

A UNISINOS, em parceria com o CORE, está lançando o **CURSO SUPERIOR DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM GESTÃO DE REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS**, que tem por objetivo formar profissionais capacitados a atuar no cenário mercantil, mediando as relações comerciais entre organizações empresariais, seus clientes e consumidores, levando-se em conta a dimensão ética e humanística.

Ao concluir o curso, o egresso deverá ser capaz de gerir processos de relacionamento comercial entre a empresa representada e os seus compradores dominando, operacionalmente, as várias modalidades de compra disponíveis no seu mercado de atuação; conhecer e utilizar as principais ferramentas de comunicação interna e externa de uma empresa para qualificar os processos de venda e de compra entre a empresa representada e seus clientes e consumidores; compreender de forma sistêmica e inter(trans)disciplinar a complexidade das interações próprias dos negócios que intermedia em sua atividade comercial; analisar criticamente o contexto econômico da região onde atua, compreendendo as influências deste nos negócios que realiza; estabelecer e manter redes de relacionamentos (pessoais e profissionais), integrando e liderando equipes inter(trans)disciplinares na busca de ações de reciprocidade orientadas para resultado.

Estrutura Curricular

O curso de Gestão de Representações Comerciais está organizado a partir de três eixos norteadores:



Negociação, Mercados e Pessoas. Esses eixos se apresentam como idéias centrais que atravessam a composição modular e serão, ao longo do desenvolvimento do curso, trabalhados com crescente profundidade e complexidade.



Figura 1: Eixos Norteadores

Negociação: O Representante Comercial tem como atividade principal a negociação de produtos e serviços.

Mercados: O Representante Comercial negocia produtos e serviços no cenário mercantil, palco de ação de diferentes empresas e organizações. Por isso, seu espaço de atuação sofre a influência das condições desses diferentes mercados, bem como sua atuação, no sentido de interferir nesses mercados, portanto sua atuação mercantil acontece num espaço recíproco de ação e reação.

Pessoa: O Representante Comercial, para desenvolver sua atividade principal, o mercantilismo é agente de relações interpessoais. A base da negociação de produtos e serviços no cenário mercantil, portanto, ocorre pautada pelas relações pessoa-pessoa.