



**UNITAU**

**Universidade de Taubaté**  
Autarquia Municipal de Regime Especial  
Reconhecida pelo Decreto Federal nº 78.924/76  
Recredenciada pelo CEE/SP  
CNPJ 45.176.153/0001-22

**Reitoria**  
**Secretaria dos Órgãos Colegiados Centrais**  
Rua Quatro de Março, 432 – Centro - Taubaté/SP - 12020-270  
(12) 3625-4127 - rosana@unitau.br

## **DELIBERAÇÃO CONSEP Nº 235/2012**

### **Autoriza a criação do curso de Especialização em Gestão Comercial e Vendas.**

**O CONSELHO DE ENSINO E PESQUISA**, na conformidade do Processo nº ECA-454/2012 e nos termos da Resolução 01/07 – CNE/CES, de 08/06/2007 e da Deliberação CONSEP nº 009/10, aprovou e eu promulgo a seguinte Deliberação:

**Art. 1º** Fica autorizada a criação do Curso de Especialização em Gestão Comercial e Vendas, proposto pelo Departamento de Economia, Contabilidade e Administração, em convênio com o Instituto Nacional de Pós-graduação - INPG, com a duração de 360 (trezentas e sessenta) horas, que passa a ser regido pela presente Deliberação.

**Art. 2º** O Curso será ministrado na forma de disciplinas, sendo que a aprovação em cada disciplina dará direito a Certificado de Curso de Extensão Universitária e a aprovação em todas as disciplinas, a Certificado de Especialização em Gestão Comercial e Vendas, nos termos do artigo 4º desta Deliberação.

**Parágrafo único.** O aluno poderá requerer Certificado de Extensão em disciplina isolada, desde que a carga horária da mesma seja de, no mínimo, 30 (trinta) horas, a nota mínima obtida 7,0 (sete) e a frequência mínima tenha sido 75% (setenta e cinco por cento) do total das disciplinas.

**Art. 3º** Integram o presente curso as seguintes disciplinas:

<b>DISCIPLINAS</b>	<b>C/H</b>
Comportamento do Consumidor	24
Comportamento Organizacional	24
Didática e Metodologia da Pesquisa e do Ensino Superior	30
Direção Estratégica de Vendas	24
Finanças Aplicadas a Vendas	18
Gerenciamento do Relacionamento com Clientes	18



**UNITAU**

---

Gestão Comercial	24
Gestão Estratégica de Custos e Preços	24
Marketing de Serviços e Endomarketing	24
Marketing de Vantagem Competitiva	12
Marketing de Varejo e Logística de Distribuição	18
Métodos e Técnicas de Negociação	24
Modelos de Gestão de Empresas	18
Pesquisa de Marketing	18
Planejamento e Gestão Estratégica	24
Propaganda, Publicidade e Promoção	24
Web Negócios	12
<b>CARGA HORÁRIA TOTAL</b>	<b>360</b>

---

**Art. 4º** Os Certificados de Especialização serão expedidos pela Pró-reitoria de Pesquisa e Pós-graduação aos alunos que, no curso, obtiverem frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento), aproveitamento de, no mínimo 7,0 (sete) e aprovação na Monografia apresentada.

**Art. 5º** A aprovação em cada disciplina será dada ao aluno que tiver frequência de pelos menos 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária prevista, e obtiver aproveitamento aferido em processo formal de avaliação, com média igual ou superior a 7,0 (sete).

**Art. 6º** Ficam aprovados os programas de disciplinas, os docentes por ela responsáveis e o sistema de verificação de aprendizagem propostos no respectivo processo.

**Art. 7º** A presente Deliberação entra em vigor na data de sua publicação.

**SALA DOS CONSELHOS CENTRAIS da Universidade de Taubaté**, em sessão plenária ordinária de 08 de novembro de 2012.

**SALA DOS CONSELHOS CENTRAIS da Universidade de Taubaté**, em sessão plenária ordinária de 08 de novembro de 2012.

**JOSÉ RUI CAMARGO**

**REITOR**