

---

## COMPONENTES CURRICULARES DO CURSO DE GESTÃO COMERCIAL

**Administração Contemporânea:** aprenda a analisar os ambientes interno e externo de organizações, integrando mercado e dinâmica organizacional em um cenário competitivo.

**Análise de Crédito, Cobrança e Risco:** domine a avaliação de riscos de crédito, gestão de garantias e cobranças, e aplique modelos avançados e *credit scoring* para otimizar suas decisões financeiras.

**Comportamento Organizacional:** conheça mais sobre motivação, trabalho em equipe, diversidade, liderança e muito mais para impulsionar a dinâmica humana nas organizações.

**Comunicação Integrada I e Comunicação Integrada II:** domine os princípios da comunicação com o cliente, conecte-a ao marketing e use estratégias eficazes do *Mix de Comunicação* para alcançar seus objetivos.

**Definição do Consumidor e seu Comportamento:** descubra o comportamento do consumidor, da segmentação de mercado à decisão de compra, considerando aspectos culturais e regionais para estratégias eficazes.

**Direito Empresarial:** aprenda a tomar decisões estratégicas em diferentes tipos de empresas e agir de forma assertiva em crises, falências ou recuperações judiciais.

**Direitos do Consumidor:** entenda o comportamento do consumidor e seus direitos, equilibrando interesses e tomando decisões assertivas na compra de bens e serviços.

**Ética e Cidadania:** compreenda os conceitos de ética, moral e cidadania, suas evoluções e implicações práticas, com base nos preceitos calvinistas.

**Formação de Preço:** domine os conceitos de custos e formação de preços, aprendendo a analisar custos e calcular preços de venda e margens de contribuição para qualquer setor.

**Fundamentos de Contabilidade e Finanças:** desenvolva uma visão estratégica de gestão contábil-financeira e análise de resultados para decisões que impulsionam sua organização.

**Gestão de Pessoas:** impulse sua carreira ao compreender a importância estratégica dessa área e como apoiar decisões essenciais em sua organização.

**Habilidades negociais:** aperfeiçoe suas técnicas de negociação e resolução de conflitos para obter acordos vantajosos em qualquer tipo de negócio, alcançando resultados satisfatórios para todas as partes.

**Introdução à Cosmovisão Reformada:** descubra a Cosmovisão Reformada. Familiarize-se com uma estrutura de pensamento sólida e coerente, analisando sua influência histórica e comparando com outras visões de mundo.

**Matemática e Estatística:** domine Matemática e Estatística. Entenda como solucionar problemas, interpretar gráficos e usar dados estatísticos para resolver desafios do dia a dia com eficácia.

**Métricas de Desempenho:** aprenda a usar sistemas de informação gerencial para otimizar decisões com métricas e indicadores de desempenho, aplicando técnicas comprovadas para melhorar suas vendas.

**Modelos de Negócio:** desenvolva habilidades para analisar e criar modelos de negócios inovadores, aplicando criatividade e propostas de valor únicas para identificar e aproveitar oportunidades de mercado.

**Planejamento e Gestão de Projetos:** conheça técnicas práticas para gerenciar escopo, tempo, custos e qualidade, garantindo a sustentabilidade do seu projeto.

**Planejamento e Previsão de Vendas:** domine técnicas avançadas de planejamento e previsão de vendas para maximizar retornos, desenvolvendo planos estratégicos e metas desafiadoras para sua equipe comercial.

**Planejamento e Projeto de Carreira:** desenvolva um plano de carreira para garantir empregabilidade com as competências necessárias na atualidade, aprimorando seu currículo e entendendo o papel das redes sociais nos processos de seleção.

**Princípios de Empreendedorismo:** desperte sua Mentalidade Empreendedora! Aprenda as habilidades essenciais, descubra trajetórias inspiradoras e planeje novos negócios no cenário corporativo em transformação.

**Princípios de Marketing:** aprenda estratégias importantes e descubra como os fatores de mercado influenciam decisões e impulsionam o sucesso das empresas.

**Projeto Integrador:** desenvolva as competências e habilidades adquiridas ao longo do curso em um projeto de pesquisa aplicada que busca solucionar problemas ou aproveitar oportunidades organizacionais do mundo real.

**Projetos Empreendedores:** transforme ideias em negócios de sucesso! Identifique oportunidades, analise soluções, desenvolva projetos inovadores e crie um plano de negócios eficiente.

**Remuneração:** aprenda a criar planos de remuneração para a equipe comercial, adaptando-se a diferentes modalidades de venda e negócios, e impulsionando a motivação e os resultados da empresa.

**Sistema da Informação:** explore as principais tecnologias e sistemas para integrar processos de negócios e áreas funcionais, utilizando-os para formular planos estratégicos eficazes para sua empresa.

**Sustentabilidade e Responsabilidade Social:** explore a responsabilidade empresarial sob a ótica da sustentabilidade (ambiental, econômica e social), envolvendo os setores público e privado e a sociedade.

**Tributação:** entenda o Sistema Tributário Nacional e como os impostos afetam custos e preços. Aprenda a calcular o preço final dos produtos e serviços com impostos incluídos.