



GESTÃO COMERCIAL 1º Sem. 2012

1º Período – SALA 03					
Horário	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
19:00	Metodologia Comercial Mario Zasso Marin	Adm. Mercadológica I Márcia Hanzen	Técnicas Financeiras I Leandro José Nichetti	Técnicas de Vendas I Edirce Ana Vogt	-----
19:50	Metodologia Comercial Mario Zasso Marin	Adm. Mercadológica I Márcia Hanzen	Técnicas Financeiras I Leandro José Nichetti	Técnicas de Vendas I Edirce Ana Vogt	-----
20:50	Direito do Consumidor Clara Heinzmann	Pesquisa de Mercado I Clovis José Gonçalves	Técnicas de Vendas I Edirce Ana Vogt	Práticas de Negociação I Elisa Matté	-----
21:40	Direito do Consumidor Clara Heinzmann	Pesquisa de Mercado I Clovis José Gonçalves	Técnicas de Vendas I Edirce Ana Vogt	Práticas de Negociação I Elisa Matté	-----



GESTÃO COMERCIAL 1º Sem. 2012

2º Período – SALA 05					
Horário	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
19:00	Pesquisa de Mercado II Clovis José Gonçalves	Técnicas Financeiras II Leandro José Nichetti	Técnicas de Vendas II Edirce Ana Vogt	Comunic. Mkt Pessoal I Otaviana Aparecida B. Unser	-----
19:50	Pesquisa de Mercado II Clovis José Gonçalves	Técnicas Financeiras II Leandro José Nichetti	Técnicas de Vendas II Edirce Ana Vogt	Comunic. Mkt Pessoal I Otaviana Aparecida B. Unser	-----
20:50	Adm. Mercadológica II Márcia Hanzen	Práticas de Negociação II Marcio Adriano Mattje	Logística e Suprimentos Fabiane Elise Poletto Bersch	Técnicas de Vendas II Edirce Ana Vogt	-----
21:40	Adm. Mercadológica II Márcia Hanzen	Práticas de Negociação II Marcio Adriano Mattje	Logística e Suprimentos Fabiane Elise Poletto Bersch	Técnicas de Vendas II Edirce Ana Vogt	-----



GESTÃO COMERCIAL 1º Sem. 2012

3º Período – SALA 01					
Horário	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
19:00	Marketing de Serviços I Edirce Ana Vogt	Tecnologia da Informação Antônio Carlos Ferreira	Gerenciamento Equipes I Fabiane Elise Poletto Bersch	Economia Empresarial Elisa Matté	-----
19:50	Marketing de Serviços I Edirce Ana Vogt	Tecnologia da Informação Antônio Carlos Ferreira	Gerenciamento Equipes I Fabiane Elise Poletto Bersch	Economia Empresarial Elisa Matté	-----
20:50	Custo e Formação Preços Leandro José Nichetti	Promoção de Vendas I Márcia Hanzen	Custo e Formação Preços Leandro José Nichetti	Comunic. Mkt Pessoal II Ana Claudia Valério	-----
21:40	Custo e Formação Preços Leandro José Nichetti	Promoção de Vendas I Márcia Hanzen	Custo e Formação Preços Leandro José Nichetti	Comunic. Mkt Pessoal II Ana Claudia Valério	-----

GESTÃO COMERCIAL

1º Sem. 2012

4º. Período – Núcleo de Vendas					
Horário	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
19:00	Promoção de Vendas II Márcia Hanzen	Elaboração de Projetos Clovis José Gonçalves	Comportamento Consumidor Ana Claudia Valério	Comportamento Consumidor Ana Claudia Valério	-----
19:50	Promoção de Vendas II Márcia Hanzen	Elaboração de Projetos Clovis José Gonçalves	Comportamento Consumidor Ana Claudia Valério	Comportamento Consumidor Ana Claudia Valério	-----
20:50	Disc. Optativa - Libras Solange Quatrin	Marketing de Serviços II Edirce Ana Vogt	Gestão do Conhecimento Elisa Matté	Gerenciamento Equipes II Fabiane Elise Poletto Bersch	-----
21:40	Disc. Optativa - Libras Solange Quatrin	Marketing de Serviços II Edirce Ana Vogt	Gestão do Conhecimento Elisa Matté	Gerenciamento Equipes II Fabiane Elise Poletto Bersch	-----

GESTÃO COMERCIAL

1º Sem. 2012

5º. Período – SALA 02					
Horário	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
19:00	Planejamento Estratégico Elisa Matté	Ferramentas Vend.Inovação Marcio Adriano Mattje	Planejamento Estratégico Elisa Matté	Ferramentas Vend.Inovação Marcio Adriano Mattje	Trabalho de Concl. Curso Elisa Matté
19:50	Planejamento Estratégico Elisa Matté	Ferramentas Vend.Inovação Marcio Adriano Mattje	Planejamento Estratégico Elisa Matté	Ferramentas Vend.Inovação Marcio Adriano Mattje	Trabalho de Concl. Curso Elisa Matté
20:50	Gestão Empresarial Edirce Ana Vogt	Técnicas Motivacionais Fabiane Elise Poletto Bersch	Marketing Relacionamento Ana Claudia Valério	Qualidade e Produtividade Carlos Laércio Wrasse	-----
21:40	Gestão Empresarial Edirce Ana Vogt	Técnicas Motivacionais Fabiane Elise Poletto Bersch	Marketing Relacionamento Ana Claudia Valério	Qualidade e Produtividade Carlos Laércio Wrasse	-----