

Normas de Estágio Curricular Não Obrigatório Remunerado

Instituto de Ciências Sociais Aplicadas - ICSA

**- Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial –
Currículo Novo - 2017/02 - EAD**

Descrição do Curso:

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial – EAD, pertence ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas (ICSA), da Universidade Feevale e iniciou suas atividades no segundo semestre de 2017.

Objetivos do Curso:

O objetivo geral do curso é formar profissionais para atuarem na gestão comercial a partir do desenvolvimento de competências relacionadas à visão sistêmica do processo de produção e venda, aos princípios de qualidade no atendimento às necessidades do cliente, estímulo à liderança e motivação de equipes de trabalho, assim como propor estratégias de vendas voltadas ao varejo, atacado e representação comercial buscando resultados mais rentáveis e produtivos às empresas.

Objetivos do Estágio:

Oferecer aos acadêmicos a realização do exercício da prática, oportunizando a aproximação entre a teoria obtida nas aulas e a prática vivenciada no trabalho de forma variada, ampla, diversificada e que proporcione um enriquecimento profissional.

Critérios:

ATIVIDADES POSSÍVEIS DE SEREM DESENVOLVIDAS PELO ESTUDANTE NO ESTÁGIO

Observação importante: As atividades abaixo citadas servem apenas como referência. Devem ser levadas em consideração as aptidões e habilidades dos candidatos que já exercem atividades nas áreas oferecidas pelo curso, bem como as daqueles que já possuem formação técnica requerida e/ou experiência (análise de currículo).

<p>A partir do 1º semestre:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atividades relacionadas às rotinas de um departamento comercial. ▪ Preenchimento de documentação, conferências, e, em especial, atividades de atendimento.
<p>A partir do 2º semestre:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atividades relacionadas ao processo de planejamento. ▪ Preenchimento de documentação, conferências, e, em especial, atividades de atendimento. Contatos com clientes e fornecedores, envio de propostas, atendimento ao comércio eletrônico; logística; operacionalização das estratégias de comunicação mercadológica.
<p>A partir do 3º semestre:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atividades relacionadas ao processo de administração. ▪ Atendimento e suporte à equipe comercial; gestão de pessoas; pesquisas de marketing; divulgação de produtos; análises financeiras e orçamentárias.
<p>A partir do 4º semestre:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atividades relacionadas ao processo de desenvolvimento. ▪ Organização de ambientes comercial e de vitrines; técnicas de vendas e negociação; gestão da qualidade; análise do comportamento organizacional, com enfoque na área comercial.
<p>A partir do 5º semestre:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atividades relacionadas ao processo de gestão de negócios. ▪ Elaboração de estratégias empreendedoras e inovadoras de uma organização, com enfoque na área comercial; analisar as demonstrações financeiras e as políticas comerciais e de créditos, com capacidade para tomar decisões.

Profissionais que podem supervisionar o estágio nas empresas:

Profissionais da área de gestão comercial; comércio exterior; gestão financeira; processos gerenciais; gestão de recursos humanos; comunicação; administração; direito; ciências contábeis e economia.

Normas relacionadas à estágio do conselho profissional, sindicato, etc...

Não há regulamentação específica.

Áreas de Atuação:

Os estágios não obrigatórios deste curso poderão ser realizados em organizações públicas ou privadas, que tenham alguma relação com atividades da área comercial, tais como Empresas do ramo industrial e prestação de serviço; Empresas varejistas, atacadistas e de representação comercial; Empresas de planejamento, desenvolvimento de projetos, assessoramento técnico e consultoria.

Novo Hamburgo, janeiro de 2018.

Prof. Me. André Luciano Viana
Professor Orientador
Coordenador Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial