

DURAÇÃO MÍNIMA 2 anos	CRÉDITOS 96	CARGA HORÁRIA 1.600 horas	ATIVIDADES COMPLEMENTARES 300 horas
--------------------------	----------------	------------------------------	--

GR95007.001.003 • Oferta em todos os polos de educação a distância da Unisinos • Reconhecido pelas Portarias SERES/MEC 499/2015 e 389/2024

1º ANO								2º ANO							
1º MÓDULO (BIMESTRES 1 E 2)				2º MÓDULO (BIMESTRES 3 E 4)				3º MÓDULO (BIMESTRES 5 E 6)				4º MÓDULO (BIMESTRES 7 E 8)			
PER.	ATIVIDADE ACADÊMICA	CR.	CH	PER.	ATIVIDADE ACADÊMICA	CR.	CH	PER.	ATIVIDADE ACADÊMICA	CR.	CH	PER.	ATIVIDADE ACADÊMICA	CR.	CH
1A 051500	Processo e Técnicas de Vendas	4	75	2A 010973	Fundamentos de Contabilidade	4	50	3A 010934	Administração de Vendas	4	50	4A 010940	Análise e Mensuração de Resultados de Marketing Digital	4	50
1A 010935	Administração em Perspectiva	4	50	2A 011146	Segmentação e Gestão da Carteira de Clientes	4	50	3A 010954	Desenvolvimento de Liderança, Grupos e Equipes	4	50	4A 011037	Marketing de Serviços e Varejo	4	50
1S 010996	Laboratório Extensionista: Diversidade, Inclusão e Acessibilidade	4	50	2S 010997	Laboratório Extensionista: Empreendedorismo e Negócios de Impacto Socioambiental	4	50	3S 011008	Laboratório Extensionista: Optativa 1 de Trilha	4	50	4S 011009	Laboratório Extensionista: Optativa 2 de Trilha	4	50
1B 011081	Oficina de Raciocínio Lógico e Quantitativo	4	50	2B 010960	Direito do Consumidor	4	50	3B 011135	Pesquisa Mercadológica	4	50	4B 010937	Administração Estratégica de Vendas e E-Commerce	4	75
1B 010946	Comportamento do Consumidor	4	50	2B 010974	Fundamentos de Marketing	4	50	3B 011059	Negociação Empresarial	4	50	4B 010952	Custos e Orçamento para a Tomada de Decisão	4	50
1B 010962	Economia	4	50	2B 011136	Planejamento Digital de Marketing	4	75	3B 051501	Promoção de Vendas e Merchandising	4	75	4B 011082	Optativa	4	50
---	Atividades Complementares*			---	Atividades Complementares*			---	Atividades Complementares*			---	Atividades Complementares*		

*As Atividades Complementares integram a formação do curso. Sugere-se o cumprimento de 75 horas por semestre até atingir 300 horas.

PÁGINA 1/2

DESTAQUES DO NOVO CURRÍCULO

Desenvolva competências em vendas, negociação, gestão de clientes e estratégias comerciais para gerar resultados em mercados cada vez mais competitivos.

DE 2,5 PARA 2 ANOS Formação completa em menos tempo	VENDAS E NEGOCIAÇÃO Estratégias para gerar resultados	EXPERIÊNCIA DO CLIENTE Relacionamentos que fortalecem negócios	E-COMMERCE E DADOS Decisões em mercados digitais
--	--	---	---

Escolhas que complementam o percurso

Consulte as opções disponíveis e os eventuais pré-requisitos no momento da matrícula.

ATIVIDADES OPTATIVAS DO CURSO

CÓD.	ATIVIDADE ACADÊMICA	CR.	CH TOTAL	PRÉ-REQUISITO
010950	Cultura Surda e Libras	4	50	—
010948	Controladoria	4	50	—
010984	Gestão por Processos	4	50	—
010979	Gestão de Pessoas e Práticas Trabalhistas	4	50	—
010958	Digital Business Transformation	4	50	—
010980	Gestão de Projetos	4	50	—

ATIVIDADES OPTATIVAS DAS TRILHAS DOS LABORATÓRIOS EXTENSIONISTAS

CÓD.	ATIVIDADE ACADÊMICA	CR.	CH TOTAL	PRÉ-REQUISITO
010989	Laboratório Extensionista: Afrodescendentes, Povos Indígenas e Antirracismos	4	50	—
010991	Laboratório Extensionista: Comunicação Inclusiva e Libras	4	50	—
011005	Laboratório Extensionista: Inteligência Artificial e Sociedade	4	50	—
010998	Laboratório Extensionista: Inovação e Cultura de Dados	4	50	—
011007	Laboratório Extensionista: Mensuração e Gestão de Impacto Socioambiental	4	50	—
011004	Laboratório Extensionista: Inovação Social	4	50	—
011006	Laboratório Extensionista: Linguagem e Produção de Conhecimento	4	50	—
010995	Laboratório Extensionista: Desinformação, Mídia e Pensamento Crítico	4	50	—

A PARTIR DE 2027/1 | SUA EXPERIÊNCIA UNISINOS NO FORMATO A DISTÂNCIA

O novo desenho acadêmico combina as exigências do marco regulatório com uma experiência universitária completa.

AVALIAÇÕES PRESENCIAIS Avaliações realizadas presencialmente, conforme o novo marco regulatório.

ATIVIDADES SÍNCRONAS MEDIADAS Momentos de aprendizagem ao vivo, com mediação docente e controle de frequência.

PRÁTICAS E EXTENSÃO Laboratórios Extensionistas com prática em campo e comprovação das atividades realizadas.

PROFESSORES DA UNIVERSIDADE Encontros síncronos mediados por professores mestres e doutores da Unisinos, que atuam nos diferentes formatos de oferta.

EXPERIÊNCIA UNIVERSITÁRIA COMPLETA Acesso à estrutura dos campi, bibliotecas e laboratórios, além do Tecnosinos e do apoio do Unisinos Carreiras para o desenvolvimento profissional e a empregabilidade. Uma experiência que também aproxima os estudantes de professores, projetos de pesquisa, eventos, oportunidades de networking e conexões com o mercado de trabalho. Além disso, estudantes do formato a distância também podem participar de programas de mobilidade estudantil, com possibilidades de intercâmbio e vivências acadêmicas internacionais em instituições parceiras.

ATIVIDADES COMPLEMENTARES

As atividades complementares fazem parte da carga horária mínima de formação do curso e estão indicadas na grade curricular. Sugere-se que você cumpra 75 horas por semestre até atingir o total de 300 horas. Busque mais informações sobre o aproveitamento de Atividades Complementares no Guia do Aluno.

COORDENAÇÃO E RECONHECIMENTO

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS (UNISINOS). Coordenação de Curso: Rosa Paula Pires - Telefone: 51 3591-1122 - Ramais: 1521/4024. E-mail: rppires@unisinos.br. Duração na Unisinos: 96 créditos - 1.600 horas, sendo 1.300 horas em Atividades Acadêmicas e 300 horas em Atividades Complementares. Tempo mínimo: 2 anos. GR95007.001.003 - CURSO SUPERIOR GESTÃO COMERCIAL - TECNÓLOGO - Formato a distância (currículo 3 em implantação). O Curso possui oferta em todos os polos de educação a distância da Unisinos. Reconhecido pela Portaria SERES/MEC nº 499 de 01/07/2015, D.O.U. de 02/07/2015 e pela Portaria SERES/MEC nº 389 de 13/08/2024, D.O.U. 14/08/2024, Seção 1, p. 81-88.