

Descubra

o melhor que
você pode ser

CARGA HORÁRIA

1640
horas

*De acordo com a legislação vigente, os cursos superiores na modalidade EaD possuem a previsão de atividades presenciais programadas pela Instituição de Ensino Superior.

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA - EAD

GESTÃO COMERCIAL

IPOG INSTITUTO DE PÓS-GRADUAÇÃO & GRADUAÇÃO

POR QUE ESCOLHER O IPOG?

- Desde 2001 no mercado, o IPOG é referência nacional em transformar e fazer a diferença na vida de mais de **300 mil alunos.**

- Buscamos sempre evoluir em nossos processos e a prova disso é que são feitas pesquisas de satisfação para escutar os alunos e avaliar nosso nível de entrega. Acatando as sugestões e mantendo o foco na alta performance, conseguimos atingir a marca atual de **98% de satisfação!** E esse número só tende a crescer.

- Somos uma Instituição reconhecida pelo MEC e a programação curricular de cada curso **é constantemente atualizada com o mercado,** aliando teoria + prática, para que você conclua o curso já sabendo atuar na sua área e aplicar o que foi aprendido.

- Nossos professores possuem **experiência prática de mercado (nacional e internacional)** e temos um corpo docente de mestres e doutores que, além da experiência acadêmica, possuem vasta experiência de mercado.



APRESENTAÇÃO DO CURSO

IPOG

Não é só mais um curso, é a graduação que irá mudar o rumo da sua carreira!

Se diferencie em uma das áreas com maior procura por profissionais, segundo o LinkedIn!

No **IPOG**, você encontra o **Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial EaD** que irá lhe graduar em 2 anos, habilitando-o a gerenciar equipes de vendas de alta performance e a analisar indicadores comerciais para embasar tomadas de decisões que visam altos resultados e rentabilidade.

O aluno IPOG tem diferenciais competitivos que irão destacá-lo no mercado comercial: dominar técnicas de negociação, tecnologias e ferramentas, como E-commerce e Marketing Digital, através de uma matriz curricular atualizada.

A Graduação EaD em Gestão Comercial é a escolha certa para você!

Transforme oportunidades em grandes vendas!

IPOG

OBJETIVOS



IPOG

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial EaD do IPOG objetiva:

- Proporcionar conhecimentos teóricos, práticos e tecnológicos que permitam ao aluno acompanhar os avanços tecnológicos para o exercício da atividade de gestor comercial
- Valorizar a atuação profissional pautada em valores humanos, éticos e sociais
- Apresentar as experiências dos profissionais da área para que o aluno tenha uma visão adequada da realidade mercadológica, sempre atento às constantes mudanças do mercado
- Possibilitar ao futuro tecnólogo a experimentação a partir de conhecimentos teórico-práticos para o exercício da atividade, criando condições para que o aluno desenvolva uma atitude empreendedora e sustentável
- Motivar a atuação em equipes e estimular a capacidade para uma administração eficaz da equipe comercial, em face às demandas do mercado
- Formar cidadãos compromissados com a missão, visão, metas e valores institucionais de forma que esta possa cumprir seus objetivos para com a sociedade
- Formar profissional para atuação responsável socialmente e conhecedor das necessidades loco regionais
- Formar profissionais proativos em sua atuação frente às demandas emergentes no mercado de trabalho

DIFERENCIAIS

- Atendimento Personalizado
- Professores Mestres e Doutores
  com vasta experiência de mercado
- Biblioteca virtual de altíssimo nível
- Curso remoto síncrono e assíncrono
  com aulas ao vivo com o professor da disciplina, para aplicação prática, networking e compartilhamento de conteúdo
- Aulas com Metodologias Ativas/Inovadoras
  desde o 1º período
- Videoaulas com conteúdo exclusivo para o curso gravadas pelos professores do IPOG
- Curso de Língua Portuguesa Gratuito
  do coloquial ao empresarial
- Curso de Matemática Gratuito
- Curso de Inglês Gratuito
- Recursos tecnológicos que auxiliam na melhor qualidade das aulas
- Equipe de tutoria especializada para acompanhamento e atendimento dos alunos
- Conteúdos complementares disponíveis em vídeos, artigos e material de apoio
- Atividades práticas
  voltadas para a realidade do mercado de trabalho
- Flexibilidade para o aluno escolher como e quando assistir as aulas
  desde que sejam cumpridos os prazos previstos das atividades
- Realização de atividades extensionistas sob a orientação dos docentes
- Ambiente Virtual de Aprendizagem intuitivo, com ferramentas de comunicação e interação com os alunos
- Jornada de negócios
  Eventos com empresários e gestores de renome nacional
- NAP - Núcleo de Apoio Psicopedagógico

IPOG

PARA QUEM É ESSE CURSO:

Concluintes do ensino médio, portadores de diploma, graduandos em outros cursos ou outras instituições, profissionais da área comercial e de gestão e todo o público interessado em aprofundar seus conhecimentos na área.

MATRIZ CURRICULAR

IPOG

1ª Sequência Sugerida

Componentes Curriculares	Carga Horária		CH total
	EaD	Atividade Extensionista	
Introdução ao EaD	10		10
Empreendedorismo	80		80
Fundamentos de Administração	70		70
Gestão Mercadológica	80		80
Previsão da Demanda e Planejamento Comercial	80		80
Prática Interdisciplinar I Estudo de previsão de demanda e planejamento Comercial	40	40	80
Total	**360**	**40**	**400**

2ª Sequência Sugerida

Componentes Curriculares	Carga Horária		CH total
	EaD	Atividade Extensionista	
Gestão de Projetos	80		80
Gestão de Processos e Sistema de Informações Gerenciais	80		80
Marketing Digital	80		80
Venda Digital	40		40
Comercialização Internacional	40		40
Prática Interdisciplinar II Experiências de Vendas Digitais	40	40	80
Total	**360**	**40**	**400**

3ª Sequência Sugerida

Componentes Curriculares	Carga Horária		CH total
	EaD	Atividade Extensionista	
Gestão Estratégica	80		80
Gestão Financeira	80		80
Comercialização no Brasil	80		80
Negociação e Gestão de Conflitos	80		80
Prática Interdisciplinar III Experiências de Negociação	40	40	80
Total	**360**	**40**	**400**

4ª Sequência Sugerida

Componentes Curriculares	Carga Horária		CH total
	EaD	Atividade Extensionista	
Liderança e Comunicação	80		80
Legislação Empresarial	40		40
Gestão OmniChannel e E-commerce	80		80
Segmentação e Posicionamento de Branding	80		80
Prática Interdisciplinar IV Segmentação e Posicionamento de Branding	30	50	80
Optativa	40		40
Total	**360**	**40**	**400**

Componentes Curriculares	CH total
Disciplinas EaD	1430
Atividade Extensionista	170
Total 1	**1600**
Atividades Complementares	
Devem ser cumpridas durante todo percurso formativo	40
Total 2	**1640**

Disciplinas Optativas	Carga Horária
Língua Brasileira de Sinais (LIBRAS)	40
Direitos Humanos e Cidadania	40
Meio Ambiente e Sustentabilidade	40
Ética Cidadania e Responsabilidade Social	40
História e Cultura Afro-brasileira e Indígena	40

A MATRIZ CURRICULAR DO CURSO FOI PLANEJADA A PARTIR DA NECESSIDADE ATUAL DAS ORGANIZAÇÕES EM RELAÇÃO AO GESTOR COMERCIAL E PERMITIRÁ O CONTATO COM AS SITUAÇÕES ATUAIS DE MERCADO, CONTEMPLANDO OS DIVERSOS PORTES E SEGMENTOS ORGANIZACIONAIS:

- A disciplina de Empreendedorismo permite que você tenha uma visão ampla no ato de empreender, bem como de estratégias empreendedoras, fundamentais para a atuação profissional

- A disciplina de Práticas Interdisciplinares, em cada período do curso, permitirá ao discente vivenciar situações de Gestão Comercial, Planejamento e Previsão da Demanda, Marketing e Vendas Digitais, Negociação e Gestão de Conflitos, Segmentação e Posicionamento de Branding, Gestão Omnichannel e E-Commerce, Aspectos de Legislação, Liderança e Comunicação, por meio de casos reais

- A disciplina de Gestão Estratégica, por meio de metodologias inovadoras, permite a análise de situações reais e atuais para a implementação da Gestão Comercial adequada para maior competitividade

- As atividades extensionistas são estruturadas nas próprias disciplinas promovendo a interação com o mercado de trabalho e exercício dos conteúdos trabalhados nas disciplinas de cada período

- As disciplinas de Comercialização no Brasil e E-Commerce permitirão uma visão ampla para lidar com o mercado competitivo e para alcançar resultados efetivos

- Liderança e Comunicação que prepararão o futuro Gestor Comercial para lidar com clientes e colaboradores com perfis diversificados e culminará em uma atuação dinâmica e produtiva no mercado atual

- A matriz curricular do curso foi planejada a partir da necessidade atual das organizações em relação ao Gestor Comercial e permitirá o contato com as situações atuais de mercado, contemplando os diversos portes e segmentos organizacionais



COORDENAÇÃO

IPOG



PROF. Me. MARCOS MEDEIROS FILHO

Graduado em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás (2006). Especialista em Finanças Empresariais (ALFA - 2009) e Executivo em Liderança e Gestão Organizacional (Franklin Covey) (IPOG - 2015). Mestre em Desenvolvimento Regional (ALFA - 2011). Atualmente, é docente da Pontifícia Universidade Católica de Goiás; Docente do Instituto de Pós-Graduação e Graduação - IPOG; CEO da AMD Gestão e Treinamento EIRELI. Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Administração da Produção; Administração Financeira e Logística; e educação em Administração.



CORPO DOCENTE

IPOG

DIEGO ALVES JACOB

Profissional com mais de 20 anos de experiência em marketing, gestão de equipes e desenvolvimento de estratégias on e offline. Especialista em planejamento estratégico, pesquisa de mercado, growth hacking, marketing de conteúdo, SEO e branding, com sólida atuação em diversos segmentos, como indústrias, distribuição, imobiliária, agro e educação. Possui grande habilidade em mensuração de resultados e criação de campanhas orientadas por dados.

EDNA SANTOS

Administradora, especialista em Metodologia do Ensino Superior e mestre em Administração. Possui experiência em gestão em grupos como Bradesco, AMIL, Globocabo (NET), Milano Temper, entre outros. Com mais de 15 anos de experiência em docência no Ensino Superior, atua em disciplinas com temas relacionados à Gestão e Planejamento Estratégico, Pessoas, Marketing, Gestão da Qualidade e Responsabilidade Socioambiental, Metodologia e TCC, nas modalidades presencial e a distância, dentre outras. Também possui experiência em coordenação de cursos na área de Negócios e nos processos de credenciamento e reconhecimento junto ao MEC. Atualmente, atua no Instituto de Pós-Graduação e Graduação (IPOG), em Goiânia, instituição na qual também faz parte do Núcleo Docente Estruturante (NDE).

FLÁVIO ALMEIDA

Especialista nas áreas de Gestão Empresarial, Auditoria, Formado em Administração pela PUC Goiás, Controladoria e Finanças pela FGV e Formação para Professores pelo IPOG. É professor do IPOG nas disciplinas da área financeira e de marketing. Atua no mercado Bancário e Financeiro há 18 anos, atendendo empresas de médio e grande porte com vasta experiência em Planejamento Estratégico e Estruturação Empresarial, Implantação e Acompanhamento de Plano de Negócios.

IPOG

FREDERICO OLIVEIRA DA PAIXÃO

Advogado e Administrador. Possui mestrado em Desenvolvimento e Planejamento Territorial pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás (2014), especialização em Gerenciamento de Empresas pela Universidade Federal de Lavras- MG e graduação em Direito e Administração pela PUC Goiás. Atualmente é Coordenador de Extensão e Professor do Instituto de Pós-Graduação e Graduação - IPOG, nas áreas de Planejamento e Controle Orçamentário, Matemática Financeira, Projetos, TCC (curso de Direito e ADM) e Previsão de Demanda. É também professor em cursos de Pós-Graduação. Possui ampla experiência como docente, e ainda experiência profissional na área de Administração, com ênfase em Administração da Produção, Logística, Gerenciamento de Estoques, Planejamento Estratégico e Balanced Score Card, Gestão de Pessoas e Marketing, tendo atuado em grandes empresas nacionais e multinacionais. Atualmente trabalha na área do Direito Civil e Trabalhista.

HELEN CRISTINA DIAS DA SILVA LEMES

Mestre em Educação, Linguagem e Tecnologias pela Universidade Estadual de Goiás. Especialista em Docência Universitária pela Faculdade Católica de Anápolis. Graduada em Letras e Pedagogia. É analista educacional e professora universitária com foco em Gestão de Projetos e Comunicação. As áreas de interesse em leituras e pesquisas são: educação, ensino a distância, discursos e identidades.

JOÃO BATISTA GOMES

Mestre em Administração Financeira (Campos Elísios – IPCA/USP); bacharel em Administração (UNIVAR). Leader Coach pela Behavioral Coaching Institute. Master Coach e Business Coach pela Act Coaching. Professional Self Coach – PSC pelo IBC. Formação em Practitioner em PNL pela UPC. XBA – Xponential Business Administration pela StartSe University (Vale do Silício/EUA). Especialista em Microexpressões Faciais pela UPC. Diretor da Excel Consultoria Empresarial. Atua como professor, mentor, consultor e palestrante nas áreas de Inteligência Empresarial e Financeira. Professor das disciplinas: Inteligência e Gestão do Capital de Giro; Inteligência Financeira Empresarial; Gestão Financeira e Contabilidade Analítica; Planejamento Financeiro Empresarial; Estratégias na Formação de Preços de Vendas; Gestão Financeira e Valor de Empresas; Gestão Estratégica de Custos; Orçamento e Gestão Financeira; Análise das Demonstrações Financeiras; Matemática Financeira e Comercial; Inteligência Financeira Pessoal e Familiar; Leader Coach: Líderes de Alta Performance; Inteligência Empresarial na Criação de Riquezas (UFT e FGI). Idealizou o Programa Inteligência Empresarial na Criação de Riquezas, o Programa O Poder da Mente Próspera e o Programa Riqueza Azul, com seu livro Mindset Financeiro Programado para Enriquecer.

MALLÚ DE MENDONÇA BARROS

Administradora (PUC-GO, 2003). Doutora (UFG, 2023) em Agronegócio pelo PPGAGRO-UFG, com ênfase em Meio Ambiente e Desenvolvimento Regional. Mestra (IF Goiano, 2020) em Preservação e Conservação do Bioma Cerrado – PPGCRENAC-IF Goiano. Especialista em Gestão da Qualidade (Faculdade Metropolitana de São Paulo, 2022); especialista em Gestão Pública (UFG, 2018); especialista em Planejamento, Implementação e Gestão pela Universidade Federal Fluminense – UFF (2013); e especialista em Docência do Ensino Superior pela Faculdade LIONS – FacLIONS (2006). Servidora pública municipal (Agência de Meio Ambiente – AMMA). Docente universitária, professora e conteudista em EAD. Integrante do Grupo de Pesquisa da UFSM – Ciclagem de Nutrientes em Ecossistemas Florestais Nativos e Plantações Comerciais.

MARCOS ANTÔNIO CARVALHO MEDEIROS FILHO

Mestre em Desenvolvimento Regional, Especialista em Finanças Empresariais e Graduado em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC GOIÁS). Atua há mais de 10 anos no IPOG, como professor das disciplinas de Empreendedorismo, Gestão de Empresa Familiar, Diagnóstico Organizacional e Ferramentas Gerenciais, é coordenador dos cursos Tecnólogos em Gestão Comercial e Gestão Financeira e presidente da CPA (Comissão Própria de Autoavaliação). Consultor e empresário, com expertise em estratégias, gestão financeira e produção industrial. Possui vasta experiência na docência de Ensino Superior.

RICARDO DE ANDRADE KRATZ

Mestrado pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), Graduação em Ciência da Computação pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás (2000). Atualmente é funcionário da Secretaria de Ciência e Tecnologia do Estado de Goiás (Sectec). Com vasta experiência na docência de Ensino Superior e professor Universitário na área de Desenvolvimento Gerencial do IPOG. Tem experiência na área de Ciência da Computação, com ênfase em Metodologia e Técnicas da Computação. Atua principalmente nos seguintes temas: Engenharia de Software, Web Service, Agentes e Projeto.

DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

Anexar digitalizado (PDF) ou nato digital (com assinatura eletrônica/QR Code do órgão expedidor):



PARA INGRESSO VIA VESTIBULAR OU ENEM

- RG e CPF (em caso de entrega da CNH para substituir o RG e o CPF, documento não deve estar vencido)
- Certificado do Ensino Médio
- Histórico Escolar do Ensino Médio
- Certidão de Nascimento ou Certidão de Casamento
- Título de Eleitor
- Documento que comprove regularidade com o Serviço Militar, para brasileiros maiores de 18 (dezoito) anos, do sexo masculino
- Comprovante de Endereço - anexar a cópia simples em PDF
- Boletim do ENEM (apenas para ingresso via ENEM) - anexar a cópia simples em PDF

PARA INGRESSO DO PORTADOR DE DIPLOMA, TAMBÉM DEVERÃO SER APRESENTADOS

- Histórico(s) Acadêmico(s) da(s) Instituição(ões) de Ensino Superior de origem
- Diploma da Graduação (frente e verso)

Observação – Em caso de curso superior concluído no exterior, o candidato deverá apresentar no ato da inscrição a convalidação do diploma feita por uma Instituição de Ensino Superior Pública do Brasil.

PARA INGRESSO VIA TRANSFERÊNCIA EXTERNA, TAMBÉM DEVERÃO SER APRESENTADOS:

- Histórico(s) Acadêmico(s) da(s) Instituição(ões) de Ensino Superior de origem Atestado de Vínculo ou Certidão de Estudos

IPOG

DURAÇÃO / PERIODICIDADE



2 ANOS (4 SEMESTRES)
Cada semestre divide-se em dois ciclos de oferta de disciplinas.

Aulas ao vivo, preferencialmente, uma vez por semana, entre segunda-feira e quinta-feira, das 18h45 às 22h45 (a depender da grade horária).

Trata-se de um diferencial IPOG, a participação não é obrigatória e as aulas ficam gravadas e disponíveis durante todo o semestre para todos os alunos.

Prova Formal Interdisciplinar Presencial* no polo, mediante agendamento prévio.

*Exigência Legal.

INFORMAÇÕES E MATRÍCULAS:

Instituto de Pós-Graduação e Graduação.
Avenida T-1 com T-55, nº 2.390, Quadra 105, Lotes 1 a 22, Setor Bueno - Goiânia - Goiás.

ipog.edu.br



IPOG INSTITUTO DE PÓS-GRADUAÇÃO & GRADUAÇÃO