

MATRIZ CURRICULAR

1° SEMESTRE	1° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Processos Administrativos	72
	Future Skills: Storymakers	72
	Gestão de Projetos	36
	TOTAL	180
	2° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Introdução à Gestão	72
	Empreendedorismo e o Comportamento Empreendedor	72
Gestão de Carreiras	36	
TOTAL	180	
2° SEMESTRE	3° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Matemática Financeira e Orçamento Pessoal	72
	Direito Aplicado aos Negócios	72
	Future Skills: Formação de times colaborativos	36
	TOTAL	180
	4° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Relacionamento e Negociação	72
	Introdução ao Marketing	72
Prospecção de Novos Negócios, Cenários e Tendências	36	
TOTAL	180	
3° SEMESTRE	5° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Canais de Distribuição: Varejo e Trade	72
	Pesquisa e Análise de Mercado	72
	Tecnologia e Sistema de Informação e Comunicação Gerencial	36
	TOTAL	180
	6° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Comportamento do Consumidor: B2B e B2C	72
	Tópicos contemporâneos em Administração	36
Modelagem de Negócios	36	
Future Skills: Design Thinking Aplicado ao Desenvolvimento Sustentável	36	
TOTAL	180	

4° SEMESTRE	7° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Custos, Tributos e Formação de Preços	72
	Gestão Estratégica de Vendas	72
	Desenvolvimento pelo Cliente, Prototipação e User Experience	36
	TOTAL	180
	8° MÓDULO BIMESTRAL	
	Disciplinas	Carga Horária
	Gestão de Serviços	72
	Marketing 4.0	72
Ética nos Negócios	36	
TOTAL	180	
OPTATIVAS	DISCIPLINAS OPTATIVAS	
	Disciplinas	Carga Horária
	Optativa I	36
	Optativa II	36
	Optativa III	36
TOTAL	108	
ATIVIDADES COMPLEMENTARES		52
CARGA HORÁRIA TOTAL		1600

Pilar de formação	Disciplinas	Carga Horária
Pessoas	Ética nos negócios; Gestão de Carreiras; Tópicos Contemporâneos em Administração; Relacionamento e Negociação; Comportamento do Consumidor: B2B e B2C; Desenvolvimento pelo Cliente, Prototipação e User Experience Future Skills: Storymakers – Como criar narrativas e improvisar - desenvolvimento do indivíduo; Future Skills: Trabalho em equipe em projetos de tecnologia; Future Skills: Design Thinking Aplicado ao Desenvolvimento Sustentável.	432 h
Processos	Processos Administrativos; Empreendedorismo e Comportamento Empreendedor; Matemática Financeira e Orçamento Pessoal; Direito Aplicado aos Negócios; Introdução à Gestão; Introdução ao Marketing; Cenários, Tendências e Prospecção de Novos Negócios; Canais de Distribuição: Varejo e Trade; Pesquisa e Análise de Mercado Modelagem de Negócios; Custos, Tributos e Formação de Preços; Gestão Estratégica de Vendas; Gestão de Serviços; Gestão de Projetos.	900 h
Tecnologias	Tecnologia e Sistema de Informação e Comunicação Gerencial; Marketing 4.0	108 h
Optativa	I, II, e III	108 h
Atividades complementares		52 h
Total		1600 h

Essa estruturação foi elaborada para que o aluno não tenha uma sobrecarga de conteúdo, mas que ao prosseguir com seus estudos, **articule teoria com situações práticas e cotidianas** nas empresas e no mercado, **construindo gradualmente as competências** necessária para se tornar um profissional descrito pelo perfil do egresso.

A figura abaixo representa, de forma gráfica, a matriz curricular do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da Faculdade Sebrae.