



Perfil profissional de conclusão

Articula e decide sobre as vendas em negócios diversos. Realiza estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária. Elabora análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado. Planeja pesquisas de mercado. Desenvolve relacionamentos pós-venda com clientes. Gerencia sistemas de informações comerciais. Define métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente. Gerencia a área comercial de uma organização. Avalia e emite parecer técnico em sua área de formação.

Infraestrutura mínima requerida

Biblioteca incluindo acervo específico e atualizado.
Laboratório de informática com programas e equipamentos compatíveis com as atividades educacionais do curso.

Campo de atuação

Empresas de beneficiamento de bens de consumo e industriais.
Empresas de comercialização de insumos.
Empresas de planejamento, desenvolvimento de projetos, assessoramento técnico e consultoria.
Empresas prestadoras de serviços de consumo final.
Empresas varejistas, atacadistas e de representação comercial.
Institutos e Centros de Pesquisa.
Instituições de Ensino, mediante formação requerida pela legislação vigente.

Ocupações CBO associadas

1233-05 - Diretor comercial.
1423-05 - Gerente técnico comercial.
1423-05 - Gerente comercial.

Possibilidades de prosseguimento de estudos na Pós-Graduação

Pós-graduação na área de Administração, entre outras.