Curso Superior de Tecnologia em

Gestão Comercial

Matriz curricular por trimestres

INSTITUTO MAUÁ DE TECNOLOGIA

MAUÁ DIGITAL

1º TRIMESTRE / MÓDULO 1

Fundamentos de Gestão e Negócios

OBJETIVO DO MÓDULO

Compreender os fundamentos da gestão e dos negócios, analisando o funcionamento das organizações e os fatores que influenciam sua competitividade e geração de valor.

DISCIPLINAS

Matemática Aplicada a Negócios

Estatística Empresarial

Elementos de Empreendedorismo

Economia e Sociedade

Workshop Integrador

2º TRIMESTRE / MÓDULO 2

Organizações, Trabalho e Sociedade

OBJETIVO DO MÓDULO

Compreender o papel das organizações na economia e na sociedade, desenvolvendo visão crítica sobre trabalho, ética, cidadania e transformação digital.

DISCIPLINAS

Estrutura e Dinâmica das Organizações

Contabilidade Aplicada

Ética, Cidadania e Legislação

Workshop Integrador

Projeto Integrador de Extensão 1

3º TRIMESTRE / MÓDULO 3

Clientes, Mercados e Oportunidades

OBJETIVO DO MÓDULO

Compreender como organizações identificam necessidades, criam valor e competem em diferentes mercados.

DISCIPLINAS

Comportamento do Consumidor

Inovação e Modelos de Negócios

Marketing e Percepção de Valor

Design Thinking

Workshop Integrador

4º TRIMESTRE / MÓDULO 4

Projetos, Processos e Resultados

OBJETIVO DO MÓDULO

Planejar, executar e acompanhar projetos e processos voltados à geração de resultados organizacionais.

DISCIPLINAS

Gestão de Suprimentos

Monitoramento e Avaliação Organizacional

Gestão de Projetos e Metodologias Ágeis

Workshop Integrador

Projeto Integrador de Extensão 2

Curso Superior de Tecnologia em

Gestão Comercial

Matriz curricular por trimestres

INSTITUTO MAUÁ DE TECNOLOGIA

MAUÁ DIGITAL

5º TRIMESTRE / MÓDULO 5

Cenários, Estratégia e Competitividade

OBJETIVO DO MÓDULO

Analisar ambientes organizacionais, tendências econômicas, transformações tecnológicas e fatores externos que influenciam a competitividade das organizações.

DISCIPLINAS

Transformação Digital e Inovação

Cenários Econômicos e Tendências Empresariais

Forças Competitivas e Estratégias de Negócio

Gestão de Vendas e Estratégia Comercial

Workshop Integrador

Seminários Avançados

6º TRIMESTRE / MÓDULO 6

Operações e Gestão de Recursos

OBJETIVO DO MÓDULO

Compreender como organizações planejam, coordenam e controlam recursos, processos e operações para gerar eficiência e resultados.

DISCIPLINAS

Controle e Otimização de Recursos

Operações de Pré e Pós-Vendas

Workshop Integrador

Projeto Integrador de Extensão 3

Seminários Avançados

7º TRIMESTRE / MÓDULO 7

Relacionamentos e Negociação

OBJETIVO DO MÓDULO

Desenvolver competências para construção de relacionamentos profissionais, negociação e geração de oportunidades em ambientes competitivos.

DISCIPLINAS

Técnicas de Negociação

Comunicação e Storytelling

Técnica de Vendas e Negociação Comercial

Workshop Integrador

Seminários Avançados

8º TRIMESTRE / MÓDULO 8

Sustentabilidade, Tecnologia e Futuro das Organizações

OBJETIVO DO MÓDULO

Aplicar conhecimentos de gestão para enfrentar desafios contemporâneos relacionados à sustentabilidade, tecnologia e transformação dos negócios.

DISCIPLINAS

Tendências de ESG nas Organizações

Sales Intelligence e Canais Integrados

Workshop Integrador

Projeto Integrador de Extensão 4

Seminários Avançados