



# Matriz Curricular

## GEstão Comercial

Araxá - MG  
2024



## **COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL DO PROFISSIONAL CONTEMPORÂNEO 4**

|                                                         |   |
|---------------------------------------------------------|---|
| GESTÃO EMPRESARIAL E ECONOMIA                           | 4 |
| BASES LEGAIS TRABALHISTAS, EMPRESARIAL E PREVIDENCIÁRIA | 4 |
| COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL                            | 5 |
| MATEMÁTICA APLICADA                                     | 5 |
| ÉTICA E ESG                                             | 6 |

## **PENSAMENTO ESTRATÉGICO E ÉTICO EM NEGÓCIOS 7**

|                                                                    |   |
|--------------------------------------------------------------------|---|
| ANÁLISE DOS IMPACTOS DO MERCADO NA GESTÃO EMPRESARIAL E DE PESSOAS | 7 |
| EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO                                        | 7 |
| GESTÃO DE TECNOLOGIA                                               | 8 |
| PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO                                           | 8 |
| GESTÃO POR COMPETÊNCIAS                                            | 9 |

## **DIAGNÓSTICO DE SERVIÇOS E AÇÕES COMERCIAIS 10**

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| GESTÃO DE MARKETING                               | 10 |
| OPTATIVA I                                        | 10 |
| METODOLOGIA DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS        | 10 |
| GESTÃO DE PRODUTOS, SERVIÇOS E MARCA              | 11 |
| GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUE                       | 11 |
| PESQUISA DE MERCADO E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR | 12 |

## **DESENVOLVIMENTO EM ESTRATÉGIAS COMERCIAIS E DO CAPITAL HUMANO 13**

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| PROMOÇÃO, GESTÃO DE PDV E MERCHANDISING    | 13 |
| MATEMÁTICA FINANCEIRA                      | 13 |
| OPTATIVA II                                | 14 |
| GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES      | 14 |
| CRÉDITO E COBRANÇA                         | 14 |
| GESTÃO DE EQUIPE E DE ESTRATÉGIA DE VENDAS | 14 |

## **COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL DO PROFISSIONAL CONTEMPORÂNEO**

### **GESTÃO EMPRESARIAL E ECONOMIA**

Introdução à Administração: fundamentos. Desenvolvimento Organizacional, teorias, processo, modelos. Administração estratégica. Função Gerencial, gestão participativa e gestão pela qualidade total. Organização e seus princípios, estruturas organizacionais formais e informais, amplitude organizacional, autoridade e responsabilidade, centralização, descentralização e delegação de autoridade, departamentalização e suas variáveis. Conceitos de economia. Princípios de Economia. Modelos microeconômicos. Mercado e Preços; Demanda; Oferta. Estruturas de mercado. As concepções e as leis da economia. Evolução da economia brasileira. Formação de blocos econômicos.

### **BASES LEGAIS TRABALHISTAS, EMPRESARIAL E PREVIDENCIÁRIA**

Legislação social: definição e conceituação do Direito do trabalho; Evolução Histórica do Direito do trabalho. Relações do Trabalho: Sujeitos de Relação do emprego; empregadores; empregados; trabalhador autônomo; eventual e avulso; normas especiais de tutela de trabalho. Contrato Individual de Trabalho: Definição; condições; modalidades; obrigações e deveres dos contratantes; alteração;

suspensão e interrupção. Direito Sindical: Entidades, categorias, contribuições, mensalidade social e contribuição assistencial, acordos e convenções coletivas e greve. Noções gerais de Direito Empresarial. O comércio e empresa. Noções de direito societário. Títulos de crédito. Contratos empresariais. Falência e recuperação de empresas. Noções gerais de seguridade social. Saúde. Assistência Social. Previdência Social. Custeio da seguridade social. Benefícios previdenciários. Acidente de trabalho. Seguro-desemprego

### **COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL**

Cultura organizacional. Estruturas organizacionais. Liderança e Poder. Motivação nas organizações. Clima organizacional. Diversidade nas organizações. A organização como sistema social. O comportamento individual e grupal e suas implicações no ambiente de trabalho. As relações humanas nas organizações. A generalização de ocorrências no ambiente de trabalho.

### **MATEMÁTICA APLICADA**

Conjuntos numéricos. Cálculo numérico, algébrico e fatoração. Equações e inequações. Relações. Regra de três simples três composta diretamente proporcionais e inversamente proporcionais.

Percentuais Funções e gráficos. Matrizes e sistemas lineares.

Aplicação do conteúdo estudado em problemas administrativos.

## **ÉTICA E ESG**

Ética e ESG: fundamentos. Perspectivas filosóficas e éticas, conceitos e aplicabilidade. Sustentabilidade ambiental: práticas, análise de casos, sucessos e falhas. Responsabilidade Social Corporativa: inclusão social, direitos humanos, igualdade de gênero no trabalho. Governança Corporativa: transparência, ética empresarial, interação com stakeholders. Estratégias ESG, modelos de implementação, análise de relatórios de sustentabilidade. Estudos de caso contemporâneos das práticas ESG no cenário empresarial atual. Impacto das decisões empresariais na sociedade e no meio ambiente. Engajamento e responsabilidade social como pilares para o desenvolvimento sustentável. Desafios e oportunidades na integração dos princípios ESG nas estratégias corporativas.

## **PENSAMENTO ESTRATÉGICO E ÉTICO EM NEGÓCIOS**

### **ANÁLISE DOS IMPACTOS DO MERCADO NA GESTÃO EMPRESARIAL E DE PESSOAS**

Mudanças atuais das perspectivas de Mercado. Análise do impacto de novas oportunidades na gestão empresarial e de pessoas: empreendedorismo, mercado de trabalho e novos líderes. O novo quadro da gestão empresarial e de pessoas no mercado atual. O conflito nas negociações. Questões legais e éticas das negociações. Características das negociações. O processo de negociação. As estratégias da negociação, suas etapas e táticas. Negociações globais.

### **EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO**

Conceitos. Mudanças nas relações de trabalho. Sistemas e processos organizacionais. Características empreendedoras. A motivação na busca de oportunidades. O funcionamento de um negócio. Estudo de viabilidade. Estrutura e elaboração de um plano de negócios. Natureza e importância do empreendedorismo. Habilidades e atitudes empreendedoras. Formação e atuação profissional diferenciada. Empreendedorismo e inovação. Empreendedorismo no Brasil e no mundo. Tendências.

## **GESTÃO DE TECNOLOGIA**

Sistemas de informação: conceito, tipos e aplicações. O papel dos sistemas de informação no ambiente de negócios contemporâneos para otimizar o processo decisório e obter vantagens competitivas. Comércio eletrônico. Gestão do conhecimento na empresa digital. O impacto da tecnologia da informação para as pessoas, a organização e o negócio. Questões éticas relacionadas aos sistemas de informação, LGPD. Tecnologias contemporâneas em Sistemas de Informação.

Cultura informacional. Ambientes e fluxos de informação. Mapeamento de necessidades informacionais. Prospeção e monitoramento informacional. Métodos e técnicas de gestão da informação.

## **PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

Fundamentos, escolas e princípios. Aplicação do planejamento estratégico em contextos organizacionais. Definição de diretrizes estratégicas: elaboração de missão, visão e valores organizacionais. Desenvolvimento de estratégias competitivas: emprego de ferramentas prescritivas e análise quantitativa. Execução, monitoramento e revisão do planejamento estratégico. Estratégias de Planejamento e Organização. Análise ambiental estratégica: metodologias para avaliação de ambientes internos e externos.

Aplicação da Análise SWOT: identificação de Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças para avaliação estratégica de mercados e organizações. Utilização da matriz SWOT para insights estratégicos baseados em análise setorial ou empresarial.

### **GESTÃO POR COMPETÊNCIAS**

O papel e os desafios do profissional de RH, segundo o conceito de competências. Competência: conceito e implicações. Metodologia de implantação da gestão por competências. Metodologia de inventário comportamental para mapeamento de competências. Competências organizacionais e individuais. Desenvolvimento profissional: plano de desenvolvimento individual e ascensão profissional com base em competências. Soft Skills: Desenvolvimento das competências comportamentais do profissional exigidos pelo mercado de trabalho.

## **DIAGNÓSTICO DE SERVIÇOS E AÇÕES COMERCIAIS**

### **GESTÃO DE MARKETING**

O conceito de Marketing. Elementos do composto de marketing. Noções do Comportamento do Consumidor. Introdução a segmentação de mercado e posicionamento. Desenvolvimento do Mix de Marketing. Administração de Vendas. Marketing no varejo. Marketing direto e online. Ética no marketing.

Merchandising: conceitos e técnicas. Layout de loja. Material de PDV. Tipos de lojas. Indicadores de PDV.

### **OPTATIVA I**

#### **METODOLOGIA DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS**

Conceitos, classificações e nomenclaturas de custos; departamentalização e centro de custos; definição de bases de rateio e metodologia de aplicação de custos indiretos; custos de materiais diretos; custos de mão-de-obra; custeio baseado em atividade (Activity Based Costing); Análise Custo, Volume e Lucro; ponto de equilíbrio, Efeitos dos Tributos sobre custos e preços, formação de preços.

Gestão de Preços: conceitos, classificações e nomenclaturas de custos; departamentalização e centro de custos; definição de bases

de rateio e metodologia de aplicação de custos indiretos; custos de materiais diretos; custos de mão-de-obra; custeio baseado em atividade (Activity Based Costing); Análise Custo, Volume e Lucro; ponto de equilíbrio, Efeitos dos Tributos sobre custos e preços, formação de preços.

### **GESTÃO DE PRODUTOS, SERVIÇOS E MARCA**

Processo de desenvolvimento de produto. Estratégias de produtos. Classificação de produtos. Linhas de produtos. Embalagem e rotulagem. Serviços. Estágios para o desenvolvimento de novos produtos e serviços. Ciclo de vida do produto. Brand equity. Posicionamento e valores de marca. Elementos de marca. Branding.

### **GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUE**

Gestão de materiais: conceitos e objetivos. Impacto dos estoques nos custos e processos. Níveis de estoque. Parâmetros para definição de estoques. Objetivos e atribuições da função de compras; princípios de negociação e relacionamento com fornecedores; gerenciamento de requisitos e da qualidade dos fornecedores.

## **PESQUISA DE MERCADO E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR**

Conceitos fundamentais de estudos de mercado e comportamento do consumidor. Metodologias (quantitativas e qualitativas), estratégias para obtenção de informação (internas, externas, primárias e

secundárias), etapas da pesquisa, tipos de pesquisas, elaboração do briefing, elaboração de estudos completos (quantitativo e qualitativo), métodos para coleta de dados e trabalho de campo; análise e

desenho de relatório. A pesquisa de mercado pela internet.

## **DESENVOLVIMENTO EM ESTRATÉGIAS COMERCIAIS E DO CAPITAL HUMANO**

### **PROMOÇÃO, GESTÃO DE PDV E MERCHANDISING**

Conceituação. O espaço da promoção de vendas e do merchandising no composto promocional mercadológico. Gestão de PDV (ponto de vendas). Estratégias de comunicação e promoção de vendas. Persuasão. Promoção institucional. Tipos de merchandising. Planejamento promocional sistêmico. Projeto: montagem, orçamento, cronograma, objetivos, estratégias, táticas e técnicas. Eventos e Relações Públicas. Marketing direto e vendas pessoais. Marketing Digital. Relação com agências de publicidade e propaganda. Determinação de vendas para promoção. Avaliação das estratégias promocionais.

### **MATEMÁTICA FINANCEIRA**

O uso da Calculadora financeira HP 12C. Porcentagem. Juros simples e compostos. Descontos. Taxas: proporcional, equivalente, nominal e real. Equivalência de capitais. Anuidades. Empréstimos. Análise de alternativas de investimento. Desconto. Métodos e critérios de avaliação de investimento de capital. Matemática financeira com Excel. Contabilidade, conceito, objeto, finalidade. Demonstrações contábeis. Indicadores de análise de demonstrações financeiras. Fundamentos básicos de finanças.

## **OPTATIVA II**

### **GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES**

Os princípios básicos do marketing de relacionamento; Aplicações e programas de marketing de relacionamento; Informações, banco de dados e CRM (Customer Relationship Management); Relacionamento, CRM e programas de fidelidade; Gestão e estratégias básicas de marketing de relacionamento; Programas de marketing de relacionamento: Implementação e gerenciamento

### **CRÉDITO E COBRANÇA**

Crédito no varejo: conceitos, fatores e abrangência. Riscos de crédito. Análise e decisão de crédito. Processo de cobrança e monitoramento de crédito.

### **GESTÃO DE EQUIPE E DE ESTRATÉGIA DE VENDAS**

Gestão de Equipe. Estratégias de Vendas. Ações de venda de produtos/serviços com base no mix de marketing. Retenção de clientes através de ações específicas. Formulação de um projeto integrando a gestão de equipe e estratégias de vendas. Capacidade analítica e raciocínio crítico.

Introdução à moderna Gestão de Pessoas tendo como foco a liderança. De grupos à equipes de alta performance. Clima nas organizações impactado pela liderança eficaz. Relações de poder e Competências organizacionais. Negociação e administração de conflitos. Benchmarking, Mentoring.

Coaching Pessoal. Psicologia Positiva. Desenvolvimento organizacional. Coaching Profissional. Aprendizagem: fatores hereditários e ambientais. Diferentes abordagens sobre o conceito de aprendizagem. Instrumentalização do Potencial Humano. Processo inovador de desenvolvimento. Mentoring.