

A estrutura curricular foi organizada a partir do entendimento que o Representante Comercial é um profissional capaz de mediar relações de comércio, em cenários altamente competitivos, estabelecendo negociações sustentáveis de venda e compra, atuando na mediação de conflitos entre possíveis interesses divergentes, intervindo para a resolução de problemas e garantindo que a transação ocorra pautada pelo profissionalismo e princípios éticos.

O curso tem seu funcionamento previsto no turno da noite, de quarta a sexta-

feira à tarde, nas sextas-feiras e, nos sábados da manhã. Neste curso, o aluno deve matricular-se em pelo menos 180 horas das atividades previstas no semestre. A duração do curso é de cinco semestres, num total de 1.605 horas, e o diploma concedido é de Gestor de Representações Comerciais. Está prevista também a possibilidade de certificação intermediária, ao concluir parcialmente a carga horária, e o certificado concedido é de Representante Comercial. Também estão previstas a forma de ingresso extravestibular e o aproveitamento de estudos, conforme a legislação pertinente.

Plano Curricular

Semestre	Módulo	Atividade Acadêmica	Carga Horária
1	I	Oficina de negociação	30
1	II	Oficina de raciocínio lógico e quantitativo	60
1	I	Marketing aplicado	60
1	I	Interpretação de textos	45
1	I	Oficina de criatividade e inovação	30
1	I	Comunicação empresarial: construção e gestão de marcas	60
1	I	Atividade Integradora 1	15
Total de horas:			300
2	II	Relações interpessoais	60
2	II	Negociação	60
2	II	Antropologia e ética	60
2	II	Gestão e técnica de vendas	60
2	II	Direito empresarial e legislação tributária	60
2	II	Sistemáticas de exportação	30
2	II	Sistemáticas de importação	30
Total de horas:			360
3	I	Finanças para tomada de decisão	60
3	II	Oficina de gerenciamento de projetos	30
3	II	Gestão do tempo com uso das tecnologias da informação e da comunicação	60
3	II	Estratégia e competitividade	30
3	II	Estruturas e funções organizacionais	60
3	II	Projeto experimental I	60
Total de horas:			300
Certificação Intermediária: Representante Comercial Sênior			Total de horas: 960
4	III	Gestão da Informação	30
4	III	Técnicas avançadas de negociação	60
4	III	Comportamento do consumidor e do comprador organizacional	60
4	III	Seminários aplicados I	60
4	III	Análise de cenários sócioeconômicos	30
4	III	Oficina de empreendedorismo	30
4	III	Desenvolvimento e sustentabilidade	30
4	III	Atividade integradora 2	15
Total de horas:			315
5	III	Visão sistêmica e processos empresariais	60
5	III	Fundamentos da gestão de pessoas	60
5	III	Tópicos de gestão da qualidade	60
5	III	Jogos empresariais	60
5	III	Seminários aplicados II	30
5	III	Projeto experimental II	60
Total de horas:			330
Diploma: Gestor de Representações Comerciais			Total de horas: 1605