



Pós-Unifor

Pós-Graduação *Lato Sensu*

MBA em Gestão Comercial (742)

TURMA:19 | Intake 2025.2

Coordenação: Raquel Tavares Bastos

E-mail: raquelbastos@unifor.br

2025.2 e 2026.1

Acolhida Presencial	Autogestão e gerenciamento de Carreira 12 h/aula / Presencial	Pesquisa mercadológica aplicada a gestão comercial 24 h/aula / Presencial	Ferramentas de inteligência de mercado para gestão comercial 24 h/aula / Presencial	Mundo do trabalho 12 h/aula / Presencial	Gestão do relacionamento com o cliente 20 h/aula / Presencial	Marketing de varejo e automação comercial 20 h/aula / Presencial
24/09/2025	29/09 // 01 e 06/10/2025	15, 20, 22, 27, 29/10 e 03/11/2025	10, 12, 17, 19 e 24/11/2025	01, 03 e 08/12/2025	26 e 28/01 // 02, 04 e 09/02/2026	23 e 25/02 // 02, 04 e 09/03/2026
Mesa redonda	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro

2026.1 e 2026.2

Neurovendas e Neurométricas 20 h/aula / Presencial	Gestão estratégica de e-commerce 20 h/aula / Presencial	Direito empresarial 20 h/aula / Presencial	Gestão de projetos estratégicos 16 h/aula / Presencial	ESG 12 h/aula / Presencial	Trade Marketing e gestão do ponto de venda 20 h/aula / Presencial	Administração de vendas: custos, orçamento e indicadores de desempenho da área comercial 24 h/aula / Presencial
09, 10, 11, 12 e 13/03/2026	30/03, 01 06, 08 e 13/04/2026	22, 27 e 29/04 e 04 e 06/05/2026	13, 18, 20 e 25/05/2026	08, 10 e 15/06/2026	22, 24, 29/06, 01 e 03/07/2026	27 e 29/07 // 03, 05, 12 e 17/08/2026
Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda e laboratório de informática	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro

2026.2 e 2027.1

Gestão e planejamento de compras 24 h/aula / Presencial	Desenho e gestão da força de vendas 20 h/aula / Presencial	Diversidade e inclusão 12 h/aula / Presencial	Comunicação e processo de feedback 20 h/aula / Presencial	Planejamento e meta de vendas 24 h/aula / Presencial	Gestão de operações comerciais 24 h/aula / Presencial	Plano Comercial 24 h/aula / Presencial
24, 26,31/08, 02, 09 e 14/09/2026	16, 21, 23, 28 e 30/09/2026	05, 07 e 14/10/2026	19, 21, 26 e 28/10 e 04/11/2026	09, 11, 16, 18, 23 e 25/11/2026	30/11 // 02, 07, 09, 14 e 16/12/2026	27/01// 01,03,15,17 e 22/02/2027
Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro	Mesa redonda ou anfiteatro

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 o curso: MBA em Gestão de Pessoas T17
- 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 (exemplos):

Segunda-feira – 19h as 22h20

Quarta-feira – 19h as 22h20

Atualizado em : 30.04.2025