



**Universidade
de Fortaleza**

Pós-Graduação *Lato Sensu*

MBA em Gestão Comercial

CODIGO: 742 | TURMA: 16 | GRUPO: 32

Coordenação: Raquel Bastos - raquelbastos@unifor.br

2024.1 / 2024.2						
26/02/2024	04, 06, 11, 13, 20 e 27/03/2024	01, 03 e 08 /04/2024	15, 17, 22, 24, 29/04 e 06/05/2024	13, 15 e 20/05/2024	03, 05, 10, 12 e 17/06/2024	24 e 26/06, 01, 03 e 08/07/2024
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
2024.2/ 2025.1						
05, 06, 07, 08 e 09/08/2024	12, 14, 19, 21 e 26/08/2024	02, 04, 09, 11 e 16/09/2024	23, 25, 30/09 e 02/10/2024	07, 09, 14 e 16 e 21/10/2024	28 e 30/10 e 04/11/2024	11, 13, 18, 20, 25 e 27/11/2024
20 h/aula / Presencial	20h/aula / Presencial	20h/aula / Presencial	16 h/aula / Presencial	20 h/aula / Presencial	12 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	Direito empresarial MR – Mesa Redonda	ESG MR – Mesa Redonda	Administração de vendas: custos, orçamento e indicadores de desempenho da área comercial MR – Mesa Redonda
2025.1 / 2025.2						
27 e 29/01, 03, 05, 10 e 12/02/2025	17, 19 e 24, 26/02 e 10/03/2025	12, 17, 26, 31/03 e 02/04/2025	07, 09 e 14/04/2025	28 e 30/04, 05, 07, 12 e 14/05/2025	21, 26 e 28/05, 02, 04 e 09/06/2025	23, 25 e 30/06, 02, 07 e 09/07/2025
24 h/aula / Presencial	20 h/aula / Presencial	20h/aula / Presencial	12 h/aula / Presencial	24 h/aula / Presencial	24 h/aula / Presencial	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 T14 e MBA em Marketing de Moda T04
- 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 : 30.09.2023