



**Pós-Unifor**

**Pós-Graduação *Lato Sensu***

**MBA em Gestão Comercial (742)**

**TURMA: 20 | Intake 2026.1**

**Coordenação: Raquel Tavares Bastos**

**E-mail: raquelbastos@unifor.br**

**2026.1 e 2026.2**

<b>Acolhida</b> Presencial	<b>Autogestão e gerenciamento de Carreira</b> 12 h/aula / Presencial	<b>Pesquisa mercadológica aplicada a gestão comercial</b> 24 h/aula / Presencial	<b>Ferramentas de inteligência de mercado para gestão comercial</b> 24 h/aula / Presencial	<b>Mundo do trabalho</b> 12 h/aula / Presencial	<b>Gestão do relacionamento com o cliente</b> 20 h/aula / Presencial	<b>Marketing de varejo e automação comercial</b> 20 h/aula / Presencial
<b>04/03/2026</b>	<b>09, 11 e 16/03/2026</b>	<b>06, 08, 13, 15, 22 e 27/04/2026</b>	<b>04, 06, 11, 13, 18 e 20/05/2026</b>	<b>08, 10 e 15/06/2026</b>	<b>22, 24, 29/06, 01 e 06/07/2026</b>	<b>03, 05, 12, 17 e 19/08/2026</b>
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

**2026.2 e 2027.1**

<b>Neurovendas e Neurométricas</b> 20 h/aula / Presencial	<b>Gestão estratégica de e-commerce</b> 20 h/aula / Presencial	<b>Direito empresarial</b> 20 h/aula / Presencial	<b>Gestão de projetos estratégicos</b> 16 h/aula / Presencial	<b>ESG</b> 12 h/aula / Presencial	<b>Trade Marketing e gestão do ponto de venda</b> 20 h/aula / Presencial	<b>Administração de vendas: custos, orçamento e indicadores de desempenho da área comercial</b> 24 h/aula / Presencial
<b>31/08, 01, 02, 03 e 04/09/2025</b>	<b>14, 16, 21, 23 e 28/09/2026</b>	<b>14, 19, 21, 26 e 27/10/2026</b>	<b>09, 11, 16 e 18/11/2026</b>	<b>23, 25 e 30/11/2026</b>	<b>02, 07, 09, 14 e 16/12/2026</b>	<b>18, 20, 25, 27/01// 01 e 03/02/2027</b>
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

**2027.1 e 2027.2**

<b>Gestão e planejamento de compras</b> 24 h/aula / Presencial	<b>Desenho e gestão da força de vendas</b> 20 h/aula / Presencial	<b>Diversidade e inclusão</b> 12 h/aula / Presencial	<b>Comunicação e processo de feedback</b> 20 h/aula / Presencial	<b>Planejamento e meta de vendas</b> 24 h/aula / Presencial	<b>Gestão de operações comerciais</b> 24 h/aula / Presencial	<b>Plano Comercial</b> 24 h/aula / Presencial
<b>22 e 24/02 // 01, 03, 08 e 10/03/2027</b>	<b>15, 17, 22, 24 e 29/03/2027</b>	<b>05, 07 e 12/04/2027</b>	<b>03, 05, 10, 12 e 17/05/2027</b>	<b>07, 09, 14, 16, 21 e 23/06/2027</b>	<b>02, 04, 09, 16, 18 e 23/08/2027</b>	<b>30/08 // 01, 08, 13, 15 e 20/09/2027</b>
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 T18
- 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 : 03.10.2025**