

A FAFIRE compreende que o trabalho de uma instituição formadora não se conclui ao término da graduação, pois a responsabilidade pelos profissionais que são formados pela instituição vai muito mais além do que é esperado, pois existe uma sociedade para a qual esses profissionais estarão a serviço. Nesta linha, o perfil do egresso que se postula é o de um profissional ético, social e profissionalmente comprometido com uma sociedade inclusiva, séria e justa. O Programa de Egressos, conforme disposto no PPI, “agrega elementos para a avaliação e o aprimoramento da atualização dos currículos acadêmicos, oportuniza a formação continuada e, a partir das experiências exitosas profissionais, age como motivador das aprendizagens, além de estreitar os laços entre a Instituição e o mercado de trabalho”.

Para esse perfil também contribuirá a missão formadora e educadora da Faculdade Frassinetti do Recife que prima em:

“Oferecer uma educação integral de qualidade promovendo a formação humana e profissional comprometida com a construção de uma sociedade justa e fraterna, fundamentada em princípios éticos cristãos e na intuição pedagógica de Paula Frassinetti”.

Ao egresso do curso caberá o compromisso de manter-se atualizado, compartilhando e disseminando conhecimentos no Gerenciamento Comercial nas organizações, priorizando as atitudes de respeito ao humano, social e ambiental, considerando a pluralidade, diversidade, diferenças e agindo com ética profissional em todas as instâncias as quais esteja representando sua profissão.

O Perfil desejado para o Egresso do Curso Superior em Gestão Comercial contemplará um elenco de conhecimentos, habilidades, atitudes e valores em compatibilidade com a ética profissional e a preocupação social. É importante aqui enfatizar que por conhecimentos se entende toda a parte técnica e científica que possa considerá-lo com sustentação teórica para exercer as atividades. O perfil do profissional egresso, segundo o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia, em sua terceira edição(2016), pontua o perfil profissional em conclusão, enfatizando que o mesmo:

“Articula e decide sobre as vendas em negócios diversos. Realiza estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária. Elabora análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado.

Planeja pesquisas de mercado. Desenvolve relacionamentos pós-venda com clientes. Gerencia sistemas de informações comerciais. Define métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente. Gerencia a área comercial de uma organização. Avalia e emite parecer técnico em sua área de formação”

Considerando Resolução CNE/CP n.º 3/2002, que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia, o egresso do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da FAFIRE será reconhecido por sua formação generalista, humanista e crítica, capacitado a atuar de modo que ele seja dotado de conhecimentos necessários para o exercício das seguintes competências e habilidades gerais:

- Competências

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da FAFIRE define como perfil desejado do egresso as competências para compreender as questões científicas, técnicas, sociais, econômicas, culturais, ambientais e de sustentabilidade e responsabilidade social relacionadas com a atividade da Gestão Comercial, sua expansão e seu gerenciamento, sendo observados os níveis graduais do processo de tomada de decisão, apresentando flexibilidade intelectual e adaptabilidade contextualizada no trato das situações diversas, presentes ou emergentes, nos vários segmentos do campo de atuação profissional. Essas competências levarão à formação de um profissional com capacidade para:

- Possuir capacidade de empreender negócios na área comercial;
- Saber atuar na área de comércio eletrônico;
- Possuir capacidade de compreender e analisar os aspectos socioeconômicos e administrativos das organizações;
- Conhecer as operações do varejo e suas conexões com os demais setores da organização;
- Possuir capacidade de assessorar o empresário dos diversos ramos na organização e administração da área comercial;

- Saber estruturar os produtos em famílias para uso da técnica de administração por categoria de produtos;
- Possuir formação centrada na capacitação para o exercício gerencial;
- Saber apoiar a definição do capital de giro necessário para o estoque de produtos;
- Possuir capacidade para tomar decisões que consistem na busca e na seleção de alternativas de ação na área comercial;
- Possuir capacidade para liderar e motivar pessoas, através de técnicas e habilidades de liderança e do uso de sistemas adequados de motivações;
- Ter flexibilidade e boa capacidade de percepção ambiental que possibilite ao profissional implementar as mudanças necessárias em seu ambiente;
- Ter capacidade de articulação política e negociação para permitir ao profissional atuar de forma a minimizar os níveis de conflito e atritos entre os integrantes da empresa com os seus ambientes externos e internos;
- Possuir criatividade para possibilitar ao profissional o uso das inovações, como fator de mudanças, levando a organização a ter uma ação proativa;
- Possuir visão de mundo ampla e atualizada que permita ao profissional compreender as variáveis políticas, sociais, econômicas, legais, culturais, tecnológicas e ecológicas do macroambiente, buscando implementar estratégias globais compatíveis com a realidade ambiental, numa perspectiva de adequação constante;
- Saber identificar as informações necessárias para otimizar as operações do varejo;
- Saber definir a tecnologia de informática para a obtenção de informações comerciais;
- Saber analisar o perfil dos clientes para definir o mix de produtos;
- Saber analisar e definir métodos de fixação de preços;
- Saber analisar a concorrência para definir preços e promoções.

- **Habilidades**

Como habilidades consideram-se as atividades voltadas para a prática e vivências que fornecerão experiências, o que junto com as reflexões e construção do pensamento crítico contribuirão para um profissional com ações coerentes e adequadas com posturas éticas que o capacitem a lidar com a diversidade humana em todas as suas nuances: cultural, de gênero, religiosa, étnica, sexual e social.

A partir do desenvolvimento de competências e habilidades estará garantida ao cidadão a formação e informação - métodos e meios, para que o aluno possa compreender e

aperfeiçoar a capacidade de "aprender a aprender"; o que estimulará sua autoconfiança, sua sensibilidade, determinação, nível de organização pessoal e no trabalho; o que alicerçará sua habilidade de trabalho em equipe e facilidade de adaptação a contextos novos, sua criatividade, espírito inovador, poder de liderança e decisão, confiabilidade e habilidade comunicativa; capacidade de síntese, de crítica e de inovação; além de sua atualização tecnológica.

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da FAFIRE deve possibilitar a formação profissional que revele, pelo menos, as seguintes habilidades:

- a) Comunicar-se de forma adequada e eficaz;
- b) Utilizar-se de metodologia adequada para o planejamento das ações que envolvam a Gestão de Pessoas das empresas.
- c) Utilizar-se de metodologia adequada para o planejamento das ações que envolvam a Gestão de lojas das empresas.
- d) Utilizar-se de metodologia adequada para o planejamento das ações que envolvam a Gestão de compras das empresas.
- e) Utilizar-se de metodologia adequada para o planejamento das ações que envolvam a Gestão da cadeia de suprimentos das empresas.
- f) Agir com flexibilidade, criatividade e adaptabilidade diante das situações organizacionais desafiadoras;
- g) Agir com Ética e incentivar a responsabilidade social.
- h) Eleger e compreender as variáveis internas e externas que impactam na gestão das organizações;
- i) Utilizar de forma eficiente a ferramenta de planejamento estratégico;
- j) Desenvolver sua capacidade de liderança, buscando o aperfeiçoamento das potencialidades humanas;
- k) Saber negociar com grupos de interesses;
- l) Integrar-se nas ações de equipes interdisciplinares e multidisciplinares, interagindo criativamente face aos diferentes contextos organizacionais e sociais;
- m) Compreender a complexidade do mundo globalizado;
- n) Respeitar políticas de inclusão social nas empresas que contemplem a diversidade humana em todas as suas nuances: cultural, de gênero, religiosa, étnica, sexual, física e social.

Conforme o Catálogo Nacional dos Cursos Superiores de Tecnologia, 3ª edição em 2016, os Egressos do Curso Superior de Tecnologia de Gestão Comercial, poderão trabalhar em:

“Empresas de beneficiamento de bens de consumo e industriais. Empresas de comercialização de insumos. Empresas de planejamento, desenvolvimento de projetos, assessoramento técnico e consultoria. Empresas prestadoras de serviços de consumo final. Empresas varejistas, atacadistas e de representação comercial. Institutos e Centros de Pesquisa. Instituições de Ensino, mediante formação requerida pela legislação vigente”.

Os egressos do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da FAFIRE poderão trabalhar nos mais diversos segmentos empresariais, inclusive com identificação no CBO (Classificação Brasileira de Ocupação): 1233-05 - Diretor comercial. 1423-05 - Gerente técnico comercial. Além dessas funções poderão exercer trabalhos nas áreas que envolvam formação e capacitação de liderança, tomada de decisão, administração de negociações, automação comercial, empreendedorismo e inovação; Poderão ainda exercer funções acadêmicas no magistério ou na pesquisa.