas	São Paulo: 1994	07

Disciplina: 1108 – Legislação e Direito Empresarial		Professor: Paulo Henrique Wendt	
Ementa: Oportunizar aos estudantes um contato com o universo jurídico, mais precisamente com os ramos do Direito Tributário, Trabalhista, Consumerista, Empresarial, Civil e Administrativo, capaz de promover um conhecimento que sirva de ferramenta de gestão de negócios, comprometida com o desenvolvimento da chamada governança corporativa (responsabilidade social, responsabilidade econômica e responsabilidade ambiental) rumo ao desenvolvimento sustentável.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
DI PIETRO, Maria Sylvia Z.	Direito Administrativo	São Paulo: Saraiva, 2004	20
MANUS, Pedro Paulo T.	Direito do Trabalho	São Paulo: Atlas, 2003	24
MAZZAFERA, Luiz Braz	Curso Básico de Direito Empresarial	São Paulo: EDIPRO, 2003	28
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
CARVALHO FILHO, José Santos	Manual de Direito Administrativo	São Paulo: Lúmen Júris, 2004	06
NUNES, Rizzatto	Curso de Direito do Consumidor	São Paulo: Saraiva, 2004	03
OLIVEIRA, Aristeu de	Manual de Contratos de Trabalho	São Paulo: Atlas, 2004	03

Disciplina: 1101 – Técnicas de Finanças		Professor: Edson José Borges	
Ementa: Uso HP12c, juros simples/compostos, matemática financeira, custos de compra financiada x à vista, matemática básica, busca de recursos e financiamentos, formas de recebimento.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BAUER, Udibert R.	Matemática Financeira Fundamental	Viçosa: Atlas, 2003	10
GITMAN, Lawrence J.	Princípios de administração financeira	São Paulo: Harbra, 2002	09
ROSS, Stephen A. <i>et al.</i>	Administração Financeira	São Paulo: Atlas, 2002	10
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares

ASSAF NETO, Alexandre	Matemática Financeira e Suas Aplicações	São Paulo: Atlas, 2001	28
BRIGHAM, Eugene F.	Administração Financeira	São Paulo: Atlas	02

MÓDULO AVANÇADO

3ª Fase

Disciplina: 1120 – Planejamento Estratégico		Professor: Eviline Maria Nermann	
Ementa: O Planejamento Estratégico empresarial. O impacto causado pelo planejamento estratégico nas empresas. O papel dos gerentes no Planejamento Estratégico. Metodologias clássicas de planejamento estratégico. A Visão, a Missão e os Valores. Fatores Críticos de Sucesso. Ferramentas de Análise para suporte ao Planejamento Estratégico. Cenários, SWOT, VRIO, 5 Forças de Porter, Planejamento de Novos Negócios. A emergente Estratégia do Oceano Azul. O papel da Inteligência na Estratégia empresarial. Desenvolvimento de Planos de Ação. Transformação de estratégia em ações. Controle. Balance Scorecard. Estudos de casos.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
OLIVEIRA, Djalma P.R.	Planejamento Estratégico	São Paulo. Atlas. 2001	13
PORTER, M. E.	Estratégia Competitiva	São Paulo: Ed. Campus, 1986	07
TORRES, Maria C. S. <i>et al.</i>	Administração Estratégica; Conceitos, Roteiro Prático e Casos.	Rio de Janeiro. Reichman e Affonso. 2004	08
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
KIM, W. Chan. e MAUBORGNE, R.	A Estratégia Oceano Azul. Como Criar Novos Mercados e Tornar a Concorrência Irrelevante	Rio de Janeiro: Campus, 2005.	03
MINTZBERG, Henry <i>et al.</i>	O Processo da Estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados.	São Paulo: Bookman, 2006.	04

Disciplina: 1111 – Gestão de Estoques		Professor: Eduardo Valles	
Ementa: A inserção da gestão de estoques nos processos da cadeia logística integrada. Técnicas quantitativas e qualitativas de gestão de estoques, sistema de recebimento e cadastramento, monitoramento do estoque, sistema de maximização do giro de estoque, custo de estoques, curva ABC, estoque mínimo, estoque de segurança, sistema de gerenciamento e relatórios importantes, conceitos e fundamentos de previsão de demanda.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BALLOU, Ronald H.	Logística Empresarial	São Paulo: Atlas, 2003	08
BOWERSOX, Donald J; CLOSS, Davis J.	Logística Empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimentos	São Paulo: Atlas, 2001	05
TUBINO, Dalvio Ferrari	Manual de Planejamento e Controle da Produção	Viçosa: Atlas, 1999	07
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BALLOU, Ronald	Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos – Planejamento, Organização e Logística Empresarial	Porto Alegre: Bookman, 2001	03
CHING, Hong Yuh	Gestão de Estoques na cadeia de logística integrada – Supply Chain	São Paulo: Atlas, 1999	03

Disciplina: 1112 – Planejamento de Vendas		Professor: Aléssio Bessa Sarquis	
Ementa: Planejamento e plano de vendas. Estudo de mercados e consumidores. Análise de produtos, empresa e concorrência. Estratégias de marketing/vendas para			

varejo. Orçamentos e previsões de vendas. Controle do desempenho de vendas. Fundamentos de administração de vendas. Estruturação de forças de vendas.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
COBRA, Marcos	Administração de Vendas	São Paulo: Atlas, 1994	07
GOBE, Antônio Carlos <i>et. al.</i>	Administração de Vendas	São Paulo: Saraiva, 2001	15
GODRI, Daniel	Conquistar e Manter Clientes	Blumenau: Eko, 1998	06
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BROOKS, Willian T.	Vendendo para Nichos de Mercado	São Paulo: Atlas, 1993	03
KERR, Steve	Como Medir e Recompensar os Resultados da sua Equipe de Vendas	Rio de Janeiro: Elsevier, 2009	03

Disciplina: 1109 – Técnicas de Negociação Professor: Jane Zogbi Corona			
Ementa: Conceito e princípios de negociação. Fatores de negociação. Comunicação empática. Estratégias de negociação. O processo de negociação. Tratamento de objeções. Avaliação dos resultados da negociação.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
FISHER, Roger; PATTON, Bruce; URY, William.	Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões.	Rio de Janeiro: Imago, 2005	05
PORTER, Michael E.	Estratégia Competitiva	Rio de Janeiro: Campus, 1986	07
WEIL, Pierre, TOMPAKOW, Ronald	O corpo fala.	Petropolis, Vozes, 1976	06
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BAZERMAN, Max H; NEALE, Margareth A.	Negociando Racionalmente.	São Paulo: Ed Atlas, 2000.	02
SANER, Raymond	O Negociador Experiente: estratégias, táticas, motivação e liderança.	São Paulo: SENAC – SP, 2002	03

Disciplina: 1114 – Técnicas de Merchandising Professor: Sidneia Pinott Rossi			
Ementa: Conhecer a história do auto-serviço; Conceituar Merchandising, Visual Merchandising, Merchandising Vertical e Horizontal e Exposição de Produtos; Definir os trabalhos realizados de Merchandising; Conceituar e aplicar técnicas de Vitrinismo; Conhecer o uso do Merchandising, o perfil e o modelo de trabalho de profissionais de merchandising; Conceituar demonstração de produtos e serviços; Conhecer o uso da demonstração, o perfil e o modelo de trabalho de profissionais de demonstração; Planejar e projetar lojas e desenvolver lay-out's de lojas			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BAIRON, Sérgio; PEREZ, Clotilde	Comunicação e Marketing: teorias da comunicação e novas mídias, um estudo prático	São Paulo, Futura, 2002.	07

BUAIRIDE, Ana Maria; ZENONE, Luiz Cláudio	Marketing da Comunicação: a visão do administrador de marketing	São Paulo, Futura, 2002.	08
SHIMP, Terence A.	Propaganda e Promoção: aspectos complementares da comunicação integrada de marketing	Porto Alegre: Bookman, 2002.	06
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
COSTA, Antonio Roque; TALARICO, Edson de Gomes	Marketing promocional: descobrindo os segredos do mercado	São Paulo, Atlas, 1996.	05
SILVA, Joaquim C. da	Merchandising no varejo de bens de consumo	São Paulo, Atlas, 1990.	04

Disciplina: 1115 – Técnicas para Formação de Preços		Professor: Marcos Antônio dos Santos	
Ementa: Apresentação dos conceitos de Gastos, Custos, Despesas e Investimentos. Apresentação do custeio variável e análise do Custo Marginal. Relação Custo x Volume x Lucro e ponto de equilíbrio. Análise de Custeio Variável e aplicação orçamentária. Formação do preço de venda valendo-se de indicadores de rentabilidade e lucratividade. Estudo da elasticidade preço da demanda.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BRUNI, Adriano L.; FAMÁ, Rubens	Gestão de Custos e Formação de Preços	São Paulo: Atlas, 2004	04
KAPLAN, Robert S.; ROBIN, Cooper	Custo e Desempenho: administre seus custos para ser mais competitivo	São Paulo: Futura, 1998	06
MARTINS, Eliseu.	Contabilidade de Custos	São Paulo, Atlas. 1990	18
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
KRIECK, Manfredo; THEISS, José R.	Custos e Preços Sugeridos de Vendas: cálculos e enfoques práticos.	Blumenau: Odorizzi, 2009	03
NEVES, Silvério; VICECONTI, Paulo E. V.	Contabilidade de Custos: um enfoque direto e objetivo	São Paulo: Frase. 1998.	05

4ª Fase

Disciplina: 1116 – Logística		Professor: Eduardo Luiz do Valles	
Ementa: A concepção logística na empresa. Logística empresarial. Gestão da Cadeia de Suprimentos. Intra-estrutura de transportes. Gerenciamento de depósitos. Manuseio e Movimentação de Materiais. Serviços ao Cliente. Operadores Logísticos. Embalagem. Logística Reversa.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
BALLOU, Ronald H.	Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física.	São Paulo: Atlas, 1993.	08
BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J.	Logística Empresarial: O processo de integração da cadeia de suprimento.	São Paulo: Atlas, 2001.	05
GURGEL, Floriano do Amaral	Logística Industrial	São Paulo: Atlas, 2000	04
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares

CAIXETA FILHO, José Vicente	Gestão Logística do transporte de carga.	São Paulo: Atlas, 2001.	02
FLEURY, Fernando Paulo <i>et. al.</i>	Logística empresarial: a perspectiva brasileira.	São Paulo: Atlas, 2009.	02

Disciplina: 1117 – Qualidade e Produtividade **Professor:** Joloir de Souza

Ementa: Definições e conceitos básicos, a Qualidade como necessidade de sobrevivência no mundo globalizado, comprometimento com a qualidade, a Qualidade em produtos e serviços, a Gestão participativa para a Qualidade, Processo de Gestão baseado em processo e indicadores para a Gestão.

Bibliografia Básica

Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
CAMPOS, Vicente F.	Gerenciamento pelas Diretrizes	MG: Fundação Christino Otoni, 1996	07
MOREIRA, Daniel A.	Administração da Produção e Operações	São Paulo. Ed. Pioneira, 2000.	07
PALADINI, Edson Pacheco.	Gestão da qualidade: teoria e prática.	São Paulo: Atlas, 2000	05

Bibliografia Complementar

Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
DAMASIO, Alex	Administrando com a Gestão pela Qualidade Total	Rio de Janeiro: Inter, 1998.	05
GIL, Antônio de L.	Auditoria da Qualidade	São Paulo: Atlas, 1999	05
JURAN, J. M.	A qualidade desde o projeto.	São Paulo: Pioneira, 1997	03

Disciplina: 1118 – Marketing de Relacionamento **Professor:** Gerson José Bonfadini

Ementa: Conhecer as necessidades do cliente, comportamento do consumidor, técnicas de fidelização e *life time* do cliente.

Bibliografia Básica

Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
CHURCHILL Jr., G.; PETER, J. P.	Marketing: criando valor para os clientes.	São Paulo: Saraiva, 2003.	07
DIAS, Sérgio Roberto <i>et al.</i>	Gestão de marketing	São Paulo: Saraiva, 2004	08
KOTLER, P.; ARMSTRONG, G.	Princípios de Marketing.	São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.	07

Bibliografia Complementar

Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
MCKENNA, R.	Marketing de Relacionamento.	Rio de Janeiro: Campus, 1992.	03
NICKELS, W. G.; WOOD, M. B.	Marketing: relacionamento, qualidade e valor.	Rio de Janeiro: LTC, 1999	03

Disciplina: 1119 – Seminários Avançados **Professor:** Aluizio Jobede Ribeiro Vilar

Ementa: Vivência empresarial através de palestras, visitas técnicas e contatos com profissionais da área. Estudo de temas atuais: aula expositiva de assunto emergente na área.

Bibliografia Básica

Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
(1)			
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
(1)			

(1) Bibliografia relacionada ao tema abordado na disciplina.

Disciplina: 1113 – Técnicas de Compras	Professor: Lino João Mezzari		
Ementa: A Função Compra: Introdução, organização, qualificação do computador; Operação do Sistema de Compras: solicitação, coleta de preço, pedido de compra, acompanhamento; Novas Formas de Comprar: EDI, Internet, Cartões de crédito; A Compra na Qualidade Certa: Qualidade e inspeção; Preço Justo: Custo, redução de custo, reajustes, análise de valor; Condições de Compra: Prazo, frete embalagem, condições de pagamento e descontos; Fontes de Fornecimento: Classificação, seleção e avaliação, relacionamento com fornecedores.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
LAUGENI, F. P.; MARTINS, P. G.	Administração da Produção	São Paulo: Saraiva, 2002	08
MARTINS, Petrônio Garcia.	Administração de Materiais e recursos patrimoniais.	São Paulo: Saraiva, 2002	08
TUBINO, Dálvio Ferrari.	Manual de Planejamento e Controle da Produção.	São Paulo: Atlas, 2000	07
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
DIAS, Marco Aurélio P.	Administração de Materiais: edição compacta	São Paulo: Atlas, 1995	02
MONTE ALTO, Clélio Feres; PINHEIRO, Antônio Mendes; ALVES, Paulo Caetano.	Técnicas de Compras.	Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.	03

Disciplina: 1121 – Tecnologia da Informação	Professor: Amauri Sant'Anna Ghisleri		
Ementa: Análise de sistemas, banco de dados, sistemas operacionais, noções de rede, Internet, software de gestão (ERP, CRM, BI), planilha de dados avançada, sistemas de varejo, uso de sistemas.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
ABREU, Aline França; REZENDE, Denís Alcides	Tecnologia da Informação aplicada a Sistemas de Informação Empresariais	São Paulo: Atlas, 2000	09
BEAL, A.	Gestão Estratégica da Informação	São Paulo: Atlas, 2004	07
TANENBAUM, Andrew S.	Organização Estruturada de Computadores	Rio de Janeiro: LTC, 1992	08
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares

CARDOSO, Mario Sérgio e FILHO, Cid Gonçalves	CRM (Customer Relationship Management) em ambientes e-business	São Paulo: Atlas, 2001	03
LAUDON, Jane Price; LAUDON, Kenneth C	Sistemas de Informação	Rio de Janeiro: 1999	06

5ª Fase

Disciplina: 1122 – Projeto Final de Curso		Professor: Rosane Santana Junckes	
Ementa: Aplicação dos saberes assimilados ao longo do curso de forma a apontar contribuições no avanço científico e tecnológico referente ao curso. O processo de elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso de acordo com a Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT e as regras dispostas no Manual de Elaboração de Monografia da Instituição.			
Bibliografia Básica			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
LAKATOS, E. V. e MARCONI, M. A.	Metodologia científica	3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.	20
MATTAR NETO, João Augusto.	Metodologia científica na era da informática.	São Paulo: Saraiva, 2008.	05
SEVERINO, Antônio Joaquim.	Metodologia do trabalho científico.	21.ed. São Paulo: Cortez, 2000.	10
Bibliografia Complementar			
Autor(es)	Título	Demais dados	Exemplares
ALVES, Magda.	Como escrever teses e monografias.	Rio de Janeiro: Campus, 2003.	04
GIL. Antonio Carlos.	Métodos e técnicas de pesquisa social.	Viçosa: Atlas, 1999.	04