



**Universidade
de Fortaleza**

Pós-Graduação *Lato Sensu*

MBA em Gestão Comercial

CODIGO: 742 | TURMA: 17 | GRUPO: 33

Coordenação: Raquel Bastos - raquelbastos@unifor.br

2024.2						
19/08/2024	26, 28/08, 02, 04, 09 e 11/09/2024	16, 18 e 23/09/2024	25, 30/09, 02, 07, 09, 16/10/2024	21, 23 e 28/10/2024	04, 06, 11, 13 e 18/11/2024	25, 27/11, 02, 04 e 09/12/2024
02 h/aula / Presencial	24 h/aula / Presencial	12 h/aula / Presencial	24 h/aula / Presencial	12 h/aula / Presencial	20 h/aula / Presencial	20 h/aula / Presencial
Acolhida MR – Mesa Redonda	Pesquisa mercadológica aplicada a gestão comercial MR – Mesa Redonda	Autogestão e gerenciamento de Carreira MR – Mesa Redonda	Ferramentas de inteligência de mercado para gestão comercial MR – Mesa Redonda	Mundo do trabalho MR – Mesa Redonda	Gestão do relacionamento com o cliente MR – Mesa Redonda	Marketing de varejo e automação comercial MR – Mesa Redonda
2025.1						
27, 28, 29, 30 e 31/01/2025	10, 12, 17, 19, 24/02/2025	10, 12, 17, 26, 31/03/2025	07, 09, 14, 16 e 23/04/2025	05, 07 e 12/05/2025	19, 21, 26, 28/05 e 02/06/2025	05, 09, 11, 16, 18 e 23/06/2025
20 h/aula / Presencial	20h/aula / Presencial	20h/aula / Presencial	16 h/aula / Presencial	12 h/aula / Presencial	20 h/aula / Presencial	24 h/aula / Presencial
Neurovendas e Neurométricas MR – Mesa Redonda	Trade Marketing e gestão do ponto de venda MR – Mesa Redonda	Gestão estratégica de e-commerce MR – Mesa Redonda	Gestão de projetos estratégicos MR – Mesa Redonda	ESG MR – Mesa Redonda	Direito empresarial MR – Mesa Redonda	Administração de vendas: custos, orçamento e indicadores de desempenho da área comercial MR – Mesa Redonda
2025.2						
30/06, 02, 07, 09, 14 e 16/07/2025	04, 06, 13, 18 e 20/08/25	25, 27/08, 01, 03 e 08/09/2025	15, 17 e 22/09/2025	29/09, 01, 06, 08, 13 e 15/10/2025	20, 22, 27, 29/10, 03 e 05/11/2025	24 e 26/11, 01, 03, 08 e 10/12/2025 (*) Prazo para entrega do plano: 06/02/2026
24 h/aula / Presencial	20 h/aula / Presencial	20h/aula / Presencial	12 h/aula / Presencial	24 h/aula / Presencial	24 h/aula / Presencial	Período da disciplina: 24/11/25 a 06/02/26 24 h/aula / Presencial(*)
Gestão e planejamento de compras MR – Mesa Redonda	Desenho e gestão da força de vendas MR – Mesa Redonda	Comunicação e processo de feedback MR – Mesa Redonda	Diversidade e inclusão MR – Mesa Redonda	Planejamento e meta de vendas Mesa Redonda	Gestão de operações comerciais MR – Mesa Redonda	Plano Comercial MR – Mesa Redonda

OBS.

- 1) Este calendário está sujeito a alterações. Caso ocorram mudanças, a turma será informada da nova versão através da coordenação do curso.
- 2) As disciplinas marcadas em amarelo e azul ocorrerão junto com os cursos: MBA em Gestão de Pessoas T15
- 3) A disciplina de Neurovendas e Neurométricas, está marcada em laranja, por ser a única da grade com aulas em dias consecutivos.

Horários das disciplinas:

Segunda – 19h as 22h20

Quarta – 19h as 22h20

Atualizado em : 15.05.2024