ATIVAÇÃO DE POLOS EAD

A **FAC EAD+** nasce com a credibilidade das **Associações Comerciais** para ajudar você a se qualificar para os novos tempos do **comércio moderno**, aprendendo as novas técnicas, os novos modelos de gestão, e adquirir o conhecimento necessário para dar aquele passo que falta para conseguir uma boa vaga no mercado, aquela esperada promoção, ou até mesmo para empreender e começar o seu próprio negócio.

Faculdade do Comércio

Uma nova faculdade, para um novo comércio

- ✓ **Surgiu** em função da necessidade da qualificação do mercado, sobretudo do comércio, varejo e serviços, diante das novas demandas digitais;

- ✓ **Vocação**: A Faculdade do Comércio (FAC), além de pertencer à rede das Associações Comerciais, possui seu "DNA" focado no público das Associações Comerciais: comércio, varejo, empreendedores individuais etc;

- ✓ **Cursos inseridos na área de Gestão e Negócios**, altamente procurados, com um projeto de ensino inovador e arrojado.

- ✓ **Notas Máximas** na Avalição MEC

- ✓ **5ª Melhor faculdade pelo Guia da Faculdade 2022 - Estadão**

Equipe FAC

- Diretor Administrativo – Wilson Rodrigues
- Diretor Acadêmico – Professor Macedo
- Gerente de Secretaria – Liliane Amikura
- Gerente de Comunicação – Renato Forshaid
- Diretor Comercial EAD – Rodrigo Irineu
- Gerente EaD – Wellington Luis

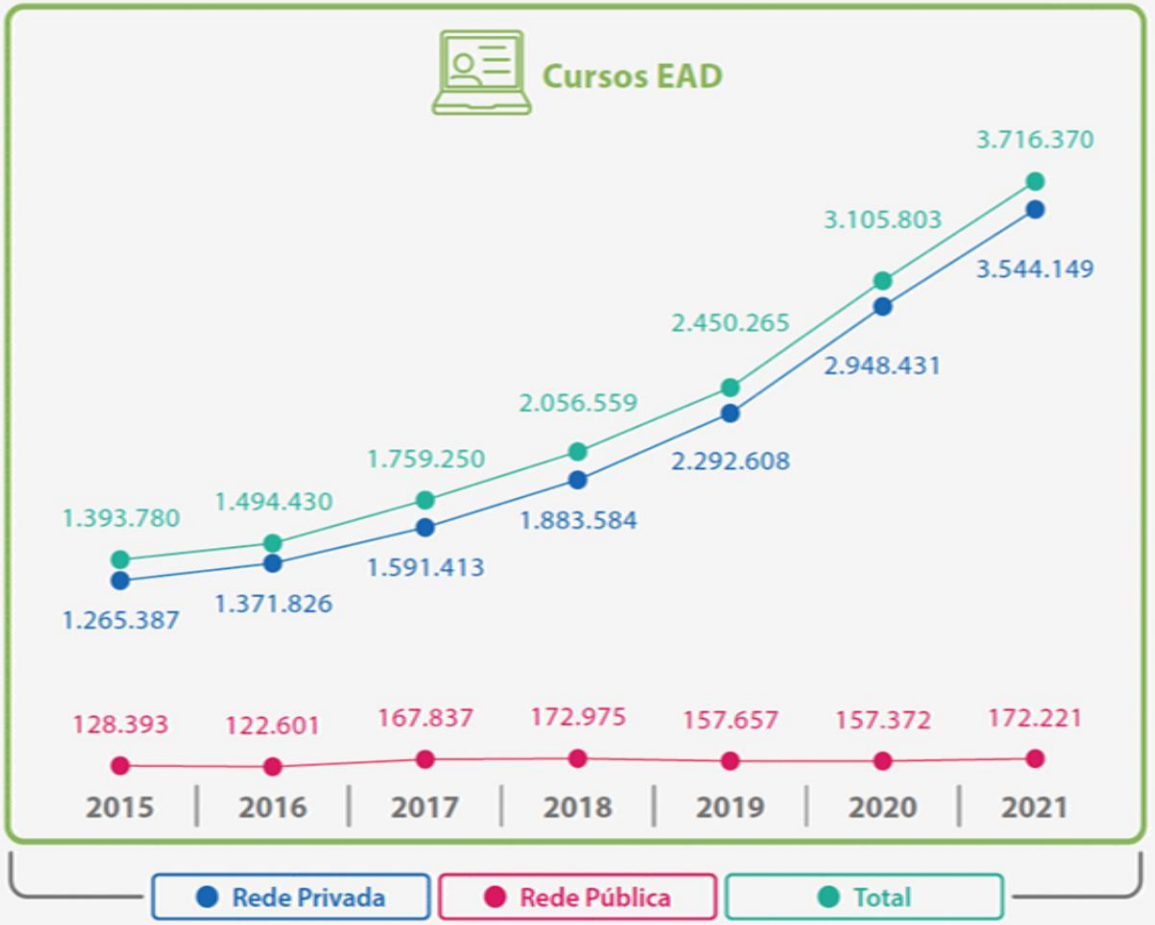
MERCADO EAD BRASIL

Evolução de Matrículas

Matrículas em Cursos EAD

Fonte: Instituto Semesp | Base: INEP

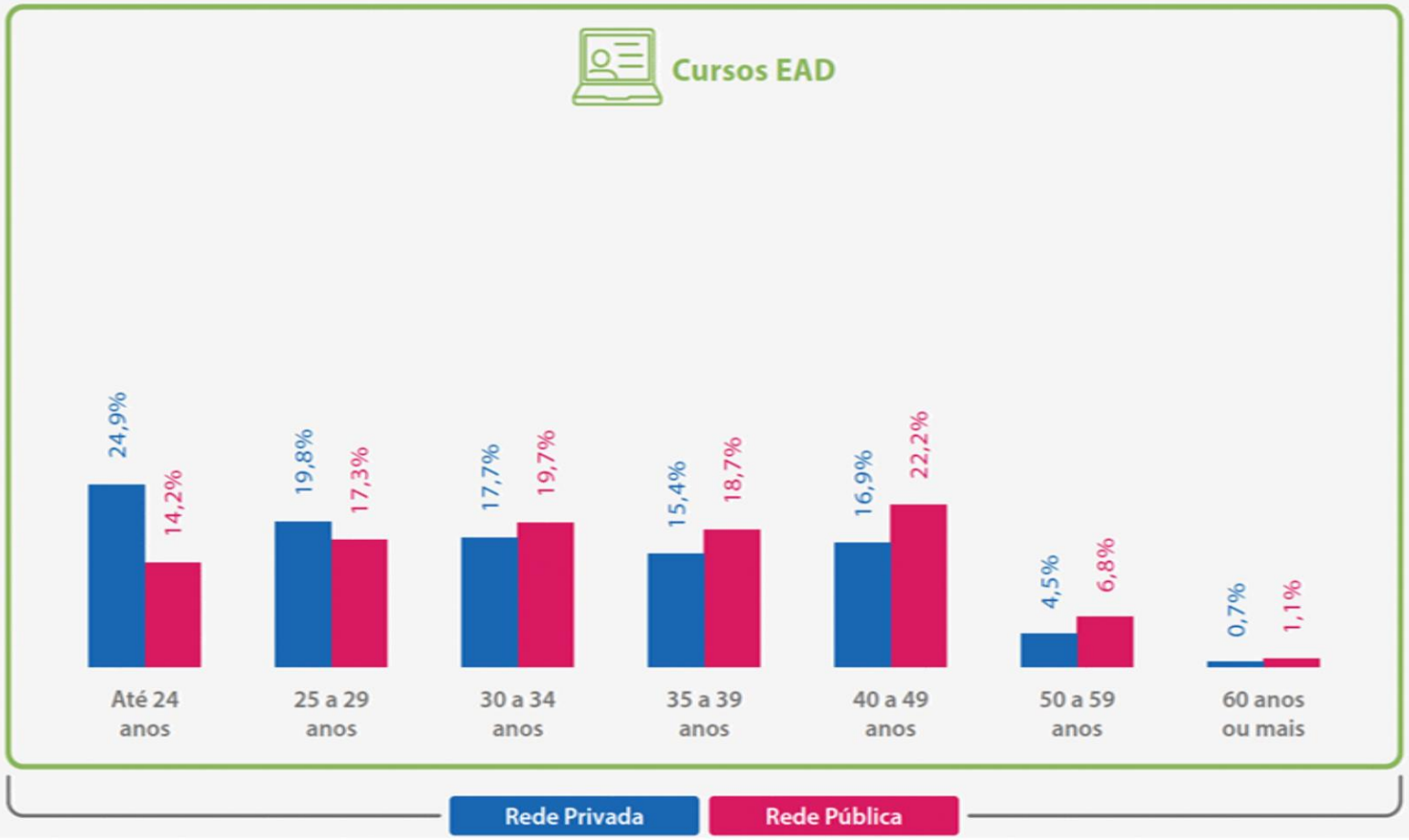
Depois de um salto de 26,8% das matrículas em 2020, o crescimento das matrículas dos cursos EAD teve uma desaceleração em 2021, com um aumento de 19,7% no período, 7,1 pontos percentuais a menos. A rede privada registrou crescimento de 20,2%; concentrando 95,4% das matrículas na modalidade. Depois de anos de estabilidade, a rede pública teve crescimento de 9,4% nas matrículas EAD. De 2015 a 2021, o aumento de alunos na modalidade chegou a 167%.



Faixa Etária em Cursos EAD

Fonte: Instituto Semesp | Base: INEP

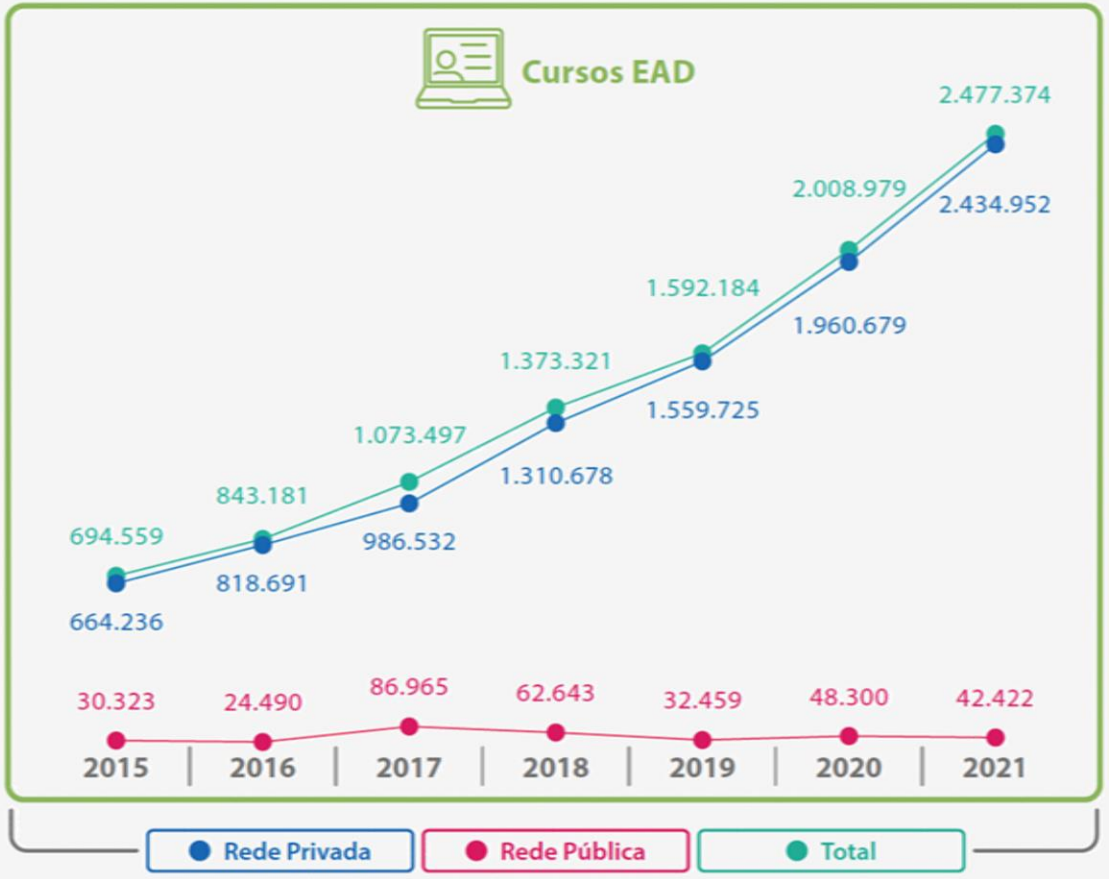
Não houve grandes alterações significativas nos percentuais das faixas etárias dos estudantes na modalidade EAD de 2020 para 2021.



Ingressantes em Cursos EAD

Fonte: Instituto Semesp | Base: INEP

Em 2021, ainda com a pandemia de Covid-19 impactando o setor, o número de ingressantes nos cursos EAD aumentou 23,3%, um pouco menos do que os 26,2% registrados em 2020. Na rede privada, esse crescimento foi de 24,2%, com concentração de 98,3% do total de ingressantes. Depois de um salto de 48,8% de novos alunos na modalidade, a rede pública registrou decréscimo de 12,2% em 2021.



Cursos com maior procura

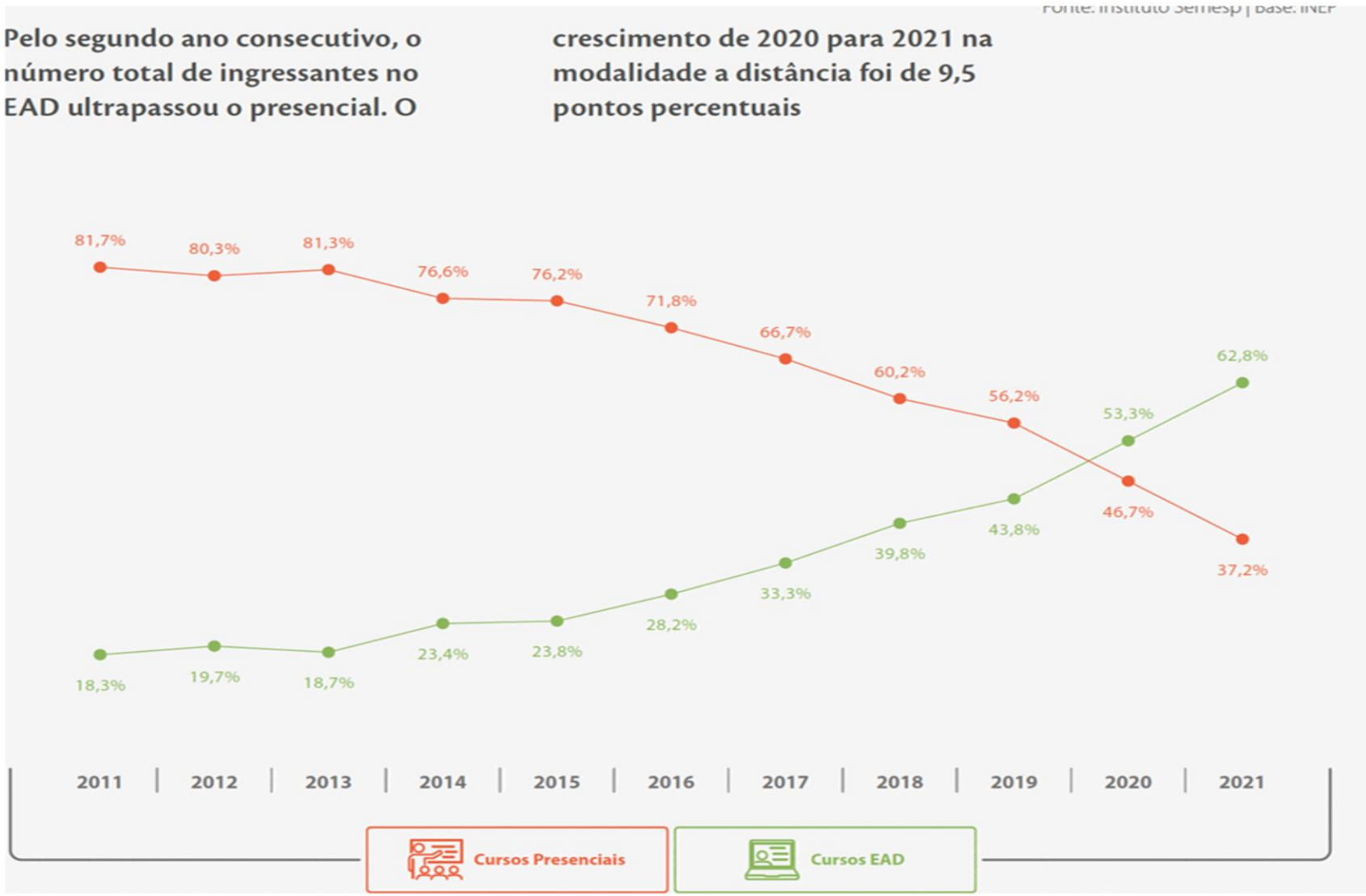
Cursos EAD

Posição por nº Matrículas	Cursos EAD	Matrículas	% Matrículas	Ingressos	% Ingressos	Posição por nº ingressantes
1	Pedagogia	557.273	15,7%	240.200	9,9%	1
2	Administração	341.139	9,6%	210.621	8,6%	2
3	Contabilidade	193.181	5,5%	108.669	4,5%	4
4	Gestão de pessoas	170.469	4,8%	131.267	5,4%	3
5	Educação física	146.492	4,1%	84.283	3,5%	7
6	Sistemas de informação	128.865	3,6%	103.352	4,2%	5
7	Enfermagem	108.249	3,1%	89.045	3,7%	6
8	Serviço social	103.907	2,9%	65.050	2,7%	10
9	Logística	95.968	2,7%	75.556	3,1%	8
10	Marketing	74.207	2,1%	66.569	2,7%	9
11	Gestão de negócios	73.943	2,1%	46.575	1,9%	14
12	Educação física formação de professor	66.223	1,9%	35.059	1,4%	18
13	Gestão comercial	63.910	1,8%	50.606	2,1%	11
14	Gestão financeira	61.620	1,7%	49.070	2,0%	12
15	Gestão pública	61.403	1,7%	44.505	1,8%	16
16	Nutrição	55.649	1,6%	44.669	1,8%	15
17	Biomedicina	50.295	1,4%	47.252	1,9%	13
18	História formação de professor	48.124	1,4%	29.079	1,2%	22
19	Farmácia	43.912	1,2%	38.708	1,6%	17
20	Estética e cosmética	37.881	1,1%	34.736	1,4%	19
	Total	**2.482.710**	**70,1%**	**1.594.871**	**65,5%**	

Rede Privada

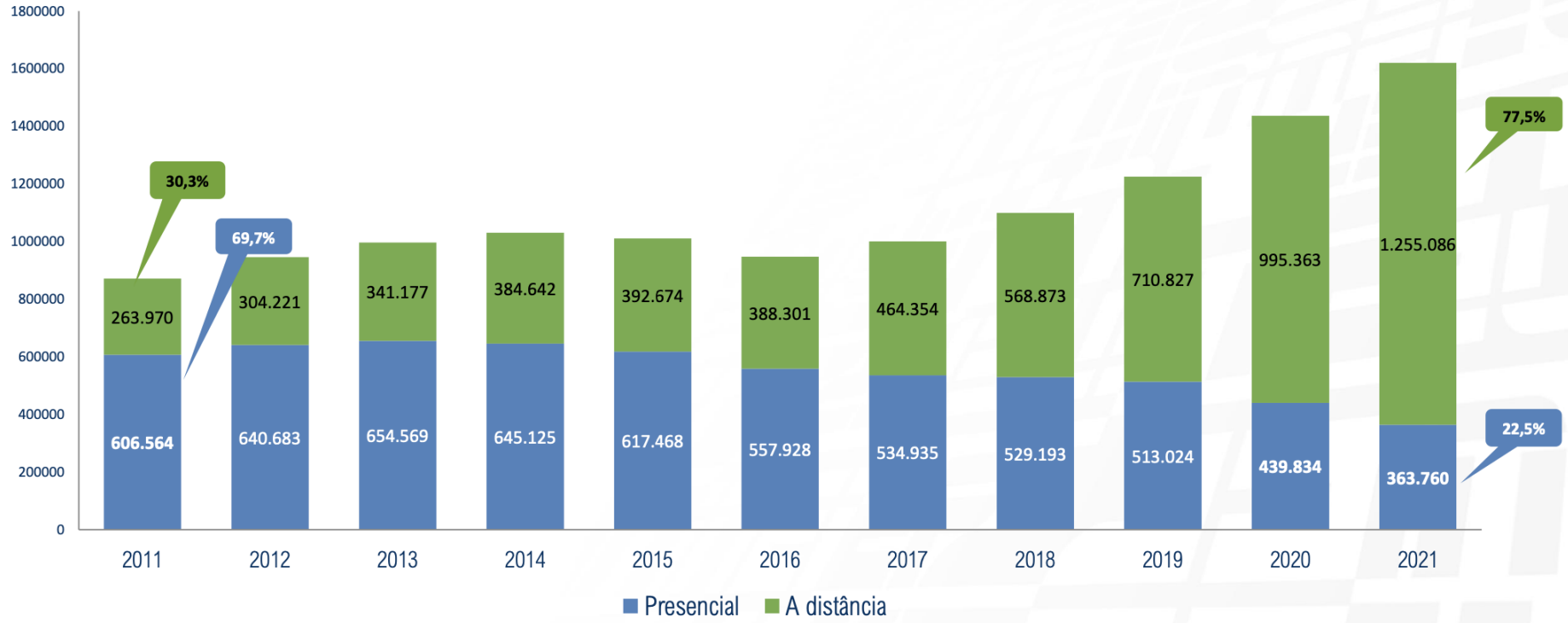
Ingressantes Presencial x EAD

Pelo segundo ano consecutivo, o número total de ingressantes no EAD ultrapassou o presencial. O crescimento de 2020 para 2021 na modalidade a distância foi de 9,5 pontos percentuais



Cursos Tecnólogos

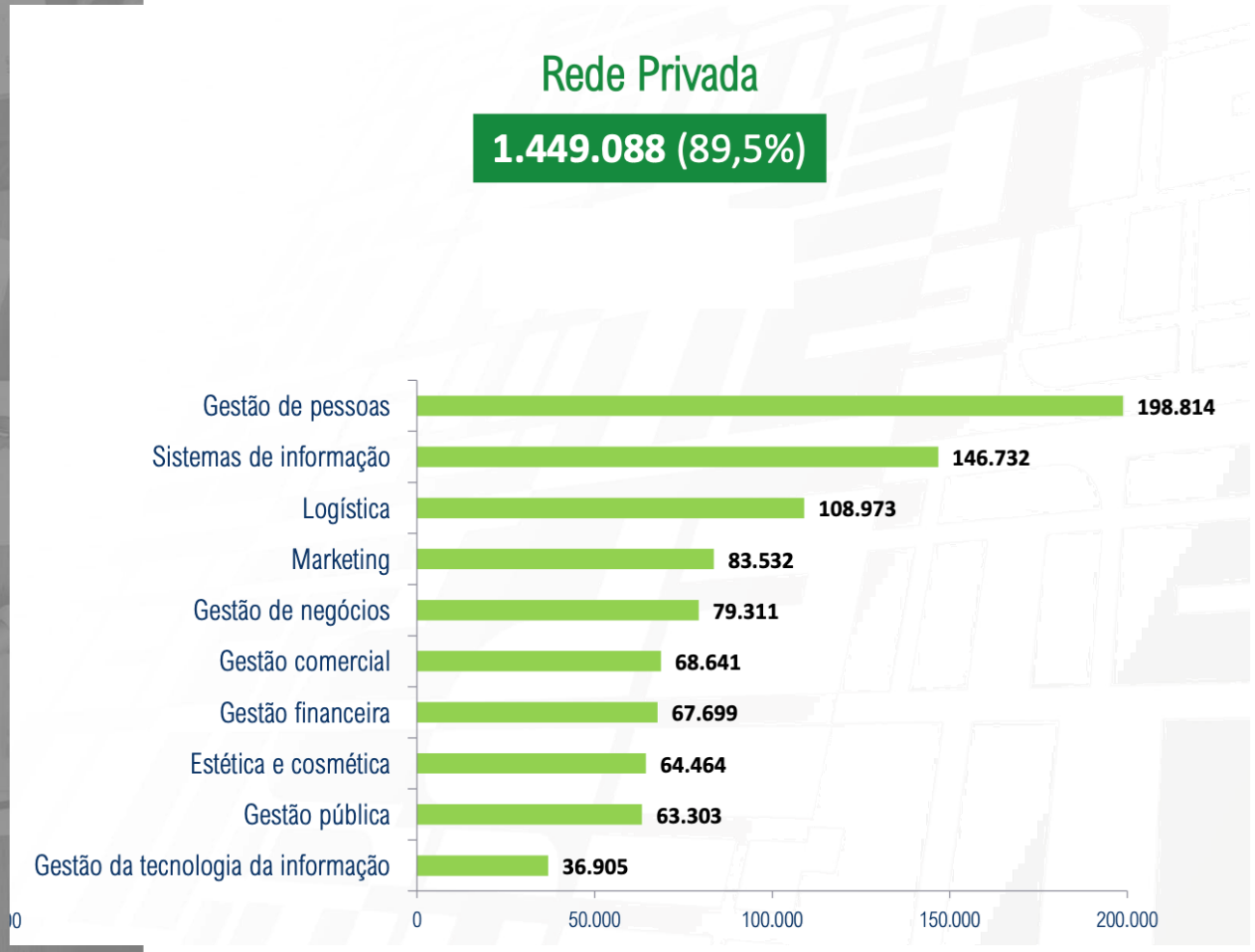
Gráfico 32. Evolução da matrícula, em cursos de graduação tecnológicos, por modalidade de ensino – Brasil 2011-2021.



O número de matrículas nos cursos tecnológicos aumentou 26,1% na modalidade a distância entre 2020 e 2021. Na modalidade presencial, houve uma redução de -17,3%, no mesmo período. Em 2021, o número de alunos matriculados em cursos EaD já representa quase 78% dos alunos nos cursos tecnológicos de graduação. Houve uma inversão de percentuais entre as modalidades quando se compara os anos de 2011 e 2021

Fonte: MEC/Inep; Censo da Educação Superior

Cursos Tecnólogos com mais Matrículas na Rede Privada



CURSOS

OFERTA DE CURSOS - GRADUAÇÃO

- ✓ TECNOLOGIA EM **GESTÃO LOGÍSTICA - EAD**
- ✓ TECNOLOGIA EM **GESTÃO COMERCIAL - EAD**
- ✓ TECNOLOGIA EM **RECURSOS HUMANOS - EAD**
- ✓ TECNOLOGIA EM **COMÉRCIO EXTERIOR - EAD**
- ✓ TECNOLOGIA EM **GESTÃO FINANCEIRA - EAD**
- ✓ TECNOLOGIA EM **MARKETING - EAD**

02 anos (24 meses)

duração plena do curso de 1.880 horas

- ✓ TECNOLOGIA EM **SISTEMAS PARA INTERNET - EAD**

02 anos e meio (30 meses)

duração plena do curso de 2.380 horas

- ✓ BACHAREL EM **CIÊNCIAS CONTÁBEIS - EAD**

04 anos (48 meses)

duração plena do curso de 3.480 horas

Gestão Comercial com ênfase em MatCon

A FAC forma profissionais competentes e éticos, que atendem as demandas de um mercado extremamente competitivo e promissor. Contamos com um excelente corpo docente, formado por professores titulados mestres e doutores. Além disso, o curso oferece uma vasta gama de atividades práticas e complementares específicas para o segmento de material de construção, com o objetivo de desenvolver suas competências e prepará-lo para os reais desafios da profissão. Você estará preparado para atuar em todas as áreas deste segmento: comércios atacadistas, comércios varejistas e distribuidores. Há também a possibilidade de atuar como consultor autônomo e empreender em seu próprio negócio.
Este curso foi criado em parceria com a SINCOMACO.

Dados do segmento de MatCon

FAC [EAD]+
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO

FGV

EDUCAÇÃO
Programas e Escolas FGV

PESQUISAS
Teses e Publicações

ASSESSORIA TÉCNICA
Projetos

AVALIAÇÕES
Exames e Concursos

ÍNDICES
Econômicos

Vídeos | Livros | Notícias | Eventos | Podcast

ENG
中文

PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS
ÉTICA E CONFORMIDADE
ATUAÇÃO NA PANDEMIA
Unidades
EDITORA FGV
EDUCAÇÃO EXECUTIVA
FGV CONHECIMENTO
FGV EUROPE
FGV IBRE
FGV PROJETOS
SISTEMA DE BIBLIOTECAS FGV
CENTROS E DIRETORIAS

INCC-M varia 0,32% em janeiro de 2023

Em janeiro de 2022, o índice subira 0,64% no mês e acumulava alta de 13,70% em 12 meses.

Ouvir: 13 0:00 ouvirna

ECONOMIA 26 Janeiro 2023 COMPARTILHE

O **Índice Nacional de Custo da Construção – M (INCC-M)** variou 0,32% em janeiro, percentual superior ao apurado no mês anterior, quando o índice variara 0,27%. O INCC-M acumula alta de 9,05% em 12 meses. Em janeiro de 2022, o índice subira 0,64% no mês e acumulava alta de 13,70% em 12 meses. A taxa do índice relativo a Materiais, Equipamentos e Serviços passou de 0,38% em dezembro para -0,12% em janeiro. O índice referente à Mão de Obra subiu 0,77% em janeiro, ante 0,16% em dezembro.

NOTÍCIAS RELACIONADAS

ECONOMIA 16/02/2023
Debate fala sobre as perspectivas do mercado de capitais

ECONOMIA 15/02/2023
IGP-10 varia 0,02% em fevereiro de 2023

ECONOMIA 09/02/2023

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA CONSTRUÇÃO CIVIL
Jan/21 a Dez/22

Nota

Entre Jan/19 a Dez/22
Tivemos um acréscimo de + de 2 milhões de empregos formais

EVOLUÇÃO DO EMPREGO NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Ano/Mês	CAGED - Ministério do Trabalho		
	BRASIL - SALDO		Número do Ajuste
	Com Ajuste	Sem Ajuste	
2019 JAN	15.991	14.275	1.716
FEV	11.855	11.097	758
MAR	-6.811	-7.781	970
ABR	15.362	14.067	1.295
MAI	9.652	8.459	1.193
JUN	14.049	13.136	913
JUL	20.677	18.721	1.956
AGO	18.622	17.306	1.316
SET	18.448	18.331	117
OUT	7.410	7.294	116
NOV	-7.254	-7.390	136
DEZ	-46.886	-46.886	...

NOVO CAGED			
Mês/ano	Admissões	Desligamentos	Saldos
20 JAN	157.055	121.208	35.847
FEV	149.246	123.282	25.964
MAR	136.155	153.833	-17.678
ABR	65.220	140.521	-75.301
MAI	92.232	116.200	-23.968
JUN	121.990	106.426	15.564
JUL	148.768	108.042	40.726
AGO	160.890	110.382	50.508
SET	166.506	119.152	47.354
OUT	167.299	132.275	35.024
NOV	151.139	135.093	16.046
DEZ	100.503	153.278	-52.775
2020	1.617.003	1.519.692	97.311
21 JAN	174.302	130.011	44.291
FEV	180.326	135.157	45.169
MAR	175.560	151.187	24.373
ABR	158.860	136.451	22.409
MAI	169.105	147.131	21.974
JUN	171.556	147.292	24.264
JUL	180.512	150.248	30.264
AGO	187.324	151.810	35.514
SET	180.778	153.878	26.900
OUT	174.865	158.887	15.978
NOV	169.948	160.624	9.324
DEZ	117.221	172.637	-55.416
2021	2.040.357	1.795.313	245.044
22 JAN	187.807	150.898	36.909
FEV	197.842	158.676	39.166
MAR	195.650	176.823	18.827
ABR	182.491	157.315	25.176
MAI	206.174	171.748	34.426
JUN	195.556	165.174	30.382
JUL	198.992	166.744	32.248
AGO	213.909	177.979	35.930
SET	199.418	168.765	30.653
OUT	177.020	171.969	5.051
NOV	160.016	179.835	-19.819
DEZ*	110.955	185.460	-74.505
2022*	2.225.830	2.031.386	194.444

PNAD Contínua		
Pessoas de 14 anos ou mais de idade **ocupadas na Construção** na semana de referência		
Ano	Trimestre móvel de coleta e de referência	Estimativa (em milhares)
2019	nov-dez-jan	6.925
	dez-jan-fev	6.829
	jan-fev-mar	6.713
	fev-mar-abr	6.769
	mar-abr-mai	6.752
	abr-mai-jun	6.789
	mai-jun-jul	6.829
	jun-jul-ago	6.936
	jul-ago-set	7.045
	ago-set-out	7.030
	set-out-nov	7.117
	out-nov-dez	7.006
2020	nov-dez-jan	6.969
	dez-jan-fev	6.801
	jan-fev-mar	6.560
	fev-mar-abr	6.086
	mar-abr-mai	5.729
	abr-mai-jun	5.510
	mai-jun-jul	5.536
	jun-jul-ago	5.713
	jul-ago-set	6.012
	ago-set-out	6.227
	set-out-nov	6.243
	out-nov-dez	6.357
2021	nov-dez-jan	6.447
	dez-jan-fev	6.389
	jan-fev-mar	6.398
	fev-mar-abr	6.418
	mar-abr-mai	6.573
	abr-mai-jun	6.734
	mai-jun-jul	6.965
	jun-jul-ago	7.159
	jul-ago-set	7.223
	ago-set-out	7.420
	set-out-nov	7.490
	out-nov-dez	7.465
2022	nov-dez-jan	7.283
	dez-jan-fev	7.229
	jan-fev-mar	7.213
	fev-mar-abr	7.357
	mar-abr-mai	7.439
	abr-mai-jun	7.487
	mai-jun-jul	7.481
	jun-jul-ago	7.456
	jul-ago-set	7.416
	ago-set-out	7.404
	set-out-nov	7.383
	out-nov-dez	...

Fonte: Novo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados-Min.Trabalho e Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Trimestral (PNAD Contínua) Série reponderada - IBGE.
Elaboração: Banco de Dados - CBIC.
(*) Os totais de admissões, desligamentos e saldos referem-se ao somatório de janeiro a novembro com ajustes somado aos valores de admissão, desligamento e saldo de dezembro
(...) Dados não disponíveis.

Fonte: Caixa Econômica Federal-CEF e Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança-ABECIP Elaboração: Banco de Dados - CBIC. Posição da Base: 10/02/2023.

GRADE GESTÃO COMERCIAL SINCOMACO

FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO

02 anos (24 meses)

duração plena do curso de 1.982 horas

1º Período	C/H Teórica	C/H Prática	C/H Total
Comunicação em Português	50	30	80
Introdução à Administração	50	30	80
Introdução à Economia	50	30	80
Matemática Comercial	50	30	80
Projeto Integrador I	20	20	40
Aproximação ao Mercado de Trabalho	50	30	80
Atividades complementares		20	20
Lojas de Materiais de Construção no Brasil (desafios/Oportunidades)	4	2	6
Sub Total			466

2º Período	C/H Teórica	C/H Prática	C/H Total
Contabilidade Básica	50	30	80
Direito Aplicado ao Empreendedorismo	50	30	80
Estatística	50	30	80
Gestão Tributária no Comércio	50	30	80
Microeconomia	20	20	40
Projeto Integrador II	50	30	80
Atividades complementares		20	20
Varejo Matcon - Potencial de mercado x Potencial Loja	5	1	6
Varejo Matcon - Tamanho de loja x Mix de Produto	5	1	6
Varejo Matcon - Compras e Precificação	5	1	6
Varejo Matcon - Arrumação e Operação de loja	5	1	6
Sub Total			**484**

3º Período	C/H Teórica	C/H Prática	C/H Total
Administração de Vendas	50	30	80
Comércio Eletrônico	50	30	80
Contabilidade Gerencial	50	30	80
Marketing de Varejo	50	30	80
Pesquisa e Análise de Mercado	20	20	40
Promoção, Publicidade e Merchandising	20	20	40
Projeto Integrador III	20	20	40
Atividades complementares		20	20
Sistemas Construtivos - Cálculos e dimensionamento de áreas/ambientes	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Fundação e Alvenária	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Lage e Cobertura	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Sistemas Fechamento - Portas e Janelas	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Sistemas Hidráulico	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Sistemas Elétrico	4	2	6
Sub Total			496

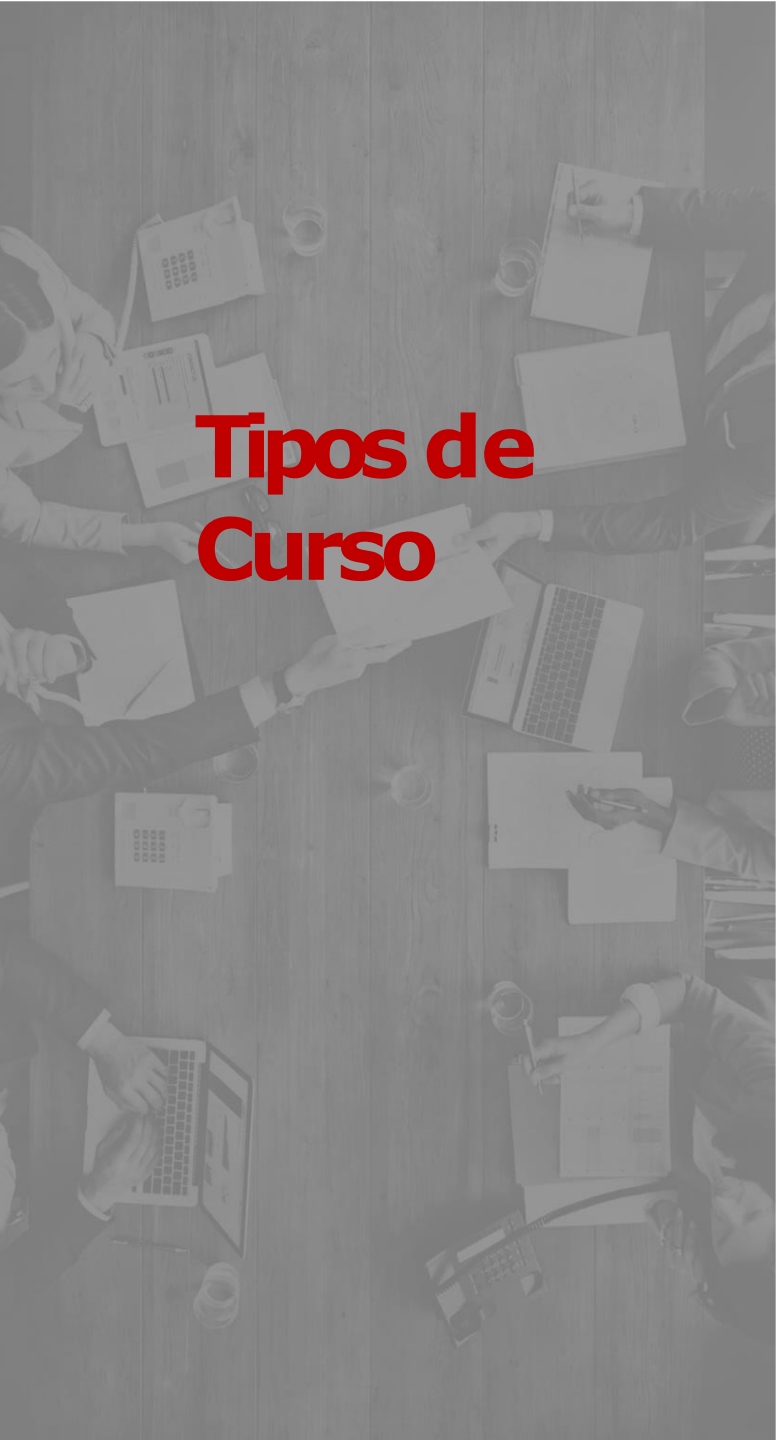
4º Período	C/H Teórica	C/H Prática	C/H Total
Comércio Exterior	20	20	40
Desenvolvimento Sustentável	20	20	40
Empreendedorismo	50	30	80
Gerenciamento da Relação com o Cliente	50	30	80
Gestão dos Pontos de Vendas	50	30	80
Marketing Estratégico	50	30	80
Projeto Integrador IV	20	20	40
Atividades complementares		20	20
OPTATIVA	20	20	40
Sistemas Construtivos - Vendas Sistemas Iluminação e CFTV	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Sistemas Revestimentos Piso e Paredes	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Sistemas Pintura Interna e Externa	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Louças, Metais e Decoração	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Paisagismos e áreas gurmet	4	2	6
Sistemas Construtivos - Vendas Sistemas de Aquecimento, Uso racional da água e impermeabilização de ambientes interno e externo	4	2	6
Sub Total			**536**

GESTÃO COMERCIAL
COM ÊNFASE EM
MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

ÚNICA FACULDADE DE GRADUAÇÃO 100% ONLINE VOLTADO PARA O COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

PARCERIA: FAC [EAD]+ SINCOMACO

APOIO INSTITUCIONAL: GRAU10 EDITORA E REVISTA ANAMACO



Tipos de Curso

Cursos Graduação

***Bacharelado*:** Forma profissionais generalistas. O estudante tem um panorama amplo da área, com disciplinas teóricas e algumas práticas. Duração do curso: Entre 3 e 6 anos.

***Licenciatura*:** Forma essencialmente educadores. O currículo conta com disciplinas ligadas à Pedagogia e à Didática. Quem se forma em licenciatura pode dar aulas nos ensinos fundamental e médio. Duração do Curso: Entre 4 e 5 anos.

***Tecnólogo*:** É uma formação específica em determinada profissão. O currículo tem uma carga considerável de disciplinas práticas e está ligado às necessidades do mercado de trabalho. Duração do Curso: Entre 2 e 3 anos.

OFERTA DE CURSOS - PÓS GRADUAÇÃO

- ✓ PÓS EM **COMÉRCIO EXTERIOR E NEGÓCIOS INTERNACIONAIS – EAD**
- ✓ PÓS EM **GESTÃO DE PROJETOS – EAD**
- ✓ PÓS EM **GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS – EAD**
- ✓ PÓS EM **GESTÃO DE ESTRATÉGICA DE PESSOAS E LIDERANÇA – EAD**
- ✓ PÓS EM **GESTÃO FINANCEIRA E CONTROLADORIA – EAD**
- ✓ PÓS EM **LOGÍSTICA EMPRESARIAL ESTRATÉGICA – EAD**
- ✓ PÓS EM **NEGÓCIOS E MARKETING DIGITAL - EAD**

1 ano e meio(18meses)

duração plena do curso de 360 horas

Modalidades de Ingresso do Aluno

Graduação:

- Vestibular Agendado
- ENEM
- Segunda Graduação
- Transferência

www.facsp.com.br

Destaque – GUIA DA FACULDADE

Instituições com maior percentual de cursos 5 estrelas*

Instituição	Cursos avaliados	% de cursos ★★★★★
FGV	9	56%
Faculdade Israelita de Ciências da Saúde Albert Einstein	2	50%
IED São Paulo	2	50%
Fipecafi	5	40%
FAC-SP	3	33%
Faculdades EST	3	33%
Fatec Pelotas	4	25%
Inatel	4	25%
PUC-Rio	38	21%
AMF (Antonio Meneghetti Faculdade)	5	20%
Faculdade Senac RJ	5	20%
PUCRS	41	20%

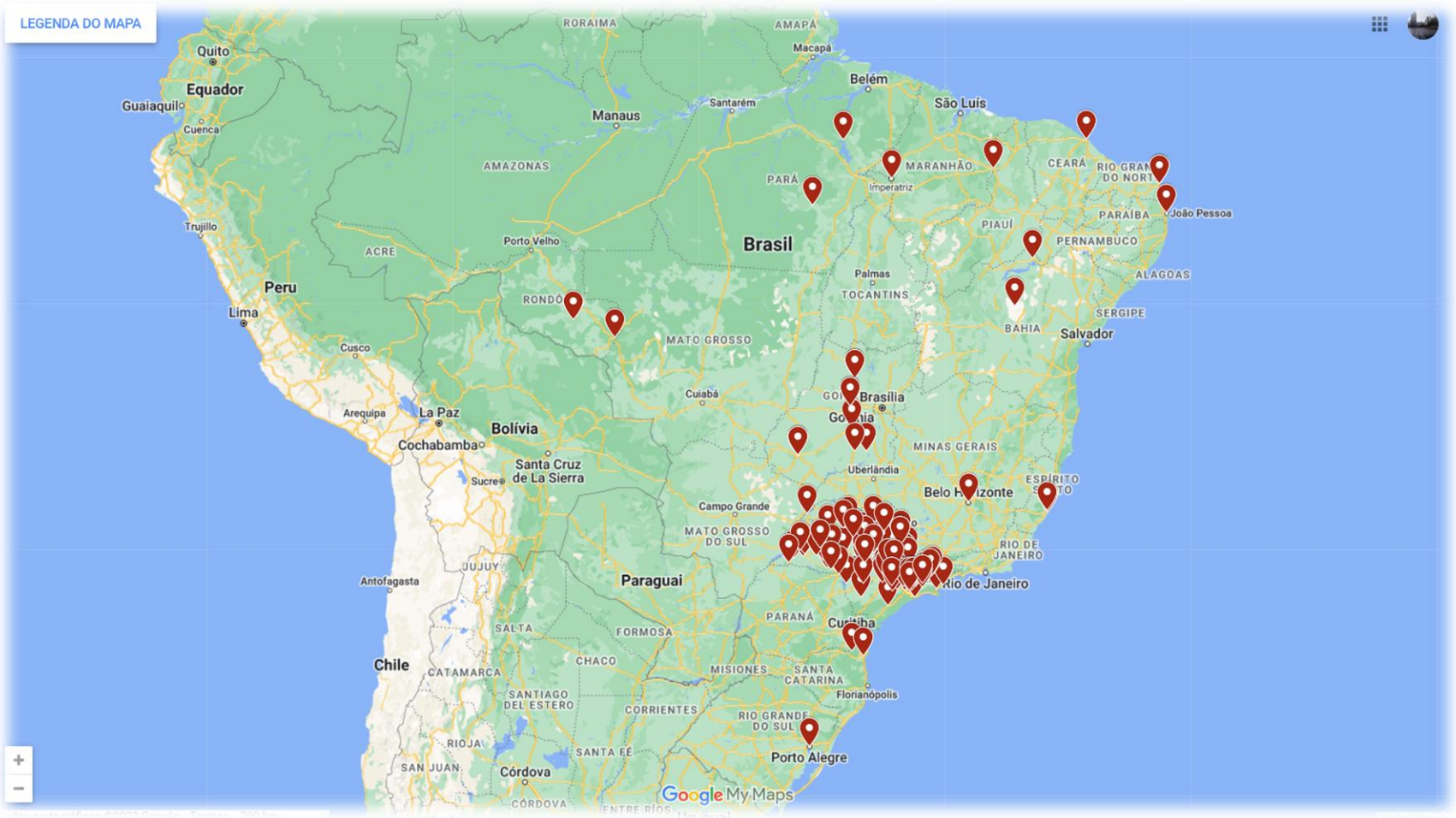
Entre as instituições privadas com um mínimo de dois cursos avaliados

Destaque – GUIA DA FACULDADE

Graduação EAD 2023

ONDE ESTAMOS

12 Estados
122 Cidades



Benefícios em ser um Polo FAC

- Ter um produto educacional prime dentro da ACI - FAC EaD+
- O mercado educacional vem crescendo a cada dia
- A FAC tem os cursos bem mais posicionados no mercado
- Economia de dinheiro em relação a cursos presenciais(EaD é bem acessível)
- Repasse mensal dos alunos ativos
- Plataforma de acessos (CRM Educacional)
- Suporte Comercial, Acadêmico, Financeiro e Help Desk

MODELO DE NEGÓCIO

Implantação

Formalização do Polo

- Formulário para Credenciamento no MEC;
- Estrutura: disponibilização deve ser feita garantindo o desenvolvimento das atividades;
- Fotos dos Ambientes;
- Estatuto ou Ata aonde conste o responsável atual legal

Estrutura Física para o Polo - Expectativa

AMBIENTES

- Recepção/ Área de Convivência
- Laboratório de Informática
- Sala de aula

Realidade

Polo Mococa- SP

Algo simples e acessível

Lay out aplicado

Polo Jataí - GO

Polo Goiânia(Facieg)- GO

Algo simples e acessível

Realidade

Polo Ferraz de Vasconcelos - SP

Algo simples e acessível

Realidade

Polo Porto Alegre - SP

Algo simples e acessível

Realidade

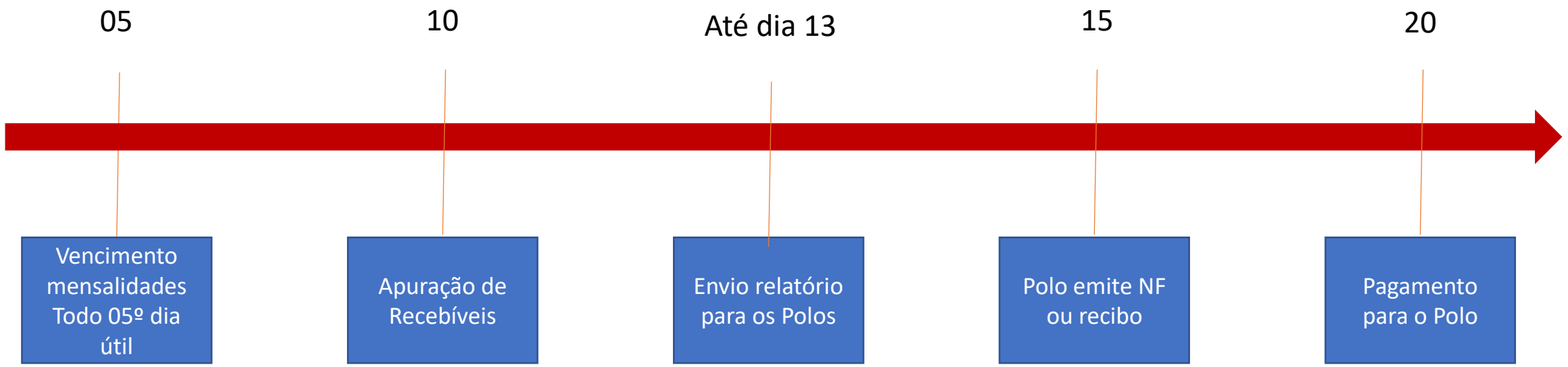
Polo Birigui- SP

ATIVIDADES DO POLO

Operação

O Horário de Funcionamento do Polo, é de responsabilidade de cada Associação Comercial, esse devendo ser comunicado aos alunos da instituição na Ambientação.

Work Flow Financeiro



Matrícula

Graduação

As matrículas serão efetuadas mediante as seguintes condições:

- Preenchimento via site,
- O Pagamento da 1ª mensalidade;
- O candidato deve ter o Ensino Médio completo;
- Caso o candidato seja menor de 18 anos, a matrícula poderá ser feita pelos responsáveis legais ou por meio de procuração de terceiros.

Documentos solicitados

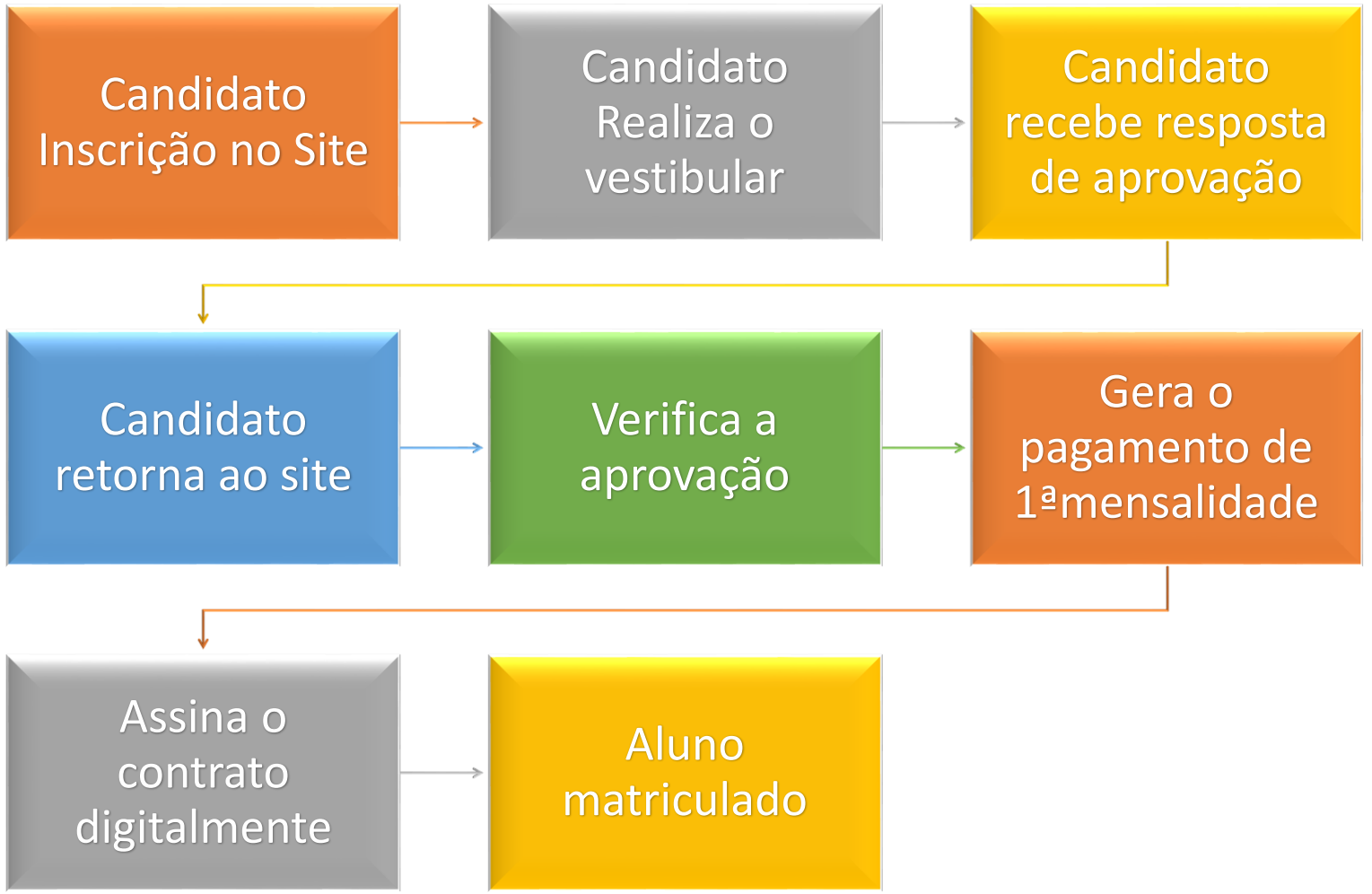
- 01(uma) foto 3x4;
- RG (não pode ser CNH);
- CPF ou RNE (Registro Nacional de Estrangeiros);
- Comprovante de endereço em nome do responsável financeiro;
- Certificado de Reservista (Comprovante de alistamento Militar);
- Certidão de Nascimento ou Casamento;
- Título de Eleitor e comprovante da última votação ou Certidão de Quitação Eleitoral (maiores de 18 anos)
- 1(uma) cópia autenticada e 1 (uma) cópia simples dos seguintes documentos:
  - Diploma do Ensino Superior;
  - Histórico Escolar de Ensino Médio.

TODOS OS DADOS DEVEM SER INSERIDOS VIA SITE NO MOMENTO DA INSCRIÇÃO

Prazo de entrega de todos os documentos: até 03 meses da data de matrícula

Matrícula

Graduação e Pós - Graduação



CAMPANHAS

Valores

Condição Comercial – Graduação - 2023.2.2 - Outubro

+ Primeira Mensalidade - Outubro - R$ 90,00
+ Segunda mensalidade - Novembro em diante (R$145,00 ou R$170,00)
✓ *Funcionário da AC **R$129,50***

Condição Comercial - Pós-Graduação - 2023.2.2 - Outubro

+ Primeira Mensalidade - Outubro - R$ 90,00

+ Segunda mensalidade - Novembro em diante (R$250,00 ou R$225,00)

✓ *Funcionário da AC **R$149,00***

VALORES CURSOS 23.2

✓ **EAD GRADUAÇÃO TECNÓLOGO**

*** Valor cheio - R$209,00**

- **EAD NÃO ASSOCIADO – R$170,00 – Público em geral**
- **Associado R$145,00**

Funcionário da AC R$129,50

✓ **EAD BACHARELADO**

- **R$220,00(não associado) / R$185,00(associado)/**

Funcionário da AC R$150,00

✓ **Gestão Comercial com Ênfase em Materiais de Construção (Gcom/MatCon)**

- **EAD – R$195,00 – sem desconto**

✓ **EAD PÓS-GRADUAÇÃO**

- **NÃO ASSOCIADO- R$250,00**
- **ASSOCIADO- R$225,00 / *Funcionário da AC R$149,00***

Política de Descontos - Vencimento 5º dia útil

Nova Entrada Graduação - Outubro - CICLO 2023.2.2

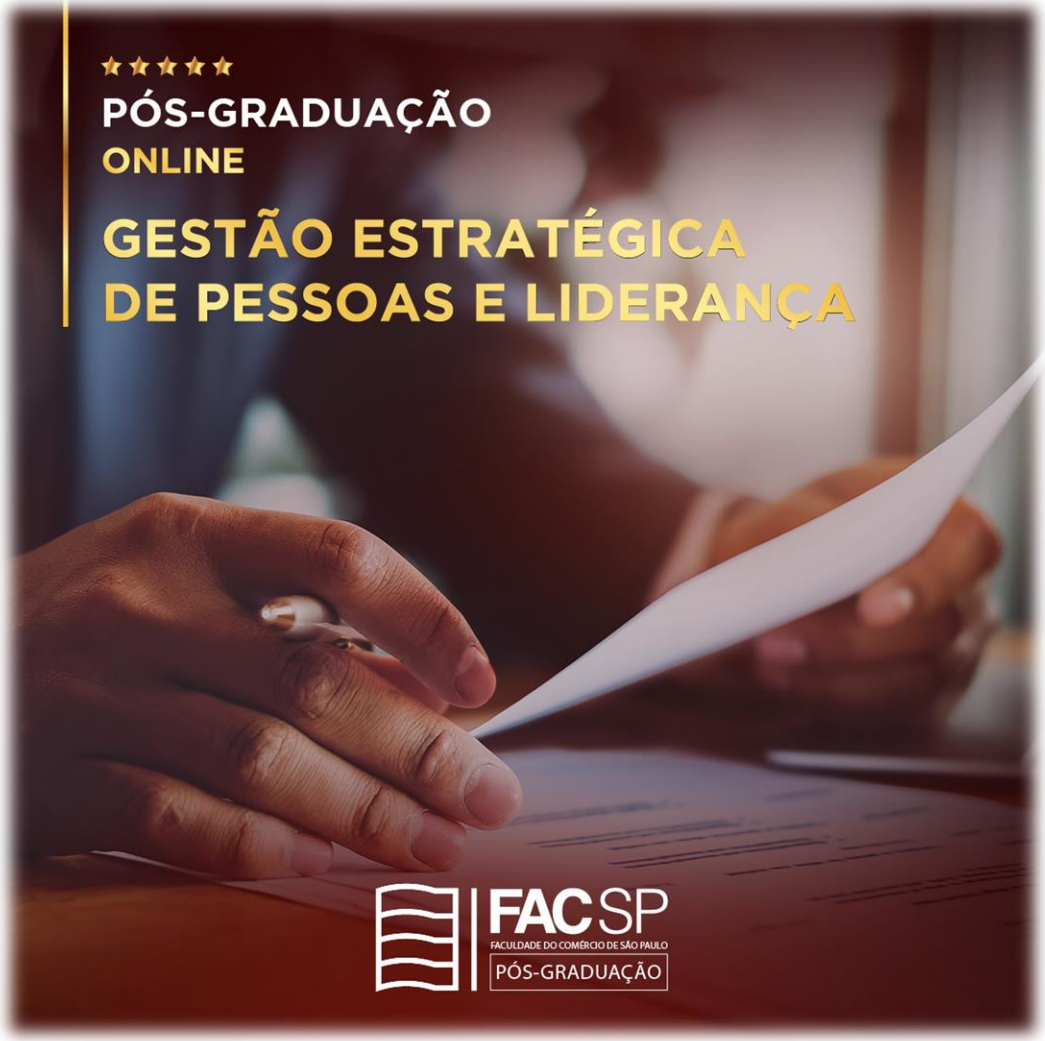
+ Início das Inscrições - 01/09/2023
+ Início das Aulas - 02/10/2023
+ Matrículas Até - 31/10/2023
+ Conclusão do Curso 24 meses
+ Início em Agosto/23 - Término em Maio/25 Novembro/25 (2 anos e meio)

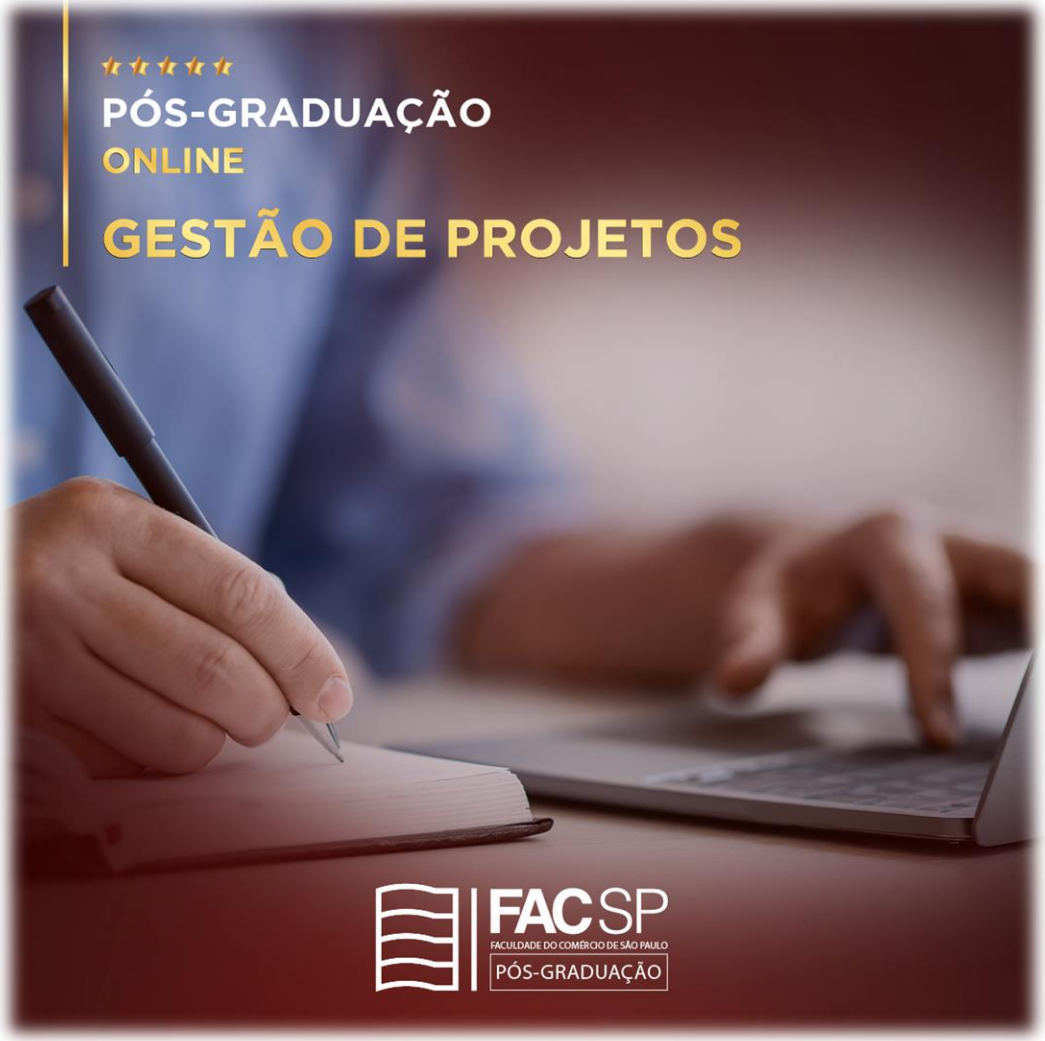
Nova Entrada Pós-Graduação - Outubro - CICLO 2023.2.2

+ Início das Inscrições - 01/09/2023
+ Início das Aulas - 05/10/2023
+ Matrículas Até - 31/10/2023
+ Conclusão do Curso 18 meses
+ Início em Set/23 - Término em Março/25 (1 anos e meio)

PÓS-GRADUAÇÃO
ONLINE
COMÉRCIO EXTERIOR
E NEGÓCIOS INTERNACIONAIS
FACSP
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO
PÓS-GRADUAÇÃO

PÓS-GRADUAÇÃO
ONLINE
GESTÃO ESTRATÉGICA
DE NEGÓCIOS
FACSP
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO
PÓS-GRADUAÇÃO


PÓS-GRADUAÇÃO
ONLINE
GESTÃO ESTRATÉGICA
DE PESSOAS E LIDERANÇA
FACSP
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO
PÓS-GRADUAÇÃO


PÓS-GRADUAÇÃO
ONLINE
GESTÃO DE PROJETOS
FACSP
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO
PÓS-GRADUAÇÃO

Pós-Graduação

Pós-Graduação

https://edu.facsp.com.br/posgraduacao/

FACSP
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO

Pós-Graduações FAC-SP

Pós-graduação em Negócios e Mkt Digital

PERÍODO	DISCIPLINAS	CH	Metodologia
1º	GESTÃO DE PROJETOS PARA O VAREJO	24	Remoto
1º	GESTÃO DA INOVAÇÃO PARA O VAREJO	24	EAD
1º	GESTÃO ESTRATÉGICA DE VAREJO	24	EAD
1º	ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO	24	EAD
		120	
2º	PESQUISA DIGITAL	24	EAD
2º	MARKETING DIGITAL	24	EAD
2º	ENTENDIMENTO DO CONSUMIDOR DIGITAL	24	EAD
2º	GESTÃO DE CONTEÚDO E BRANDED CONTENT	24	Remoto
2º	BIG DATA PARA O COMÉRCIO	24	Remoto
		120	
3º	DIREITO DIGITAL	24	EAD
3º	E-COMMERCE	24	EAD
3º	PLANEJAMENTO DE MÍDIAS DIGITAIS	24	Remoto
3º	LIDERANÇA NA PRÁTICA	24	EAD
3º	ANALYTICS (INDICADORES/MÉTRICAS E MONITORAMENTO)	24	Remoto
3º	REDES SOCIAIS E MOBILE MARKETING	24	EAD
		144	
TOTAL		360	120 H - Remoto 240 H - EAD

Pós-graduação em Logística Empresarial Estratégica

PERÍODO	DISCIPLINAS	CH	Metodologia
1º	GESTÃO DE PROJETOS PARA O VAREJO	24	Remoto
1º	GESTÃO DA INOVAÇÃO PARA O VAREJO	24	EAD
1º	GESTÃO ESTRATÉGICA DE VAREJO	24	EAD
1º	ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO	24	EAD
		120	
2º	GESTÃO DE OUTSORCING	24	EAD
2º	GESTÃO DE RISCOS E LEGISLAÇÃO EM LOGÍSTICA	24	EAD
2º	GESTÃO DE CUSTOS LOGÍSTICOS	24	Remoto
2º	GESTÃO DA QUALIDADE E DE PROCESSOS	24	EAD
2º	AUDITORIA E CONTROLE LOGÍSTICO	24	Remoto
		120	
3º	LOGÍSTICA DE SUPRIMENTOS	24	EAD
3º	LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO	24	Remoto
3º	LOGÍSTICA DE SERVIÇOS	24	Remoto
3º	LIDERANÇA NA PRÁTICA	24	EAD
3º	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	24	EAD
3º	LOGÍSTICA REVERSA	24	EAD
		144	
TOTAL		360	120 H - Remoto 240 H - EAD

FACSP
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO

Pós-Graduações FAC-SP

Pós-graduação em Gestão Financeira e Controladoria			
PERÍODO	**DISCIPLINAS**	**CH**	**Metodologia**
1º	GESTÃO DE PROJETOS PARA O VAREJO	24	Remoto
1º	GESTÃO DA INOVAÇÃO PARA O VAREJO	24	EAD
1º	GESTÃO ESTRATÉGICA DE VAREJO	24	EAD
1º	ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO	24	EAD
		120	
2º	FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA	24	EAD
2º	MATEMÁTICA FINANCEIRA	24	EAD
2º	INSTRUMENTOS DERIVATIVOS FINANCEIROS	24	EAD
2º	CONTROLADORIA E AUDITORIA	24	Remoto
2º	CONTABILIDADE GERENCIAL	24	Remoto
		120	
3º	ORÇAMENTO EMPRESARIAL	24	Remoto
3º	MENSURAÇÃO E DESEMPENHO	24	EAD
3º	MERCADO FINANCEIRO	24	EAD
3º	LIDERANÇA NA PRÁTICA	24	EAD
3º	VALUATION – VALOR DE EMPRESAS	24	Remoto
3º	CONTROLES INTERNOS E COMPLIANCE	24	EAD
		144	
TOTAL		**360**	120 H - Remoto 240 H - EAD

Pós-graduação em Gestão Estratégica de Pessoas e Liderança			
PERÍODO	**DISCIPLINAS**	**CH**	**Metodologia**
1º	GESTÃO DE PROJETOS PARA O VAREJO	24	Remoto
1º	GESTÃO DA INOVAÇÃO PARA O VAREJO	24	EAD
1º	GESTÃO ESTRATÉGICA DE VAREJO	24	EAD
1º	ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO	24	EAD
		120	
2º	ANÁLISE ESTRATÉGICA EM GESTÃO DE PESSOAS	24	Remoto
2º	CULTURA E CLIMA ORGANIZACIONAL	24	EAD
2º	COMUNICAÇÃO CORPORATIVA E INTERPESSOAL	24	EAD
2º	GESTÃO EMOCIONAL NAS ORGANIZAÇÕES	24	EAD
2º	TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS	24	Remoto
		120	
3º	GESTÃO DO DESEMPENHO HUMANO NAS ORGANIZAÇÕES	24	EAD
3º	GERENCIAMENTO DE CARREIRA, REMUNERAÇÃO E BENEFÍCIOS	24	Remoto
3º	INDICADORES DE DESEMPENHO ORGANIZACIONAL	24	EAD
3º	LIDERANÇA NA PRÁTICA	24	EAD
3º	GESTÃO DE CONFLITOS NAS ORGANIZAÇÕES E LEGISLAÇÃO TRABALHISTA EMPRESARIAL	24	Remoto
3º	CONSULTORIA EM GESTÃO DE PESSOAS	24	EAD
		144	
TOTAL		**360**	120 H - Remoto 240 H - EAD

Pós-Graduações FAC-SP

Pós-graduação em Gestão Estratégica de Negócios			
PERÍODO	**DISCIPLINAS**	**CH**	**Metodologia**
1º	GESTÃO DE PROJETOS PARA O VAREJO	24	Remoto
1º	GESTÃO DA INOVAÇÃO PARA O VAREJO	24	EAD
1º	GESTÃO ESTRATÉGICA DE VAREJO	24	EAD
1º	ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO	24	EAD
		120	
2º	ANÁLISE DE MERCADO E VAREJO 4.0	24	EAD
2º	ANÁLISE DE INVESTIMENTOS	24	Remoto
2º	MARKETING ESTRATÉGICO E DIGITAL	24	EAD
2º	GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS	24	EAD
2º	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	24	Remoto
		120	
3º	OPERAÇÕES E LOGÍSTICA	24	Remoto
3º	GESTÃO DA QUALIDADE E DE PROCESSOS	24	Remoto
3º	GESTÃO DA MUDANÇA ORGANIZACIONAL	24	EAD
3º	LIDERANÇA NA PRÁTICA	24	EAD
3º	ESTRATÉGIAS DE EFICIÊNCIA ORGANIZACIONAL	24	EAD
3º	INDICADORES DE DESEMPENHO ORGANIZACIONAL	24	EAD
		144	
TOTAL		**360**	120 H - Remoto 240 H - EAD

Pós-graduação em Gestão de Comércio Exterior e Negócios Internacionais			
PERÍODO	**DISCIPLINAS**	**CH**	**Metodologia**
1º	GESTÃO DE PROJETOS PARA O VAREJO	24	Remoto
1º	GESTÃO DA INOVAÇÃO PARA O VAREJO	24	EAD
1º	GESTÃO ESTRATÉGICA DE VAREJO	24	EAD
1º	ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO (INTERNACIONAL)	24	EAD
		120	
2º	AMBIENTE ECONÔMICO GLOBAL	24	EAD
2º	GESTÃO DE OPERAÇÕES DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO	24	Remoto
2º	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	24	EAD
2º	GEOPOLÍTICA E GEOESTRATÉGIA	24	EAD
2º	TRIBUTAÇÃO NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO	24	Remoto
		120	
3º	GESTÃO FINANCEIRA DO COMÉRCIO EXTERIOR	24	Remoto
3º	INTELIGÊNCIA DE MERCADOS INTERNACIONAL	24	Remoto
3º	LIDERANÇA NA PRÁTICA	24	EAD
3º	MARKETING INTERNACIONAL	24	EAD
3º	DIREITO INTERNACIONAL	24	EAD
3º	MULTILATERALISMO E BLOCOS ECONÔMICOS	24	EAD
		144	
TOTAL		**360**	120 H - Remoto 240 H - EAD

Metodologia

- Sala de Aula Virtual - AVA
- Chat Online
- Fóruns
- Biblioteca Online
- Calendário Acadêmico
- Módulos
- Avaliações
- Materiais Interativos

Plataforma AVA

https://facsp.com.br/

Sala de Aula Virtual – AVA

Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) ou a Sala de Aula Virtual: É a plataforma onde o aluno tem acesso aos recursos e ferramentas de estudo.

- A Sala de Aula Virtual conta com um layout moderno, adaptada para o acesso por qualquer dispositivo móvel.
- Atividade síncrona e assíncrona.
- Relatórios para o acompanhamento e evolução dos alunos.

Biblioteca Online

Biblioteca A: Oferece aos alunos e professores a possibilidade de consulta ao acervo de grandes editoras, como GrupoA, GEN, Atlas, Manole, Saraiva, entre outros.

Avaliações

- **Sistema de Avaliação:** A avaliação da aprendizagem nas disciplinas a distância ocorre durante o processo, podendo ser realizada por meio dos Fóruns, Atividades de Pesquisa e/ou Questionários online.

- **Prova Substitutiva:** Poderá realizar a Prova Substitutiva os alunos que não realizaram a avaliação presencial (para essa avaliação será cobrada uma taxa) ou que não atingiram a média de aprovação (5,0).

- **Dependência:** Caso, após a realização da prova substitutiva, o aluno não atingir a média suficiente nas disciplinas, o mesmo estará reprovado e deverá realizar a(s) respectiva(s) disciplina(s) em outro momento, como regime de dependência.

Chat Online

Este recurso possibilita a interação síncrona, ou seja, que acontece em tempo real entre os alunos e seus professores, com dia e hora marcado, propiciando assim o esclarecimento de dúvidas.

Calendário Acadêmico

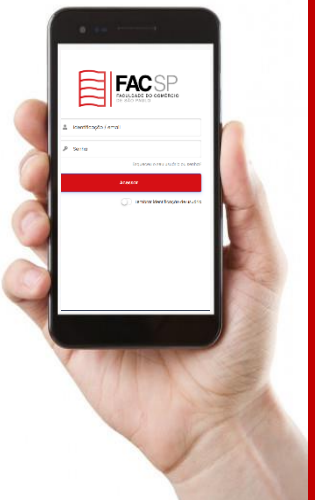
Cronograma composto pelos prazos de início e término das atividades do semestre. Disponível no AVA.

Calendário Geral EAD - 2º Semestre/2021

	Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Legenda	
Julho					1	2	3	01 a 31 - Período de Captação e Matrícula	
	4	5	6	7	8	9	10		
	11	12	13	14	15	16	17		
	18	19	20	21	22	23	24		
	25	26	27	28	29	30	31		
Agosto								01 a 31 - Período de Captação e Matrícula	
	1	2	3	4	5	6	7		
	8	9	10	11	12	13	14		
	15	16	17	18	19	20	21		
	29	30	31						
Setembro				1	2	3	4	01 - Início das Aulas - liberação das disciplinas *(Aproximação c/ Mercado de Trabalho, Introd. à Economia, Matemática Comercial, Projeto Integrador 1 e AC)*	7 - Independência do Brasil
	5	6	7	8	9	10	11		
	12	13	14	15	16	17	18	15 - Data limite para ingresso de calouros	01 a 10 - Ambientação
	19	20	21	22	23	24	25	20 - Início da realização das atividades N1	
	26	27	28	29	30			22 - Limite p/ Solicitação Aproveitamento de Estudos	
Outubro						1	2	15 - Prazo de finalização das atividades N1	12- Nossa Senhora Aparecida
	3	4	5	6	7	8	9		
	10	11	12	13	14	15	16	22 a 31 - Avaliação Institucional - Período de Avaliação N2	
	17	18	19	20	21	22	23		
	24	25	26	27	28	29	30		
	31								

Materiais Interativos

Material interativo e multiplataformas, o que possibilita aos alunos e professores, acessar de qualquer dispositivo conectado a internet.



Fóruns

Os fóruns são realizados em todas as disciplinas, com o objetivo de trazer a reflexão sobre os diversos temas abordados durante a aula. São disponibilizados alguns tipos de fóruns:

SUPORTE ACADÊMICO:

- **Fórum de Dúvidas e Orientação de Estudos** - Este é o espaço onde os alunos poderão postar suas dúvidas referentes à disciplina e obter orientações para o melhor aproveitamento em seus estudos;

- **Fórum de Debates Pedagógicos** - Este fórum avalia de maneira qualitativa os assuntos abordados pelo professor, sendo contabilizado no sistema de avaliação;

SUPORTE TECNOLÓGICO:

- **Fale como o Suporte Técnico** - Por meio deste fórum os alunos podem entrar em contato com a equipe de suporte de EaD e esclarecer suas dúvidas TÉCNICAS sobre o SISTEMA.

Módulos

Os cursos de Graduação são organizados por módulos. Cada semestre é composto por dois módulos e em cada módulo estão organizados com aproximadamente três disciplinas que dispõem de material didático, vídeo-aulas, fóruns, chats, avaliações online e suporte; todos disponíveis na sala de aula virtual. Os módulos têm duração de 2 meses cada um.

- **Módulo Ambientação:** Tem o objetivo de proporcionar aos alunos todas as orientações necessárias para que eles conheçam a nossa metodologia para conseguir realizar o curso com mais tranquilidade. No módulo ambientação os alunos têm acesso ao calendário acadêmico; manual do aluno; vídeos de orientação de acesso; suporte online, etc.

Critério de Avaliação

O sistema de avaliação será composto por atividades online e avaliação presencial (regimental), onde para aprovação na disciplina será preciso obter média final (MF) ≥ **5,0**

Legenda:
MF = Média Final
N1 = atividades online = 40%
N2 = avaliação regimental = 60%

MF = (N1) + (N2) / 2

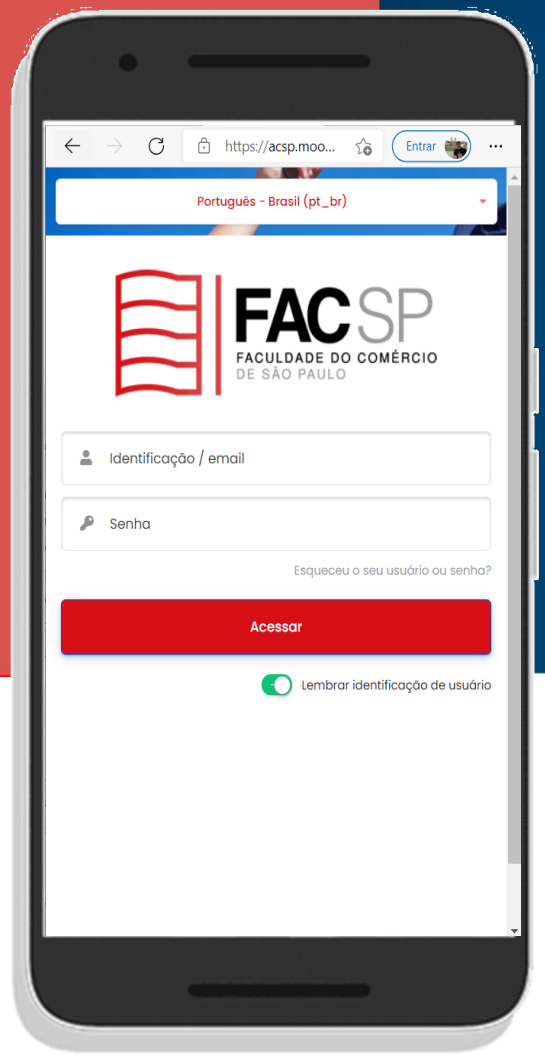
FAC [EAD]+

Português - Brasil (pt_br)

Polos FAC

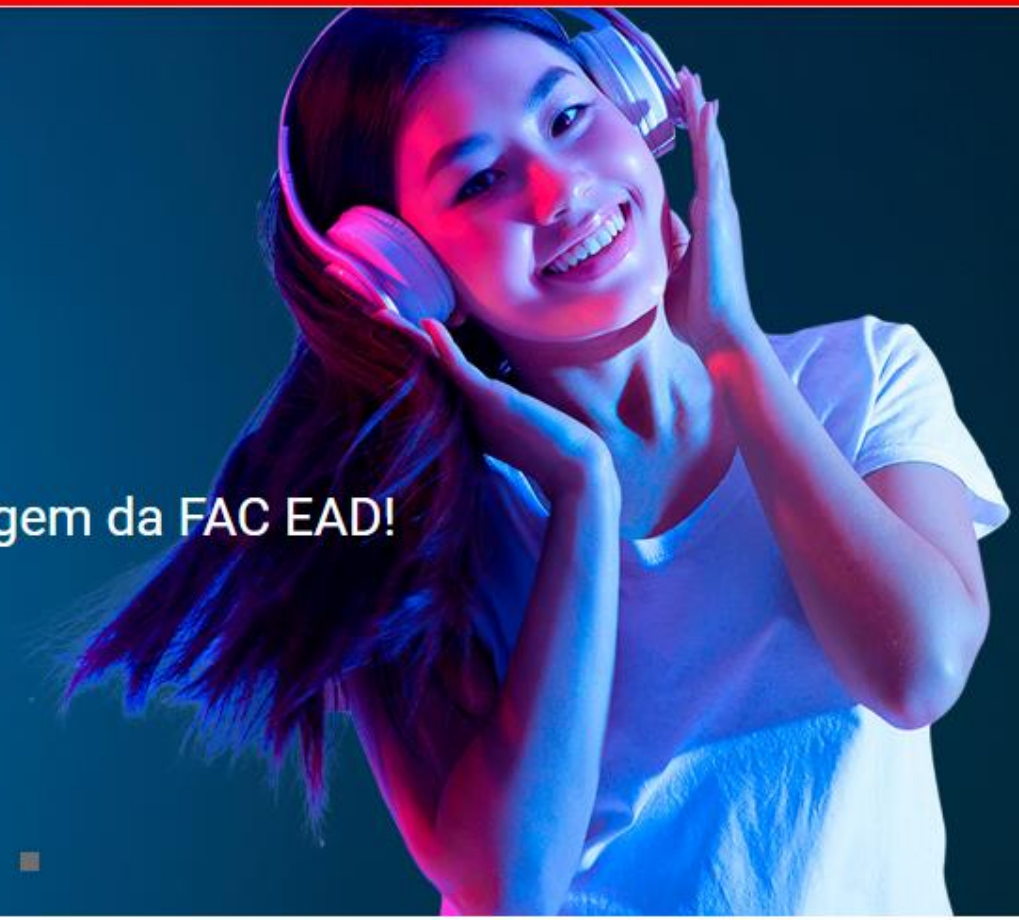
Página inicial

Painel



SEJA BEM-VINDO

Ao Ambiente Virtual de Aprendizagem da FAC EAD!



Página inicial
Painel
Disciplinas

FAC [EAD]+: Painel

Cursos acessados recentemente

2º Período
2023.1 - Projeto I...

1º Período
2022.2 Bloco 2 - I...

1º Período
2022.2 Bloco 2 - I...

Resumo dos cursos

Todos (exceto removidos da visualização)
Nome do curso
Cartão

Linha do tempo

quarta, 15 março

Entrega - Projeto Integrad...
2023.1 - Projeto Integrador 2
23:59
Adicionar envio

Mostrar 5

Arquivos privados

Nenhum arquivo disponível

Gerenciar arquivos privados...

Conteúdo do curso

1. MÓDULO 01 :
2. MÓDULO 02:
3. MÓDULO 03:
4. MÓDULO 04:
5. Desativar navegação animad
6. Preferência dos dados

Navegação do Curso

Meus Cursos

Navegação do Site

Este será nosso canal de comunicação para todas as atividades acadêmicas pertinentes à sua plataforma, disciplinas e Secretaria. Exemplo: orientações sobre calendários, início e término da disciplina, prazo para realização das atividades avaliativas, provas, etc.

Suporte Acadêmico

Esse fórum será a ferramenta de comunicação exclusiva dos alunos junto ao Professor (a) Tutor (a). Será por esta ferramenta que iremos nos comunicar com Professor (a) Tutor (a) para auxiliar no esclarecimento de dúvidas em relação ao material teórico, às videoaulas, atividades e fóruns.

Mini Currículo Professor(a) Conteudista

Mini Currículo Professor(a) Tutor(a)

Plano de Ensino

Material Complementar

Progresso %	Progresso %	Progresso %	Progresso %
33	0	14	86
MÓDULO 01 :	MÓDULO 02:	MÓDULO 03:	MÓDULO 04:

MÓDULO 01 :

MÓDULO 02:

MÓDULO 03:

MÓDULO 04:

MÓDULO 04:

PÁGINA
Videoaula 1 - Abordagem Estratégica (parte 1)

PÁGINA
Videoaula 1 - Abordagem Estratégica (parte 2)

PÁGINA
Videoaula 2 - Teoria da Decisão e Abordagens Contemporâneas

PASTA
Material de Aula

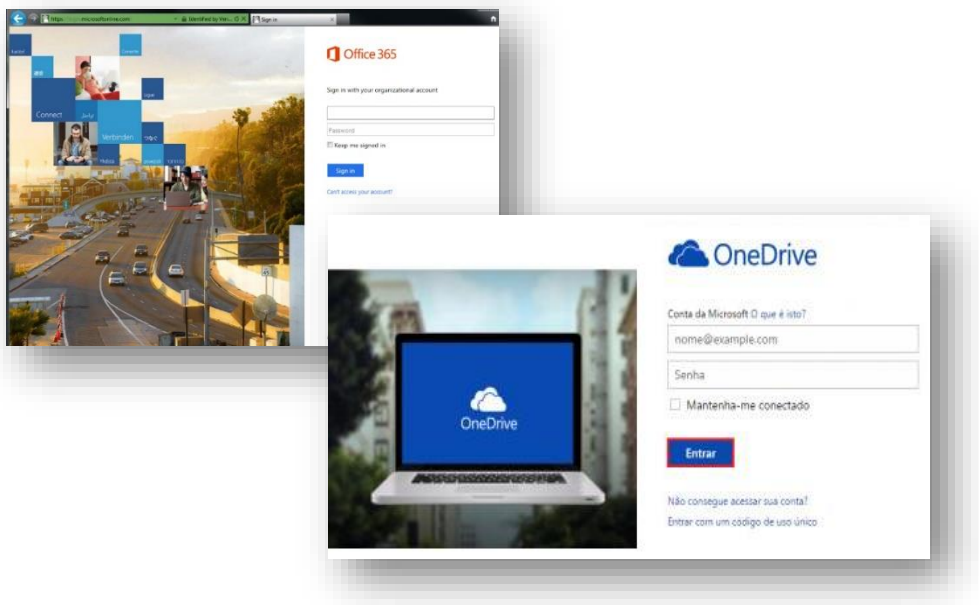
PDF
E-book

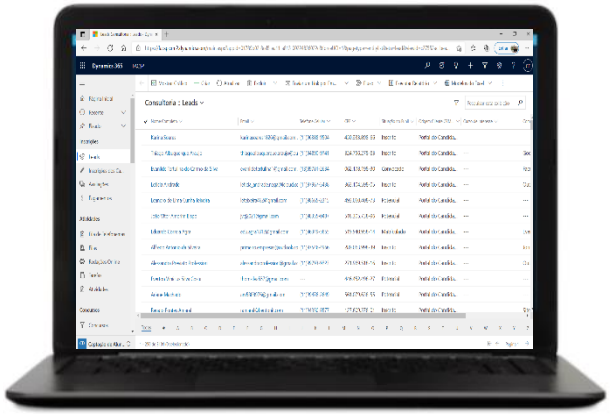
QUESTIONÁRIO
N1 - Avaliação

FÓRUM
N1 - Fórum avaliativo

Ferramentas de Suporte

- E-mail Padrão
- Armazenamento em Nuvem
- Chat Online
- CRM Educacional





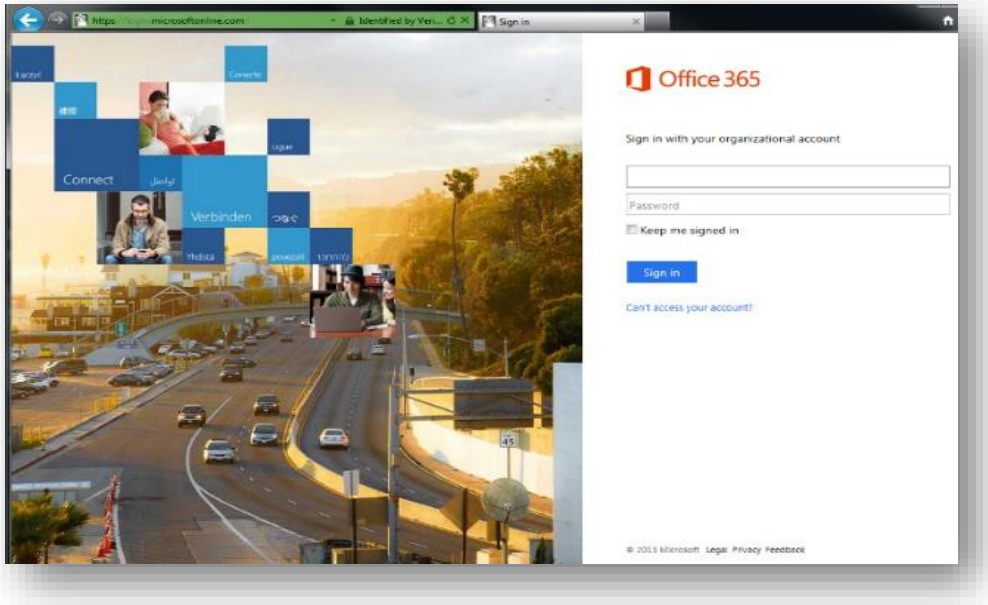
E-mail Padrão

Ferramentas de Suporte Online

- Canal prioritário para comunicação externa e interna (área comercial e acadêmica);

- 01(um) e-mail padrão, através do Office 365 da Microsoft. O acesso é gratuito e o *login* e senha são disponibilizados logo após o treinamento;

- As mensagens devem ser acessadas diariamente, mais de uma vez ao dia, tanto pelo coordenador do Polo, quanto pelo consultor comercial, de acordo com o direcionamento ao destinatário.



Armazenamento em Nuvem: *OneDrive*

Ferramentas de Suporte Online

- Ferramenta de armazenamento na nuvem da Microsoft para contas de e-mail no Outlook;

- Permite acessar os seus arquivos a partir de qualquer lugar, para isto é necessário apenas internet. *(Ficha de cadastro de aluno).*

Chat Online: *Skype for Business*

Ferramentas de Suporte Online

- Ferramenta para relacionamento com a supervisão comercial;
- Acesso através o e-mail padrão;
- Acesso à ferramenta.

Estrutura de Comunicação

Suportes

FAC
FACULDADE DO COMÉRCIO

POLOS

RESPONSÁVEL	E-MAIL	TELEFONE	ATIVIDADES RELACIONADAS
FINANCEIRO/CONTÁBIL	repasse@facsp.com.br	(11) 5198-6866 Opção 2	Cadastro financeiro do polo Dados bancários Remessa mensal - faturamento do polo
FINANCEIRO	financeiroaluno@facsp.com.br	(11) 5198-6866 Opção 2	Boletos Negociações Alteração de data de vencimento
OPERACIONAL/COMERCIAL Wellington Luis da Conceição	wellington.luis@facsp.com.br	(11) 96906-6610 (11) 5198-6866 Opção 5	Contrato com polos (abertura de polos) Convênios Marketing Metas comerciais Operação do polo Planos de ação Treinamentos
RELACIONAMENTO	relacionamento@facsp.com.br	(11) 97519-9429	Cancelamento Trancamento Evasão
SECRETARIA ACADÊMICA	secretaria@facsp.com.br	(11) 5198-6866 Opção 3	Análise de dispensa de disciplinas Avaliação N1 (na plataforma) e N2/SUB (prova presencial no polo) Declaração (matrícula, colação de grau) Documentos dos alunos Efetivação de matrícula no sistema acadêmico SIS Estágios (termo e assinatura) Listas de presença dos alunos (atividades/provas presenciais no polo) Revisão de notas das avaliações
SUPORTE/HELP DESK TI	suporte.ead@facsp.com.br	(11) 99796-9571 (11) 5198-6866 Opção 4	Acesso Microsoft TEAMS Acesso Prova Fácil Acesso Sistema Acadêmico (SIS) CRM E-mail institucional (@facsp.com.br) do polo Liberação de acesso à plataforma de estudos/ambiente virtual de aprendizagem - AVA (facsp.com)

Atualização em: 04/04/23

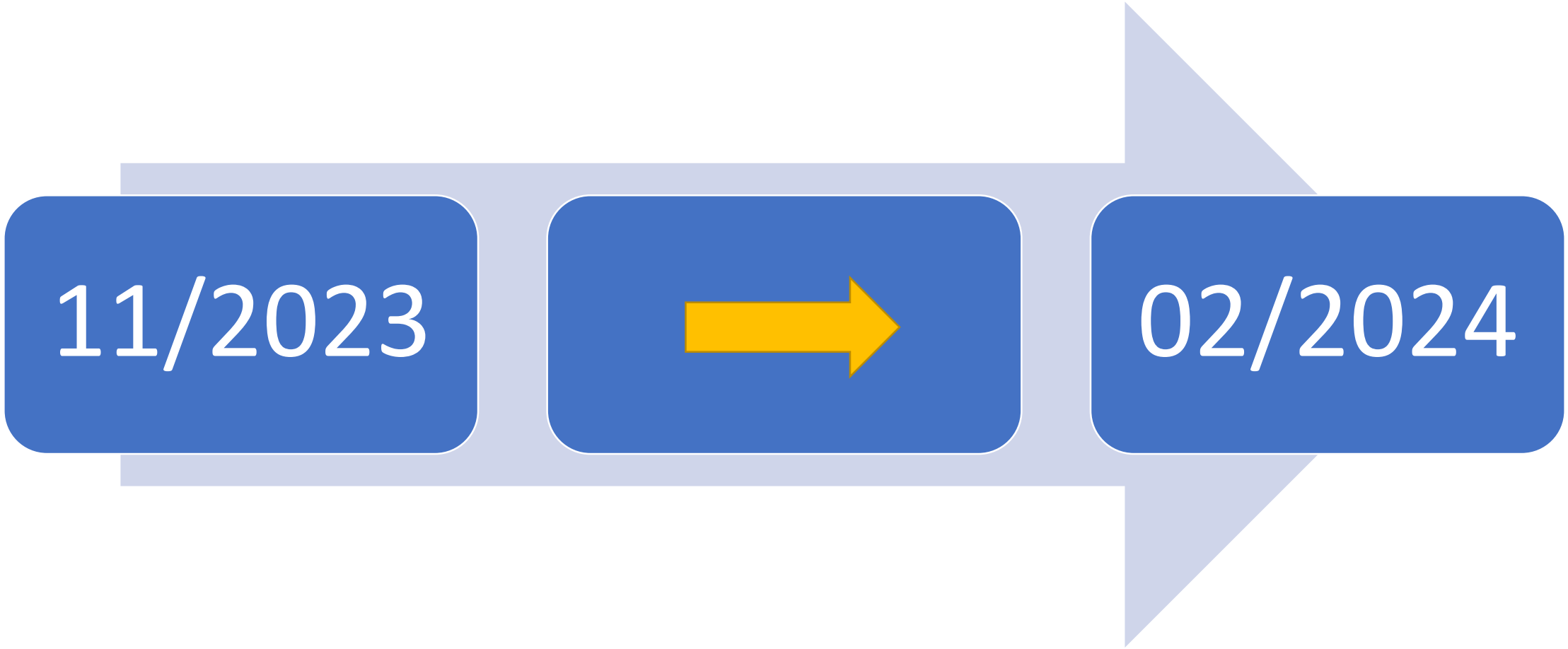
Processos

Ingresso

GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO EAD

+ Início das Aulas - FEVEREIRO
+ Início das Aulas - ABRIL
+ **Início das Aulas - AGOSTO**
+ Início das Aulas - OUTUBRO

Ciclo 2024.1.1 - verão



BASE DE LEADS - O QUE É?

Funil de vendas

BASE DE LEADS - O QUE É?

Funil de vendas

BASE DE LEADS - O QUE É?

Funil de vendas

Categoria da Oferta (Oferta) (Oferta)	Situação no Concurso
Porto Alegre	Convocado
Porto Alegre	Inscrito
Porto Alegre	Inscrito
Porto Alegre	Matriculado
Porto Alegre	Inscrito

BASE DE LEADS - COMO IDENTIFICAR QUAL STATUS?

Visual dentro do Partners

1º SITUAÇÃO NO CONCURSO - inscrito

- **FASE PORTAL CANDIDATO** – DADOS/REDAÇÃO/CURSO

2º SITUAÇÃO NO CONCURSO – Convocado

- **FASE PORTAL CANDIDATO – CONVOCADO – ELE DEVE SER A PRIORIDADE NAS ATIVAÇÕES E CONVERSÃO PARA SE TORNAR UM ALUNO**

ESSE É O LEAD MAIS IMPORTANTE! ELE JÁ FOI APROVADO NA REDAÇÃO E SÓ FALTA PAGAR A MATRÍCULA

3º SITUAÇÃO NO CONCURSO – Matriculado

- **FASE PORTAL CANDIDATO –** Pagamento através do site

ESSE É O LEAD SE TORNOU ALUNO > VENDA FEITA!

SITUAÇÃO NO CONCURSO - Desclassificado

FASE PORTAL CANDIDATO – REDAÇÃO ON LINE

ESSE É O LEAD QUE REPROVOU NA REDAÇÃO POR ALGUM MOTIVO:

NÃO COMPLETOU DE REDAÇÃO OU NÃO TEM O MINIMO DE CARACTERES

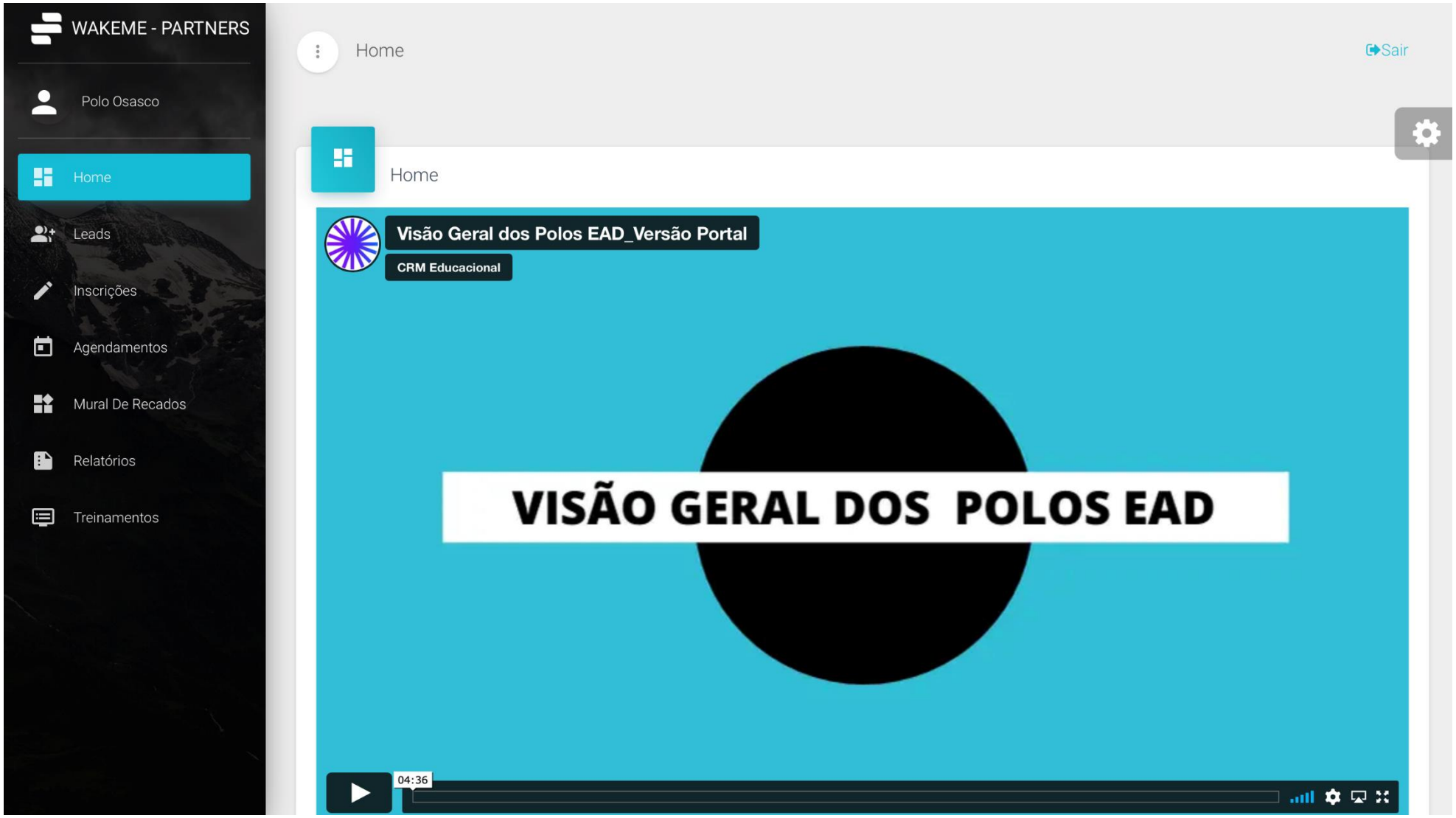
CRM EDUCACIONAL

CRM Educacional

Ferramentas de Suporte Online

https://partners.crmeducacional.com

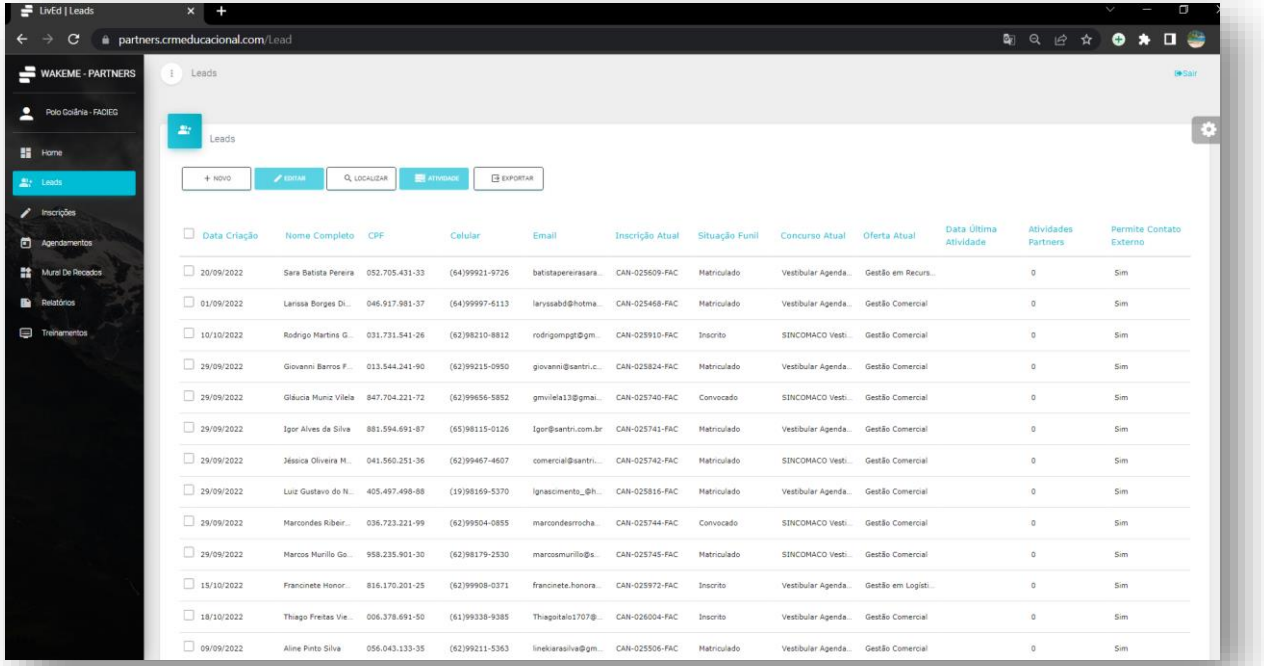
Portal de Polos

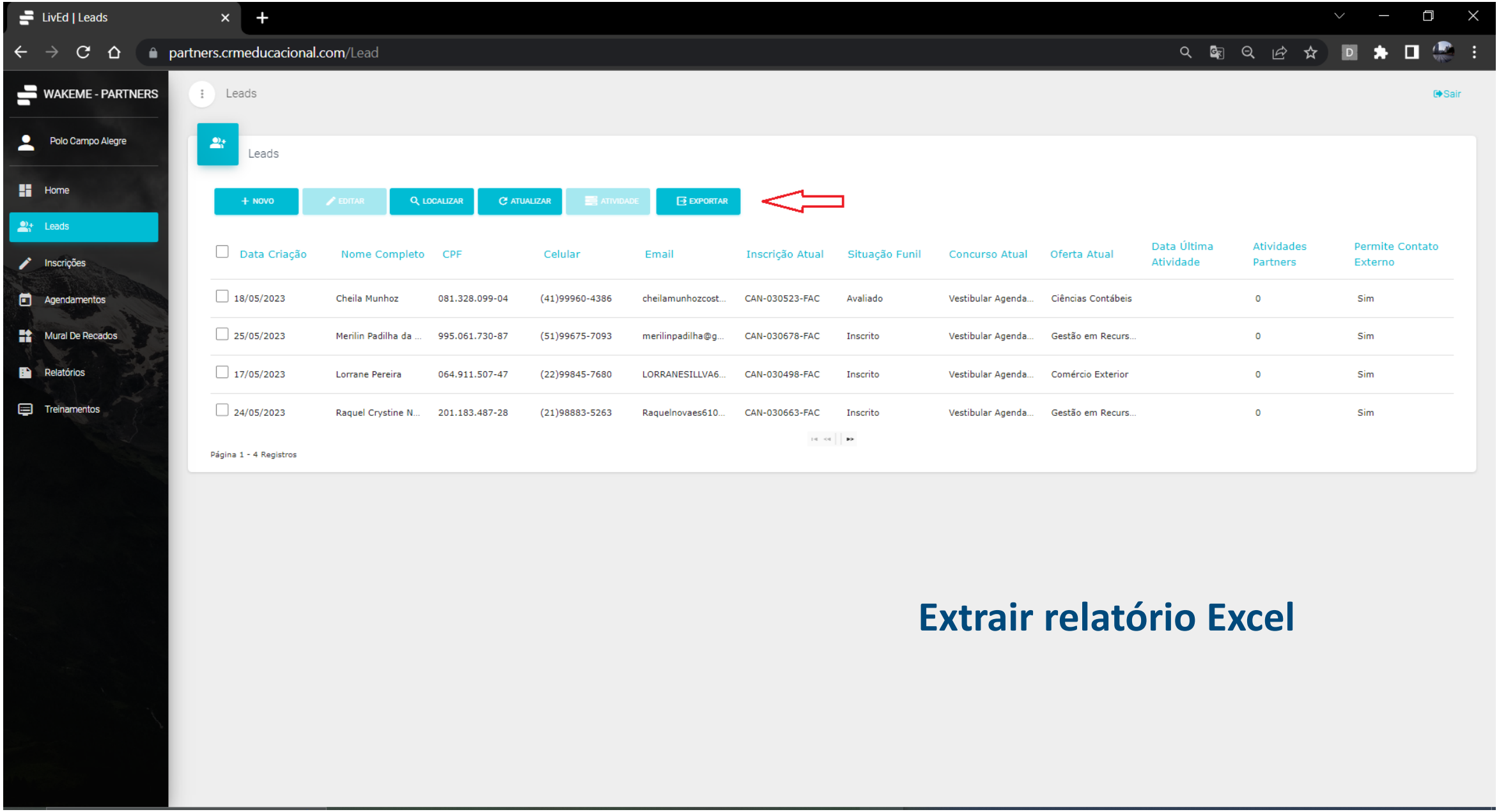


CRM Educacional

Ferramentas de Suporte Online

- Acesso a relatórios;
- Comunicação com leads;
- Funil de Vendas
- Upload de Provas Vestibular.





Extrair relatório Excel

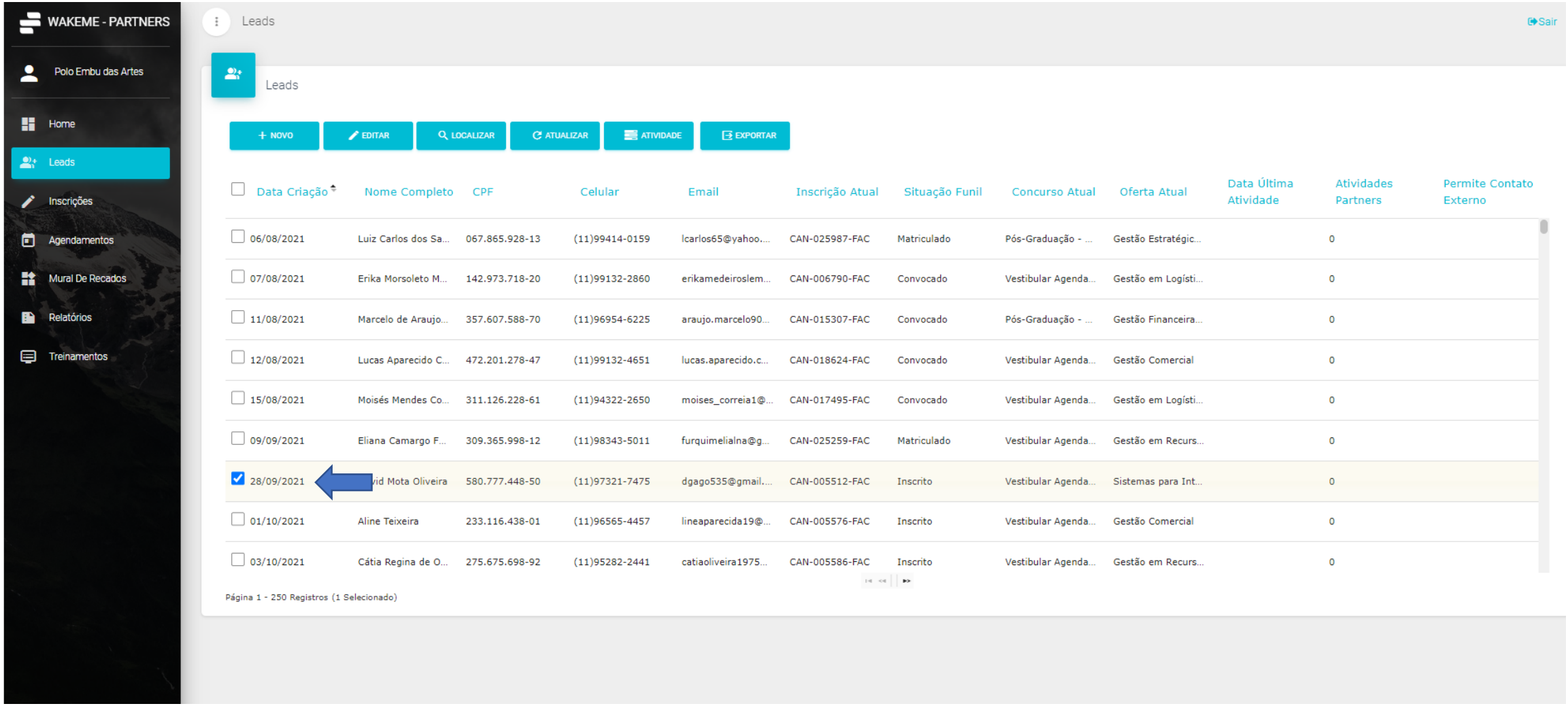
CRM Educacional

Relatório em excel para facilitar o trabalho

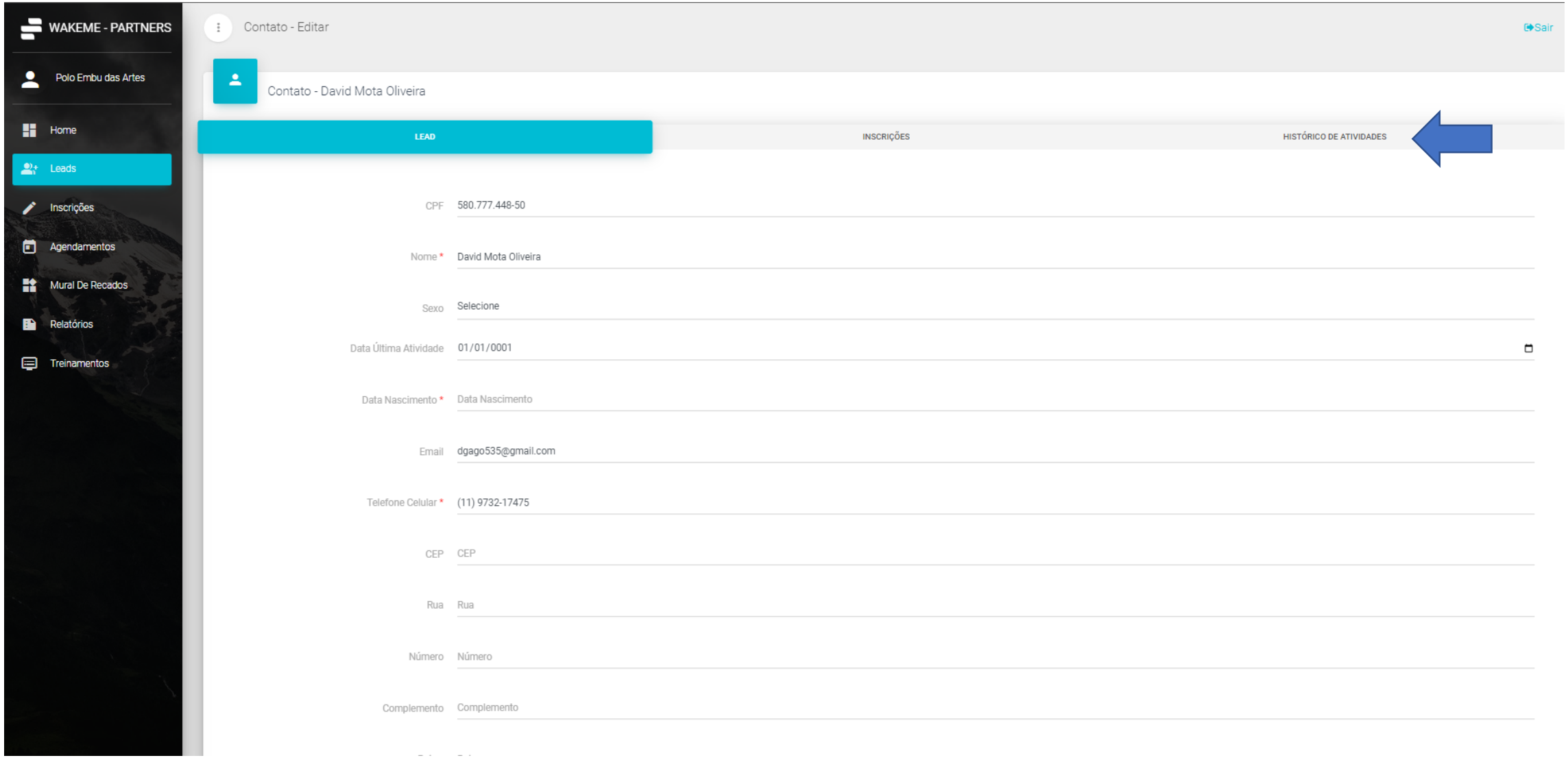
DataCriacao	NomeCompleto	CPF	TelefoneCelular	Email	InscricaoAtualName	SituacaoFunil	ConcursoOrigemNome	ConcursoAtualNome	OfertaAtualNome
18/05/2023	Cheila Munhoz	081.328.099-04	(41)99960-4386	cheilamunhozcosta@gmail.com	CAN-030523-FAC	Avaliado	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Ciências Contábeis
25/05/2023	Merilin Padilha da Silva	995.061.730-87	(51)99675-7093	merilinpadilha@gmail.com	CAN-030678-FAC	Inscrito	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Gestão em Recursos Humanos
17/05/2023	Lorrane Pereira	064.911.507-47	(22)99845-7680	LORRANESILLVA6@GMAIL.COM	CAN-030498-FAC	Inscrito	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Comércio Exterior
24/05/2023	Raquel Crystine Novaes Vieira	201.183.487-28	(21)98883-5263	Raquelnovaes610@gmail.com	CAN-030663-FAC	Inscrito	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Vestibular Agendado Online EAD - 2023/2	Gestão em Recursos Humanos

Tabular as atividades Ativa ou Receptiva

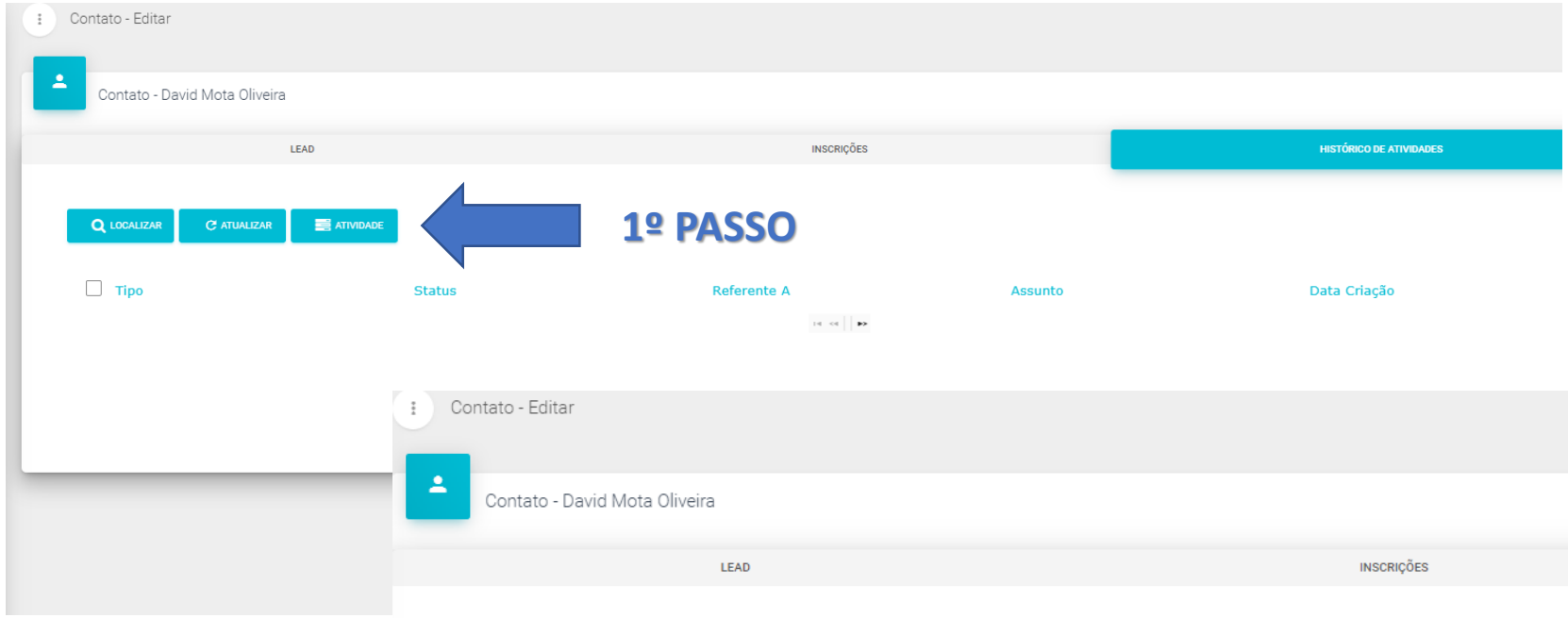
TABULAR ACIONAMENTOS PARTNERS

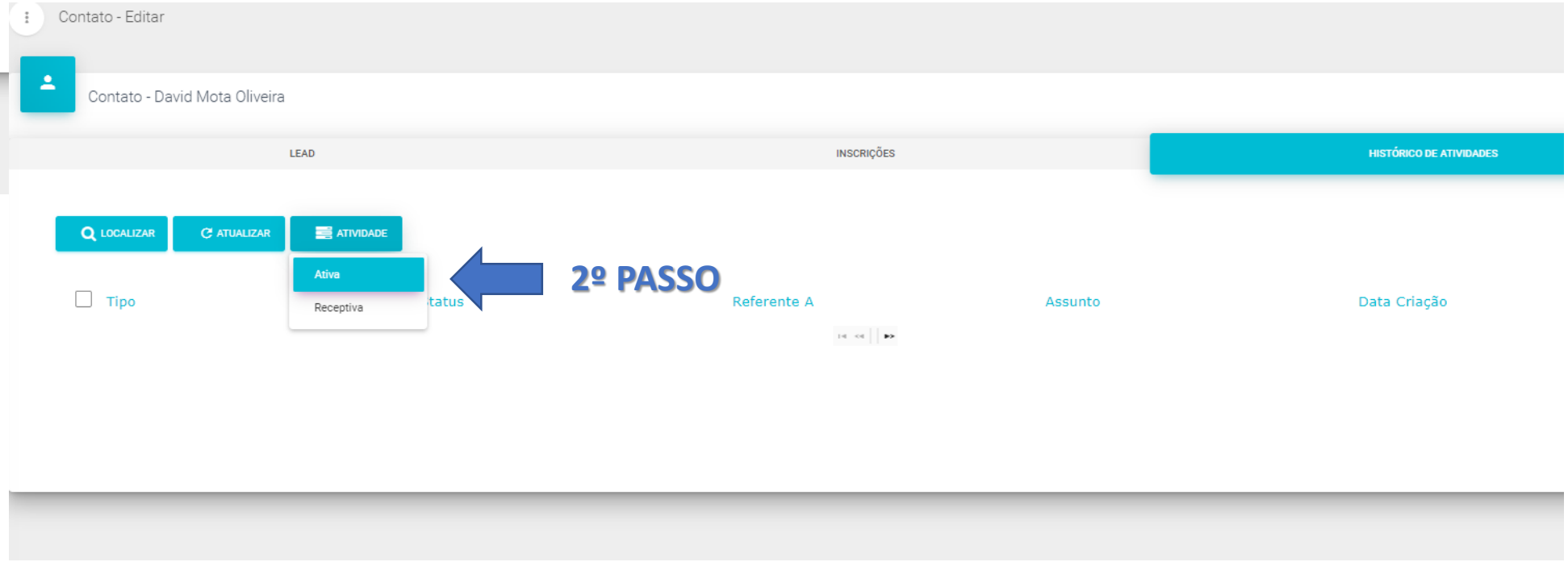


TABULAR ACIONAMENTOS PARTNERS

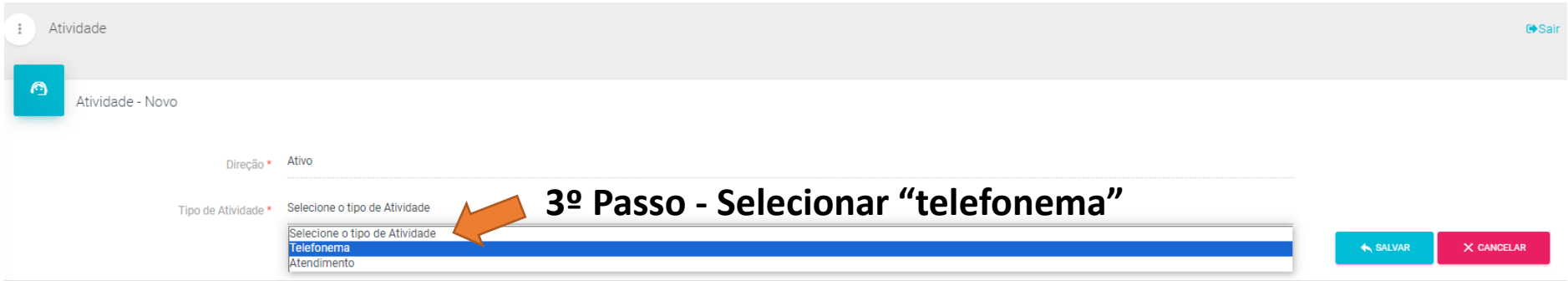


TABULAR ACIONAMENTOS PARTNERS

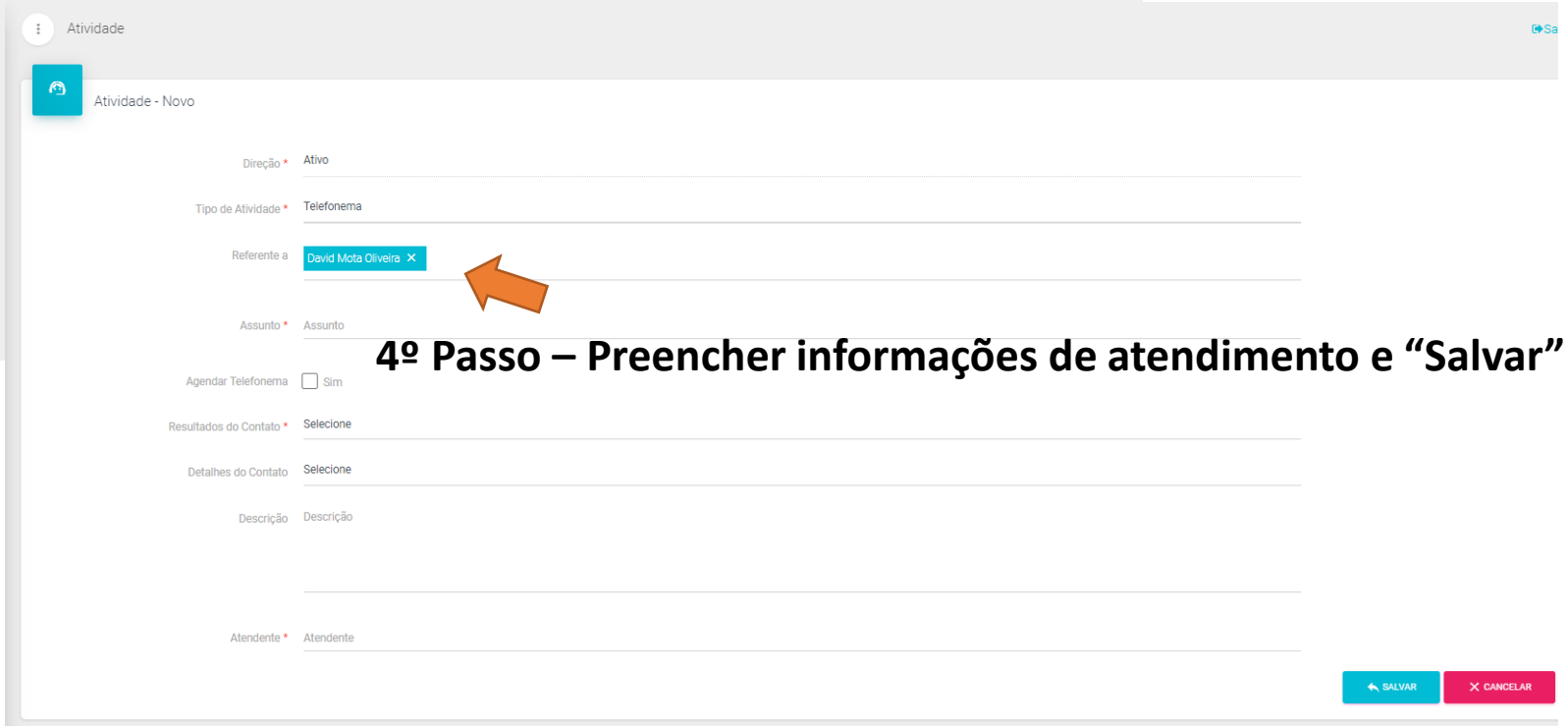




TABULAR ACIONAMENTOS PARTNERS

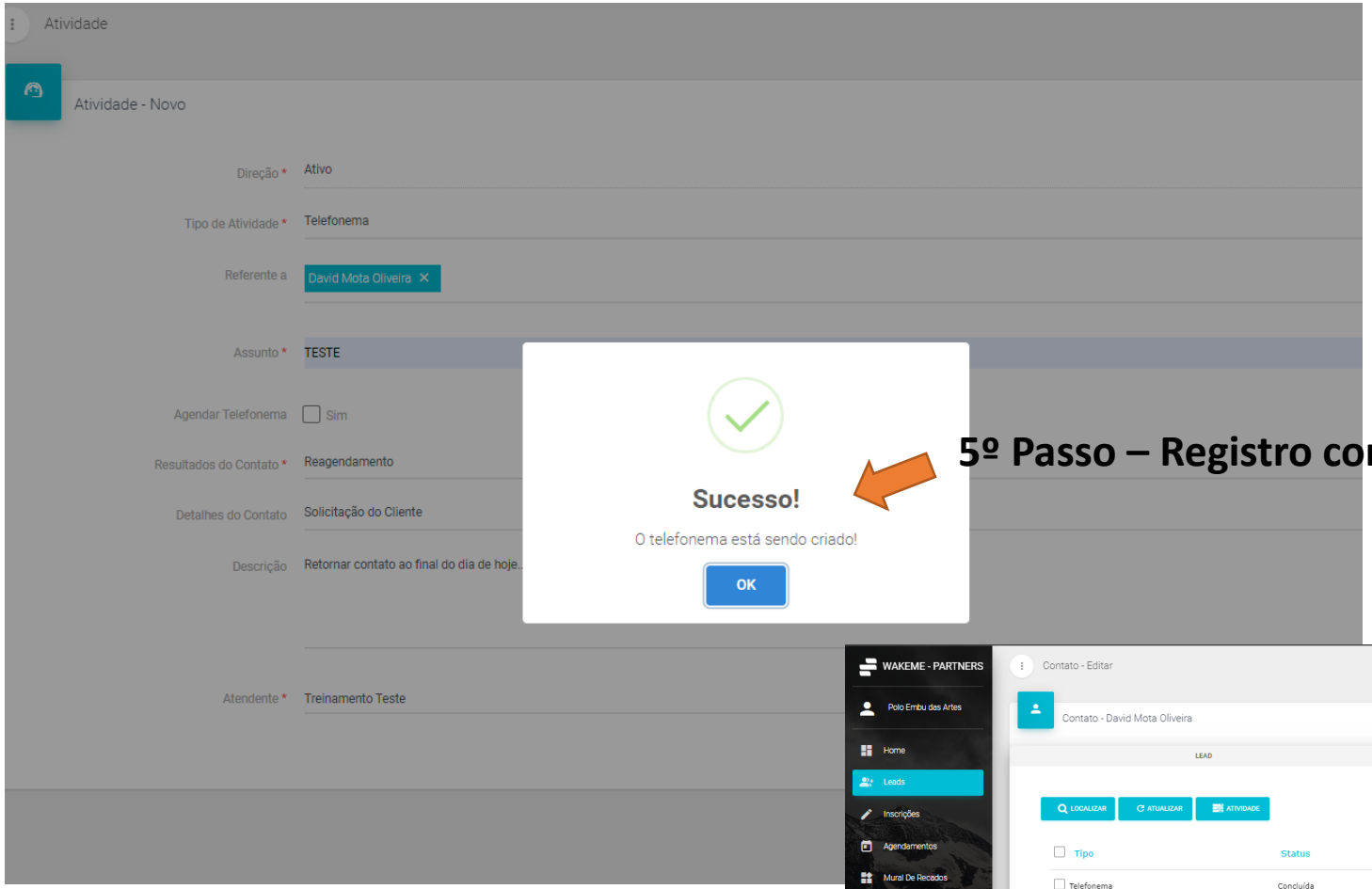


3º Passo - Selecionar “telefonema”

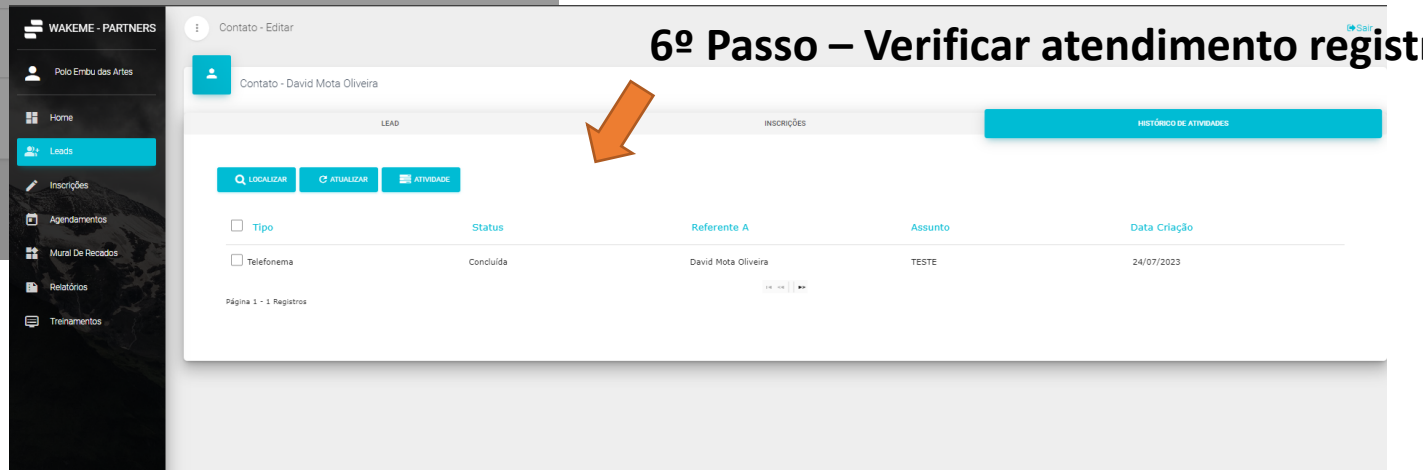


4º Passo – Preencher informações de atendimento e “Salvar”

CRM Partners - Polo



5º Passo – Registro concluído



6º Passo – Verificar atendimento registrado

Inscrição site – FACSP.COM.BR

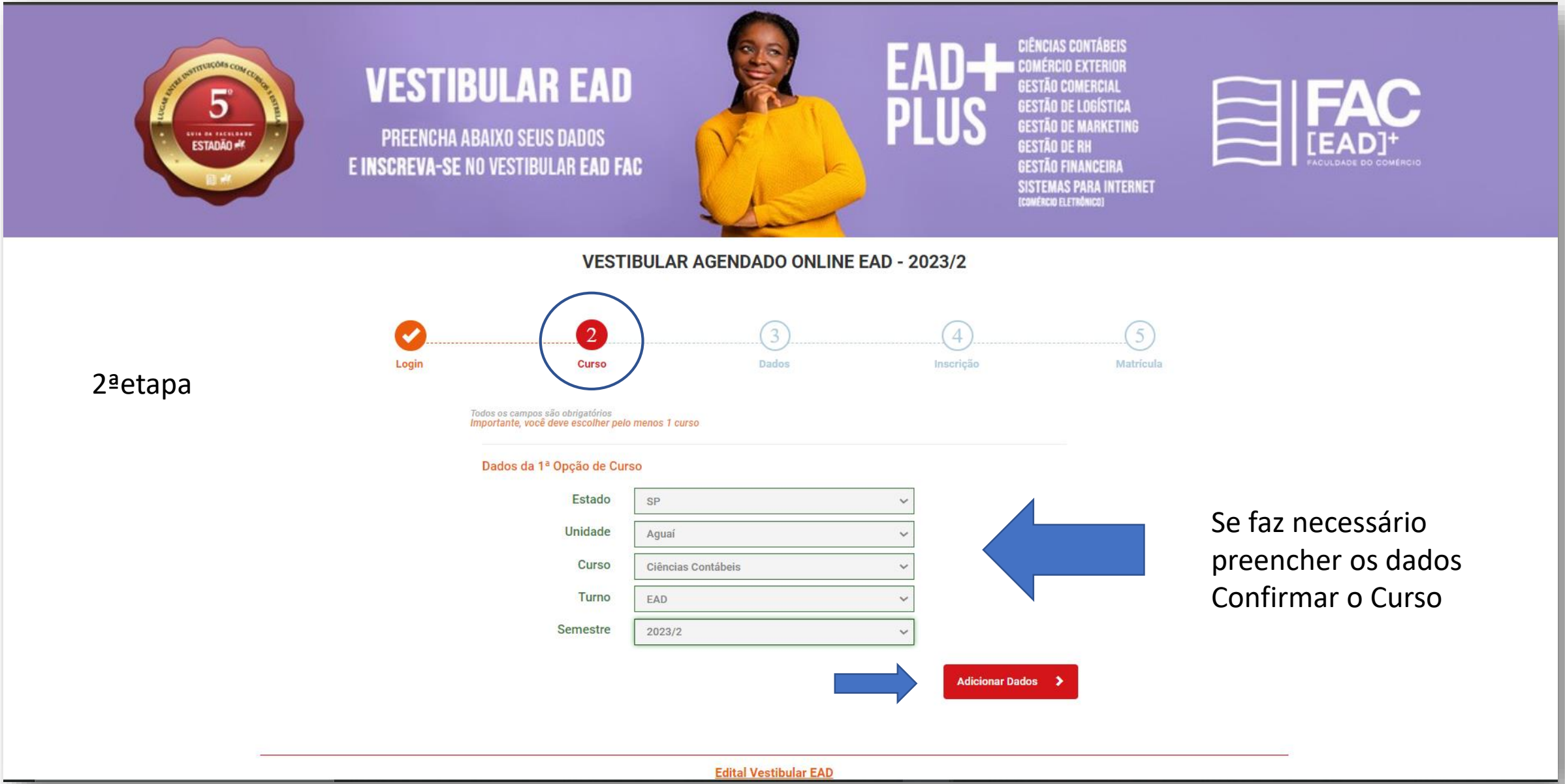
INSCRIÇÃO SITE

Inscrição site

1ªetapa

Naturalmente a maior procura e consequentemente será pelo **VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD**

Portal de Polos

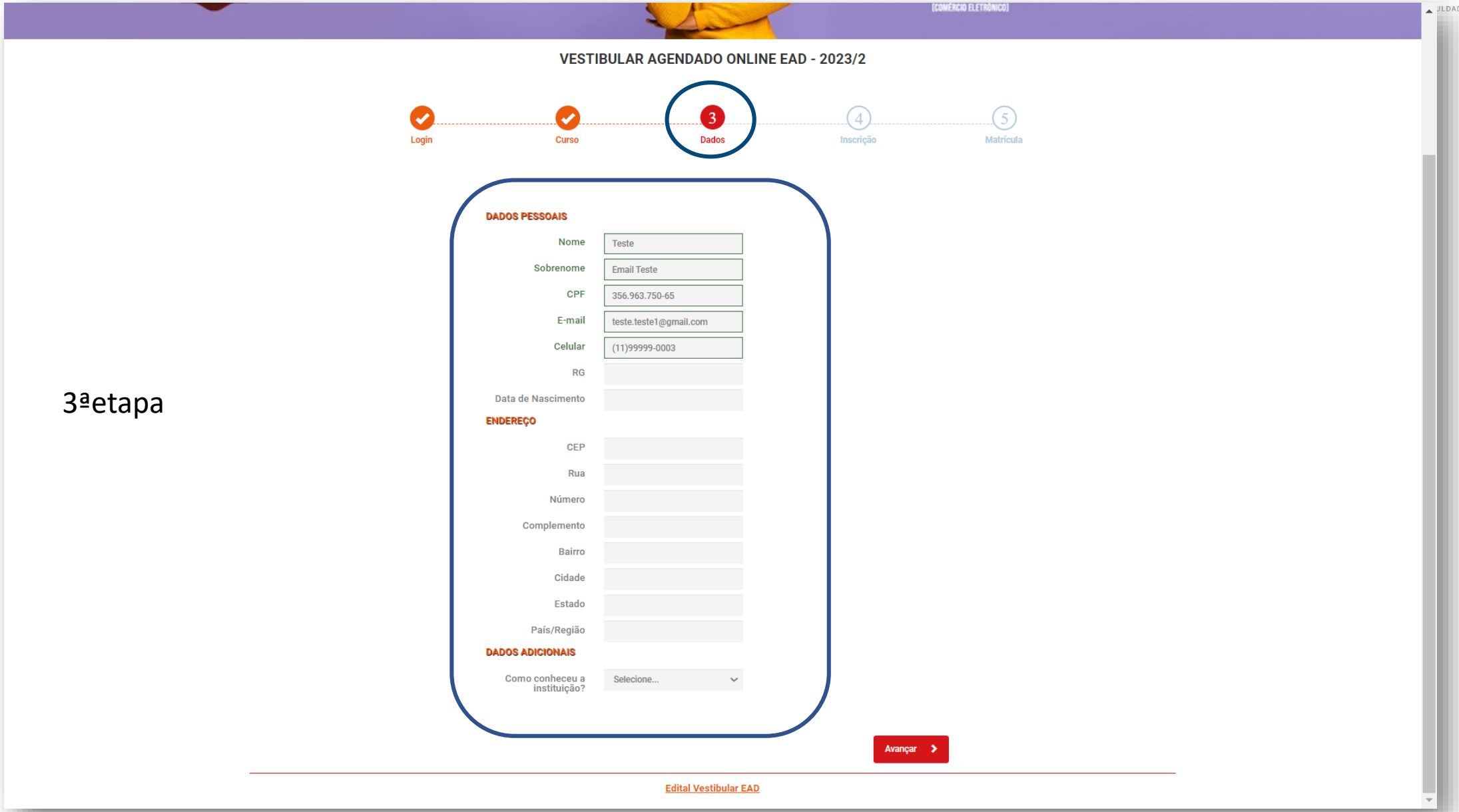


2ªetapa

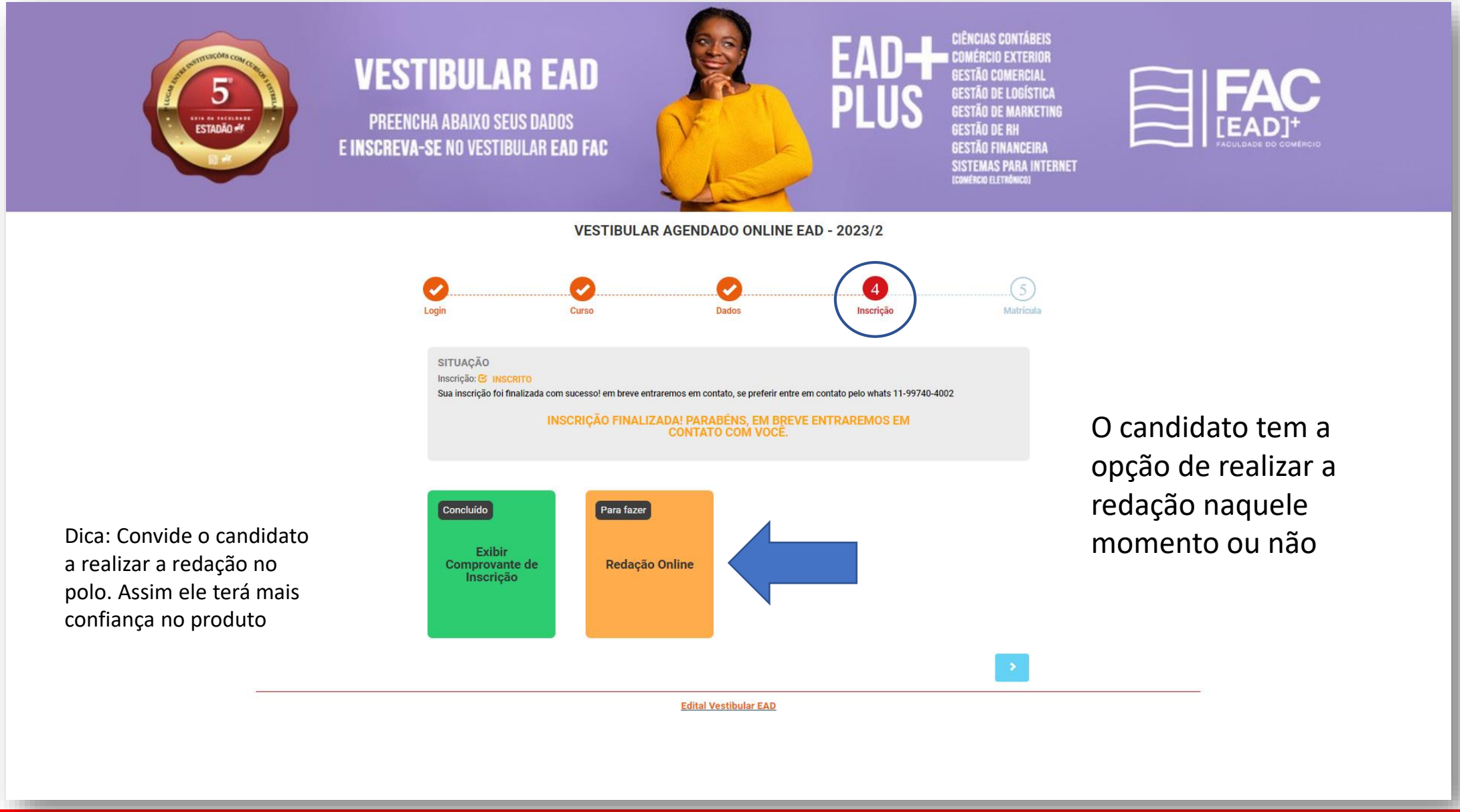
Se faz necessário preencher os dados
Confirmar o Curso

Portal de Polos

3ªetapa

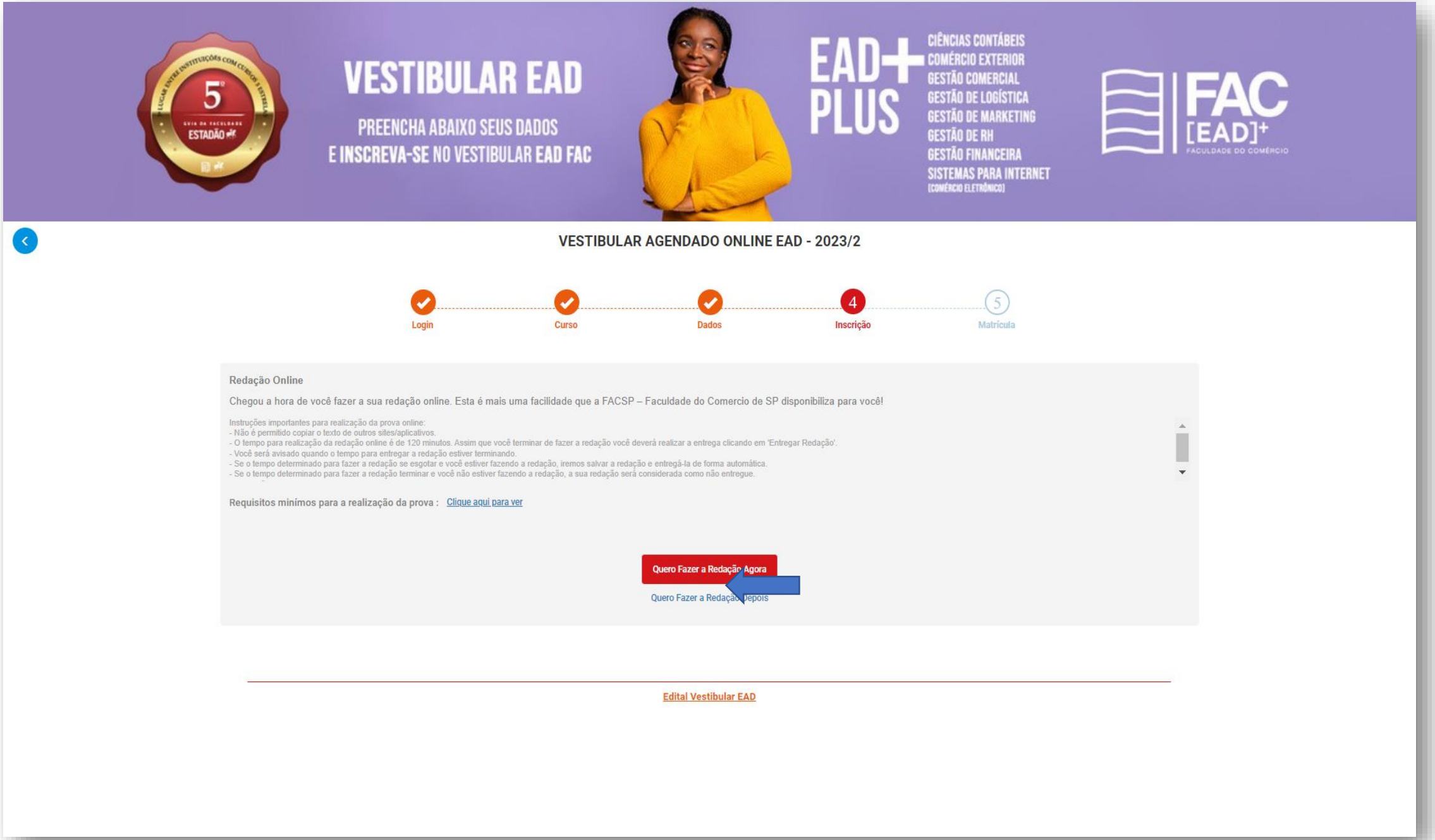


Realizar a redação



Dica: Convide o candidato a realizar a redação no polo. Assim ele terá mais confiança no produto

O candidato tem a opção de realizar a redação naquele momento ou não


VESTIBULAR EAD
PREENCHA ABAIXO SEUS DADOS
E INSCREVA-SE NO VESTIBULAR EAD FAC
EAD+ PLUS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS
COMÉRCIO EXTERIOR
GESTÃO COMERCIAL
GESTÃO DE LOGÍSTICA
GESTÃO DE MARKETING
GESTÃO DE RH
GESTÃO FINANCEIRA
SISTEMAS PARA INTERNET
(COMÉRCIO ELETRÔNICO)
FAC [EAD]+
FACULDADE DO COMÉRCIO
VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2
Login
Curso
Dados
4
Inscrição
5
Matrícula
Redação Online
Chegou a hora de você fazer a sua redação online. Esta é mais uma facilidade que a FACSP – Faculdade do Comercio de SP disponibiliza para você!
Instruções importantes para realização da prova online:
- Não é permitido copiar o texto de outros sites/aplicativos.
- O tempo para realização da redação online é de 120 minutos. Assim que você terminar de fazer a redação você deverá realizar a entrega clicando em 'Entregar Redação'.
- Você será avisado quando o tempo para entregar a redação estiver terminando.
- Se o tempo determinado para fazer a redação se esgotar e você estiver fazendo a redação, iremos salvar a redação e entregá-la de forma automática.
- Se o tempo determinado para fazer a redação terminar e você não estiver fazendo a redação, a sua redação será considerada como não entregue.
Requisitos mínimos para a realização da prova : Clique aqui para ver
Quero Fazer a Redação Agora
Quero Fazer a Redação Depois
Edital Vestibular EAD

VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2

Redação Online 01:56:23 Salvar **Entregar**

O que é ser um bom profissional nos dias de hoje?

Olá! Com base no tema "O que é ser um bom profissional nos dias de hoje?" utilize o campo abaixo para desenvolver sua redação. Boa prova!

TEXTO TEXTO TEXTO

TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO

TEXTO TXTSTSTSTXTXTXTXTXTXTXTXTTXTXTXTXTTXTXT

Último salvamento às 15:24:38 Mínimo de 150 caracteres **189** de **3000** caracteres

Edital Vestibular EAD

AVISO!

Tem certeza que deseja entregar a prova? Após a confirmação da entrega da redação não será possível realizar alterações.

Não Sim

VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2

Redação Online 01:50:14 Salvar Entregar

O que é ser um bom profissional nos dias de hoje?

Olá! Com base no tema "O que é ser um bom profissional nos dias de hoje?" utilize o campo abaixo para desenvolver sua redação. Boa prova!

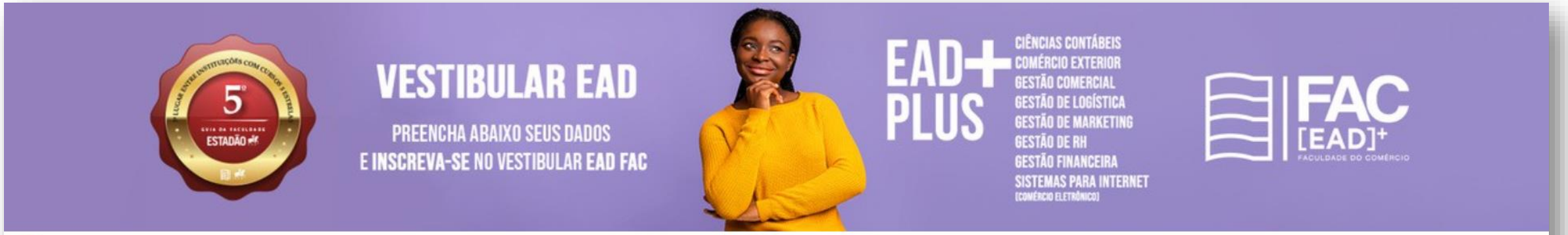
TEXTO TEXTO TEXTO

TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO

TEXTO TXTSTSTSTXTXTXTXTXTXTXTXTXTTXTXTXTXTXTTXTXT

Último salvamento às 15:29:40 Mínimo de 150 caracteres 189 de 3000 caracteres

Edital Vestibular EAD



VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2

Login · Curso · Dados · 4 Inscrição · 5 Matrícula

Redação Online

Sua redação foi entregue!

O que é ser um bom profissional nos dias de hoje?

TEXTO TEXTO TEXTO

TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO TEXTO

TEXTO TXTSTSTSTXTXTXTXTXTXTXTXTXTTXTXTXTXTXTTXTXT

Último salvamento às 15:35:10 | Mínimo de 150 caracteres | 189 de 3000 caracteres

Avançar

Edital Vestibular EAD

Redação em processamento

VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2

Login — Curso — Dados — 4 Inscrição — 5 Matrícula

SITUAÇÃO

Inscrição: INSCRITO

Sua inscrição foi finalizada com sucesso! em breve entraremos em contato, se preferir entre em contato pelo whats 11-99740-4002

INSCRIÇÃO FINALIZADA! PARABÉNS, EM BREVE ENTRAREMOS EM CONTATO COM VOCÊ.

Concluído

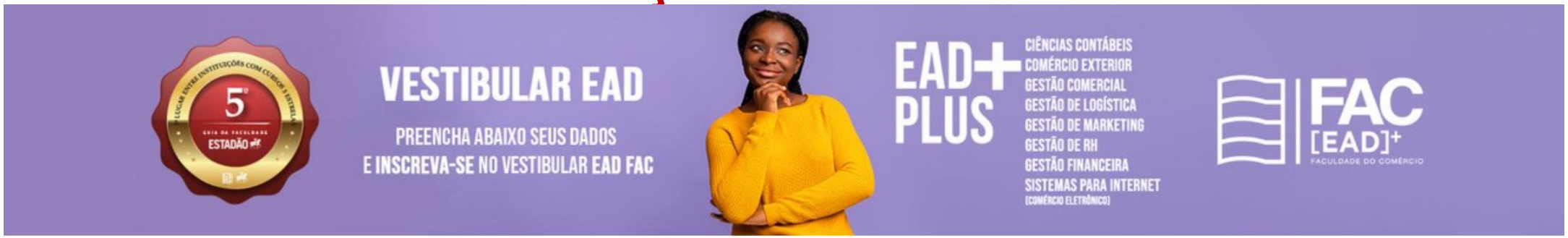
Exibir Comprovante de Inscrição

Em processamento

Redação Online

Edital Vestibular EAD

Redação on line concluída



VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2

Login — Curso — Dados — 4 Inscrição — 5 Matrícula

SITUAÇÃO

Inscrição: APROVADO

Parabéns, você foi aprovado! Realize sua matrícula clicando no botão abaixo e garanta sua vaga! Qualquer dúvida entre em contato pelo whats 11-99740-4002

PARABÉNSSSSS!!!!

Concluído — Exibir Comprovante de Inscrição

Concluído — Redação Online

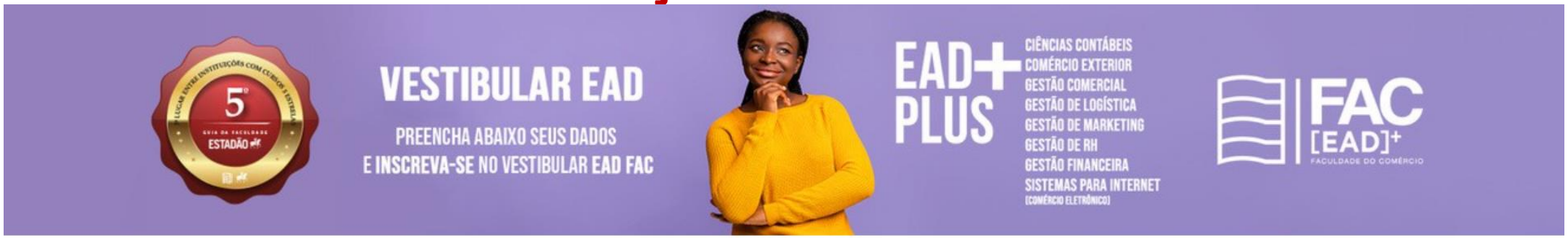
›

Edital Vestibular EAD

Obs:
Neste momento essa inscrição se tornou um Convocado dentro do CRM Partners

Click nesse botão

Redação on line concluída



VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2

Login — Curso — Dados — 4 Inscrição — 5 Matrícula

SITUAÇÃO

Inscrição: APROVADO

Parabéns, você foi aprovado! Realize sua matrícula clicando no botão abaixo e garanta sua vaga! Qualquer dúvida entre em contato pelo whats 11-99740-4002

PARABÉNSSSSS!!!!

Concluído — Exibir Comprovante de Inscrição

Concluído — Redação Online

Edital Vestibular EAD

Obs:
Neste momento essa inscrição se tornou um Convocado dentro do CRM Partners

Pagamento de matrícula -> gerar boleto

VESTIBULAR AGENDADO ONLINE EAD - 2023/2

Login · Curso · Dados · Inscrição · 5 Matrícula

SITUAÇÃO

Inscrição: APROVADO

Parabéns, você foi aprovado! Realize sua matrícula clicando no botão abaixo e garanta sua vaga! Qualquer dúvida entre em contato pelo whats 11-99740-4002

PARABÉNSSSSS!!!!

Concluído

Dados Complementares

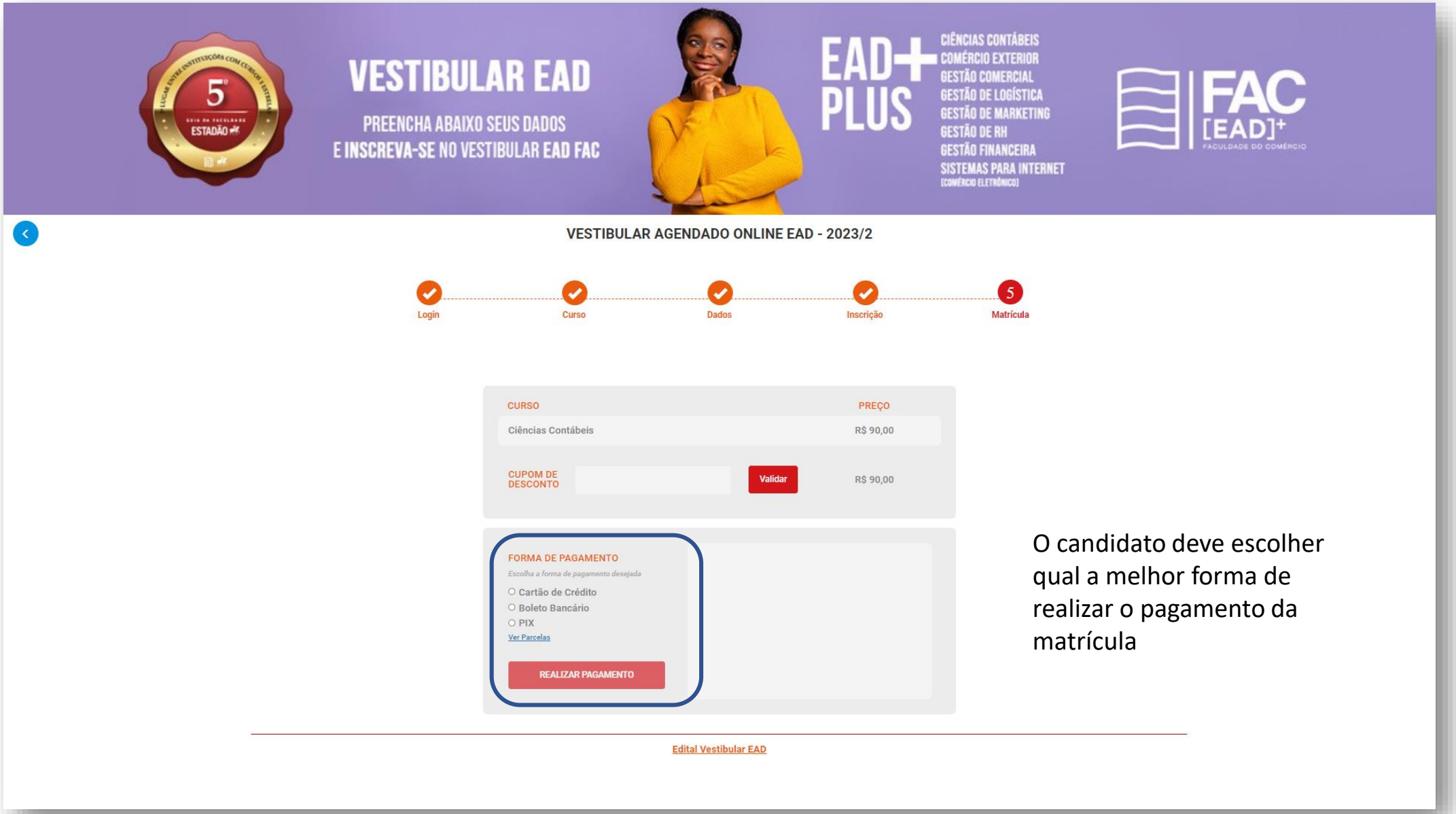
Para fazer

Pagamento de Matrícula

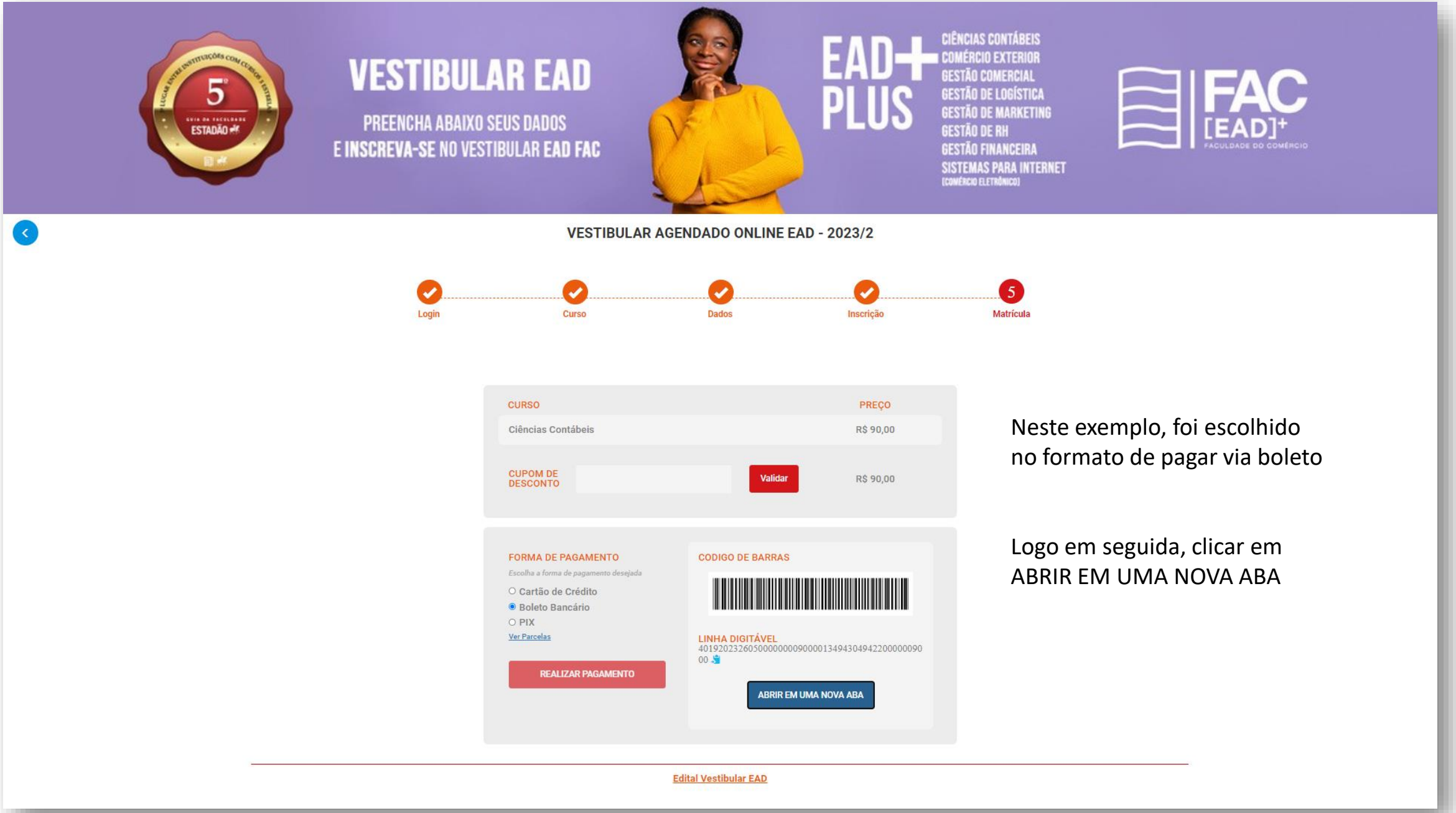
Acompanhe a FACSP nas redes sociais!

Edital Vestibular EAD

Forma de pagamento do boleto de matrícula



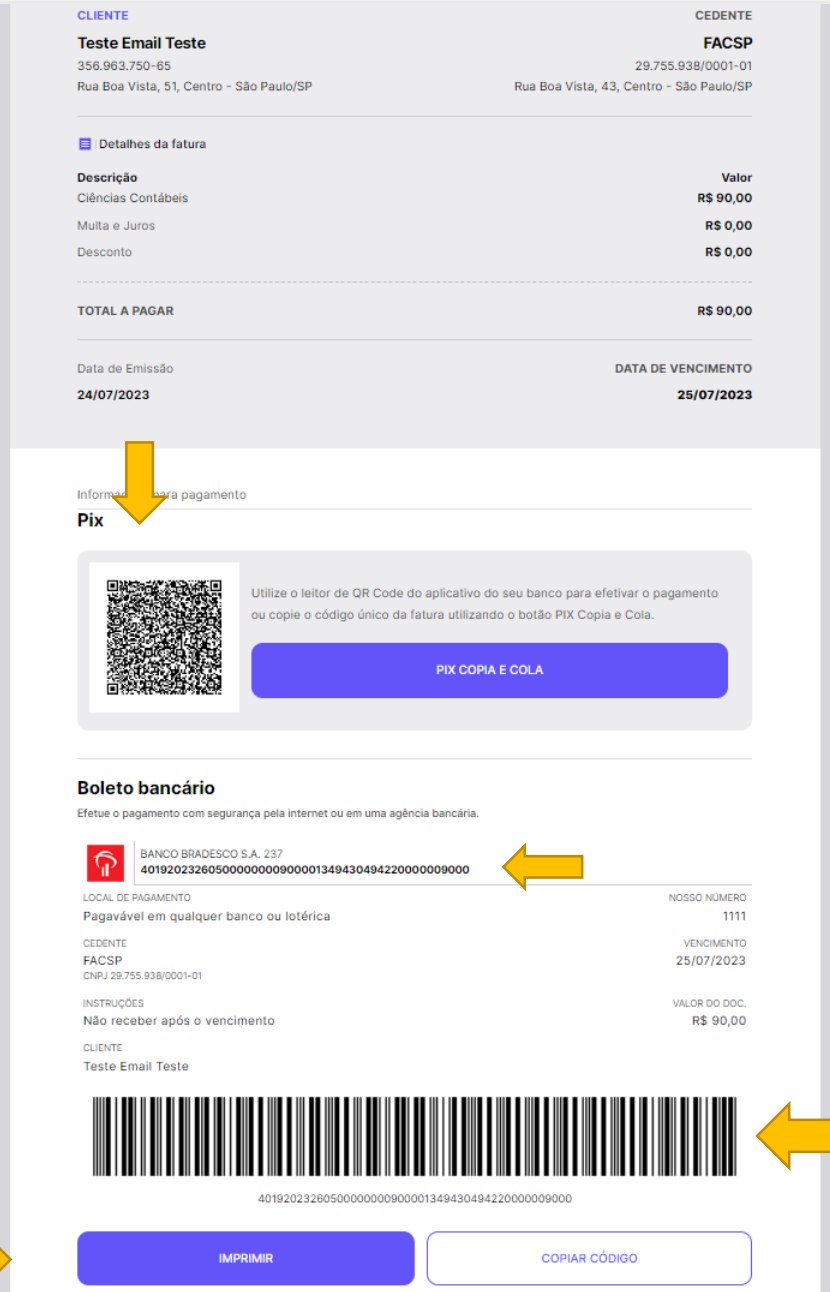
O candidato deve escolher qual a melhor forma de realizar o pagamento da matrícula



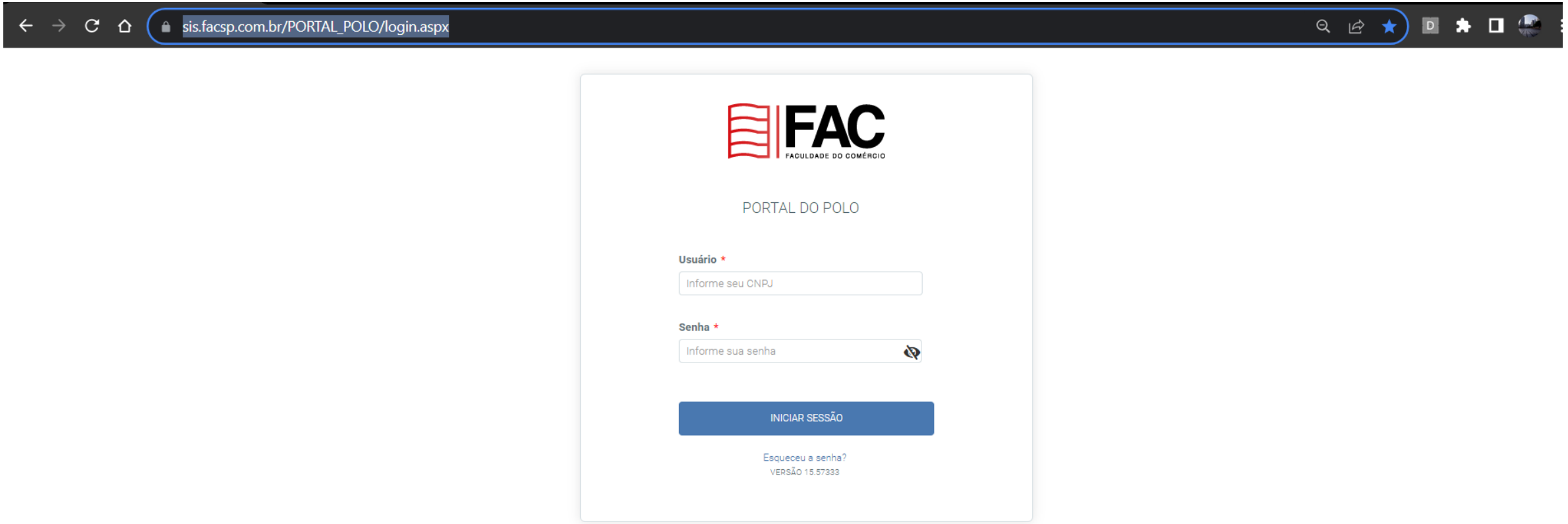
Neste exemplo, foi escolhido no formato de pagar via boleto

Logo em seguida, clicar em ABRIR EM UMA NOVA ABA

O candidato pode imprimir o boleto, pagar via app do seu banco pelo QR Code ou código de barras



PORTAL DE POLOS
SEND EDUCACIONAL



https://sis.facsp.com.br/PORTAL_POLO/login.aspx

SEND EDUCACIONAL

0 (1) - IPESC Polo Piracicaba (

Polo

Procurar opção do menu...

- Início
- Em processamento
- Atendimento ao aluno
- Repasse
- Solicitações
- Relatórios
- Links externos

Inicio (Home) | 15.57333

Ingresso

Todos

Período atual

Todos

Totais por curso

Visualizar recados

Polo
POLO PIRACICABA

Total de alunos

Alunos EAD

Alunos presenciais
0

Alunos híbridos

Calouros

Veteranos
53

Cancelados

Trancados
21

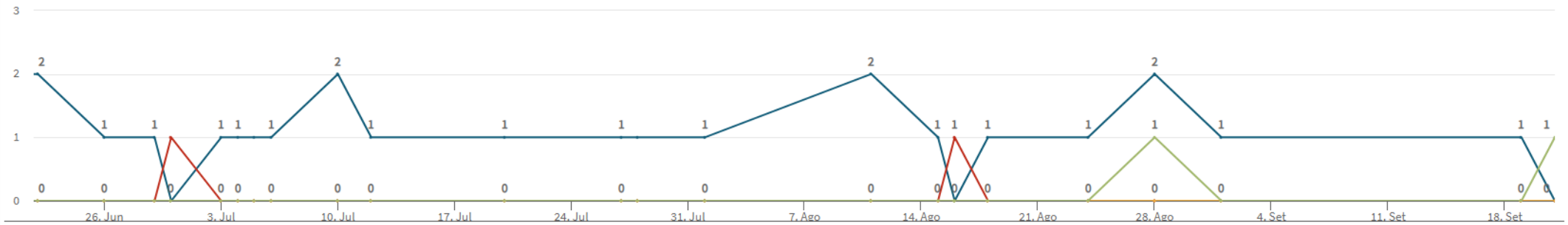
Pré-Matricula
4

Painel geral

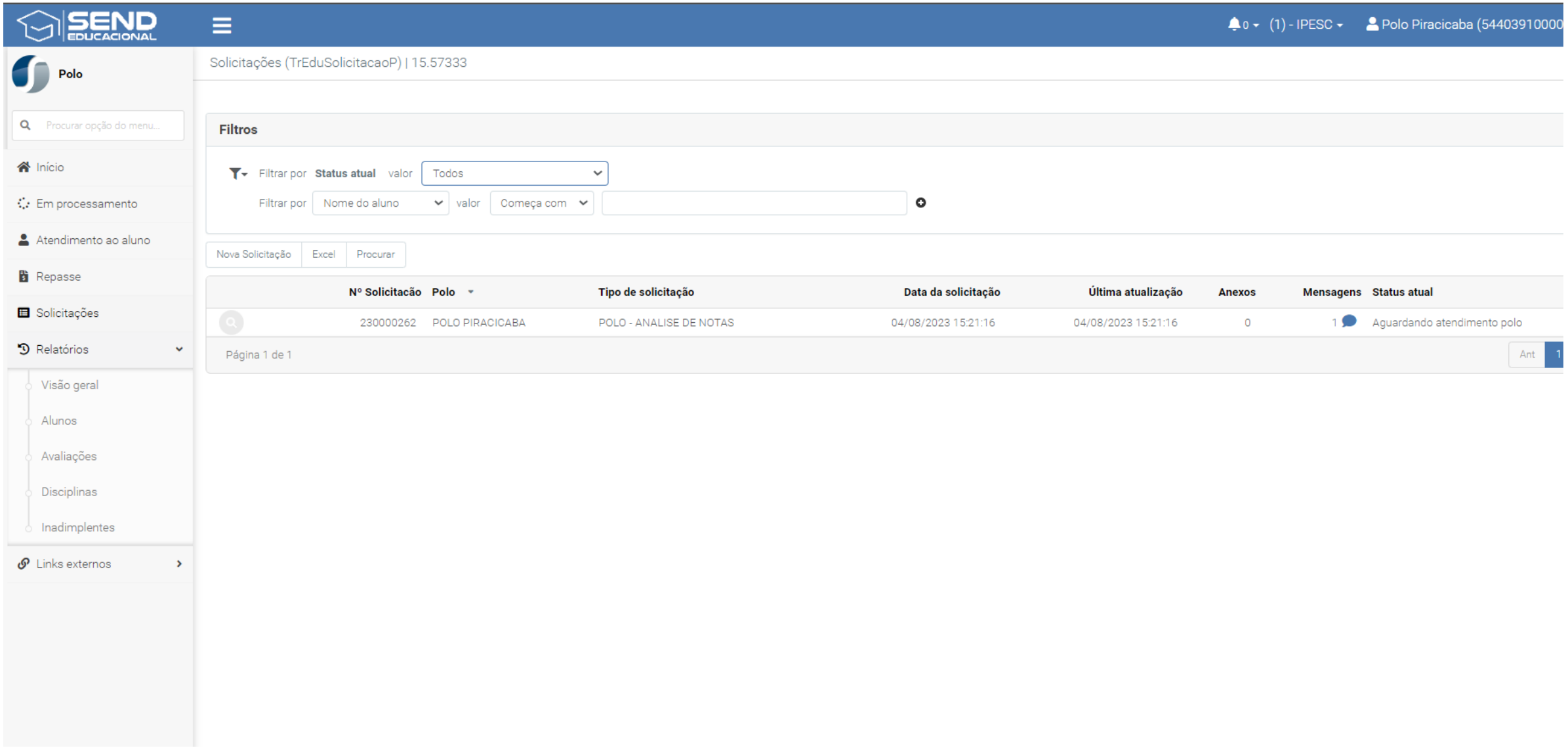
Zoom 1m 2m 3m 6m 1a Todo

Agrupar por Dias

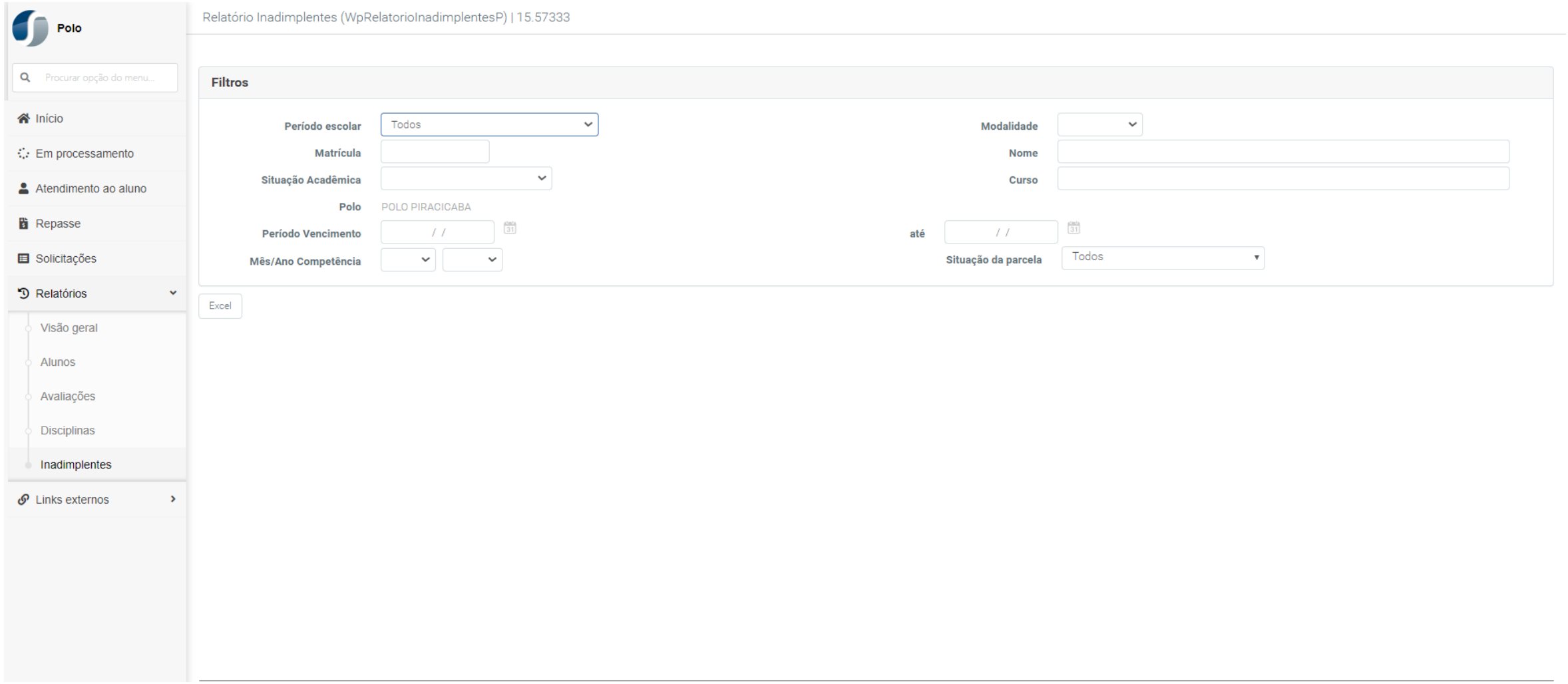
Comparar com Período anterior



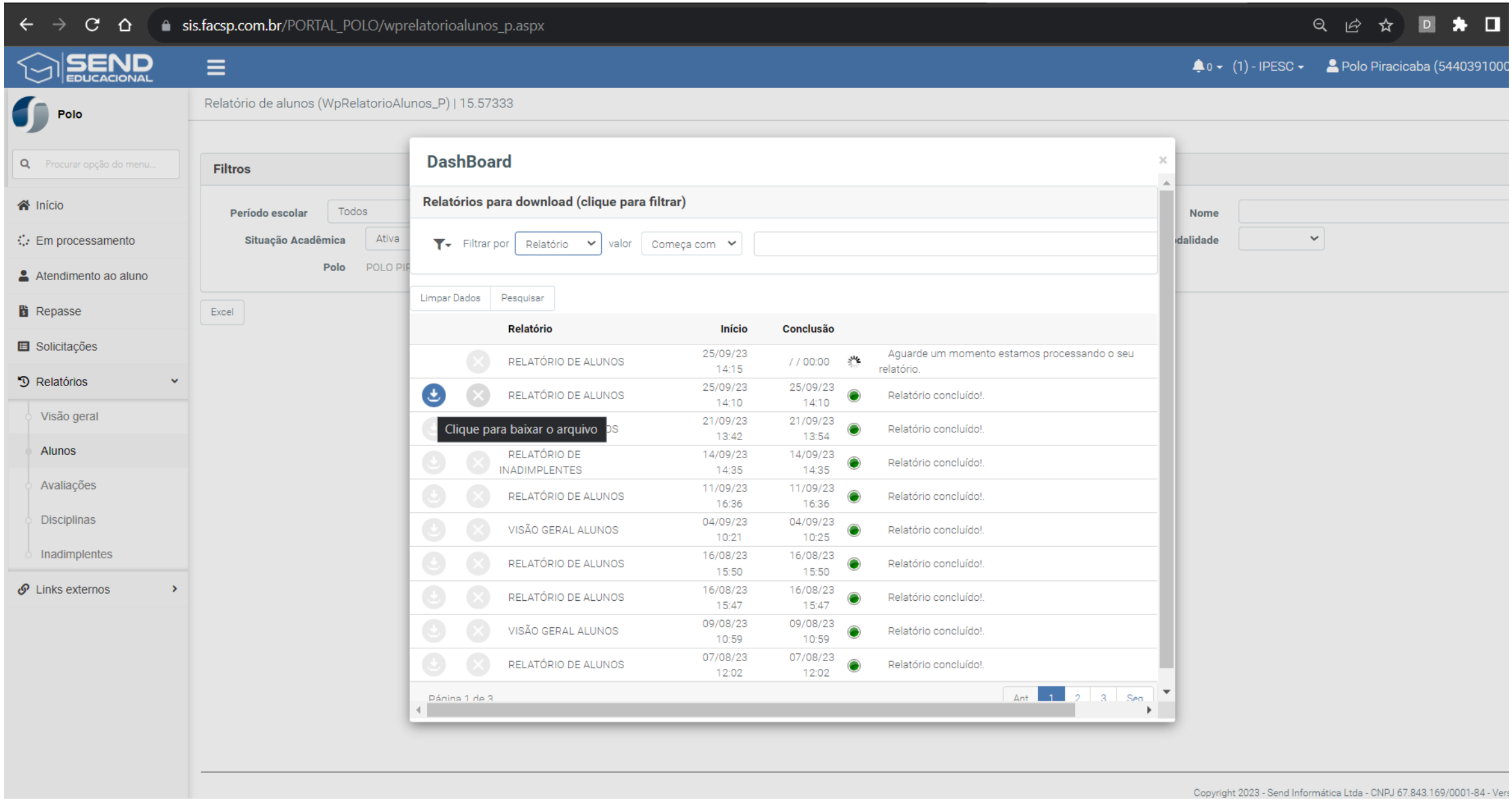
Solicitações aos departamentos



Relatórios


Polo
Procurar opção do menu...
Início
Em processamento
Atendimento ao aluno
Repasse
Solicitações
Relatórios
Visão geral
Alunos
Avaliações
Disciplinas
Inadimplentes
Links externos
Relatório Inadimplentes (WpRelatorioInadimplentesP) | 15.57333
Filtros
Período escolar
Todos
Matrícula
Situação Acadêmica
Polo
POLO PIRACICABA
Período Vencimento
/ /
Mês/Ano Competência
Modalidade
Nome
Curso
até
/ /
Situação da parcela
Todos
Excel

Relatórios


sis.facsp.com.br/PORTAL_POLO/wprelatorioalunos_p.aspx
SEND EDUCACIONAL
(1) - IPESC
Polo Piracicaba (5440391000
Polo
Relatório de alunos (WpRelatorioAlunos_P) | 15.57333
Procurar opção do menu...
Início
Em processamento
Atendimento ao aluno
Repasse
Solicitações
Relatórios
Visão geral
Alunos
Avaliações
Disciplinas
Inadimplentes
Links externos
Filtros
Período escolar
Todos
Situação Acadêmica
Ativa
Polo
Excel
Nome
DashBoard
Relatórios para download (clique para filtrar)
Filtrar por
Relatório
valor
Começa com
Limpar Dados
Pesquisar
Relatório
Início
Conclusão
RELATÓRIO DE ALUNOS 25/09/23 14:15 / / 00:00 Aguarde um momento estamos processando o seu relatório.
RELATÓRIO DE ALUNOS 25/09/23 14:10 25/09/23 14:10 Relatório concluído!.
Clique para baixar o arquivo
21/09/23 13:42 21/09/23 13:54 Relatório concluído!.
RELATÓRIO DE INADIMPLENTES 14/09/23 14:35 14/09/23 14:35 Relatório concluído!.
RELATÓRIO DE ALUNOS 11/09/23 16:36 11/09/23 16:36 Relatório concluído!.
VISÃO GERAL ALUNOS 04/09/23 10:21 04/09/23 10:25 Relatório concluído!.
RELATÓRIO DE ALUNOS 16/08/23 15:50 16/08/23 15:50 Relatório concluído!.
RELATÓRIO DE ALUNOS 16/08/23 15:47 16/08/23 15:47 Relatório concluído!.
VISÃO GERAL ALUNOS 09/08/23 10:59 09/08/23 10:59 Relatório concluído!.
RELATÓRIO DE ALUNOS 07/08/23 12:02 07/08/23 12:02 Relatório concluído!.
Página 1 de 3
Ant
1
2
3
Seg
Copyright 2023 - Send Informática Ltda - CNPJ 67.843.169/0001-84

Comercial

Suporte Comercial

- Objetivo: trocar experiências com a rede e compartilhar estratégias, visando sempre a implementação de ações comerciais promissoras;
- Os encontros regionais serão realizados mensalmente, através de vídeo conferencia para otimizar custos com deslocamento e o tempo dos participantes;
- A reunião será liderada pelo COORDENADOR COMERCIAL responsável, que previamente informará horário, data e pauta da mesma.

Suporte Comercial

Pauta:

- Cases das melhores práticas da região
- Desempenho das Unidades e Apresentação de resultados de acordo com o ranking regional e nacional
- Duração de 1h30 (Uma hora e 30 minutos).

Suporte Comercial

- Definição de Metas
- Definição de Planos de Captação
- Definição de Indicadores

- Execução de Planos de Captação
- Execução de Planos de Ação

- Reunião de Avaliação
- Avaliação de Resultados
- Planos de Ação e Correção

- Analise KPI´s - Cockpit
- Verificação atingimento da Meta
- Análise de Execução dos Planos de Ação
- Funil de Vendas

Manual de Ações Comerciais

Objetivo Principal

A Faculdade do Comércio criou um Manual de Ações Comercias e Apoio que tem o objetivo de auxiliar os Parceiros dos Polos a manter um padrão na execução das ações.

Para criar um bom relacionamento com o candidato e facilitar a venda é importante que Parceiros e os Consultores de Carreira conheçam nossas grades curriculares da educação à distância e os benefícios de estudar na Faculdade.

Lembrando que todas as ações sugeridas é uma oportunidade que temos para fidelizar o candidato, ou seja, deixar uma marca positiva em sua lembrança, proporcionando uma experiência agradável durante o atendimento.

Quadro de Resumo das Ações:

Todas as ações possuem as seguintes informações:

Duração:

- A duração pode variar de acordo com o evento.

Local de Realização:

- O local pode variar de acordo com a ação.

Investimento:

- Baixo: até r$ 1.500,00;
- Médio: de r$ 1.500,01 até r$ 5.000,00;
- Alto: acima de r$ 5.000,01.

	Baixo
	6 horas
	Comércio Popular

Ações Comerciais

1. Abordagem Comercial de Rua
2. Vestibular In Company
3. Vestibular Itinerante
4. Parceria com Igrejas
5. Parceria com Associações de Bairro
6. Rádio Blitz
7. Panfletagem
8. Outdoor
9. Busdoor
10. Adesivagem Banca de Jornal
11. Feirão do Emprego – Agência UB
12. Dia do Currículo

1. Abordagem Comercial de Rua

Objetivo

Realizar cadastros com público alvo
para a realização de provas
agendadas.

	Baixo
	6 horas
	Comércio Popular

Local de Realização

As ações devem ser realizadas em locais de grande circulação e bairros de acordo com o perfil.

- Comércio Popular; Porta de empresas (Grande circulação);
- Bairros com grande circulação nas ruas principais.

1. Abordagem Comercial de Rua

Recursos Necessários

- Assistente Comercial;
- Supervisor de Promoção;
- Uniforme;
- Bolsa para Materiais;
- Script de Abordagem;
- Panfletos;
- Brindes;
- Ficha de Inscrição (Anexo);
- Prancheta;
- Caneta.

1. Abordagem Comercial de Rua

Quando Realizar

- Realizar os cadastros de acordo com as datas das provas agendadas.
- Deve ser realizado 2 semanas que antecede as provas agendadas.

Responsável pela Realização

- Parceiro;
- Promotor;
- Supervisor de Promoção ;
- Supervisor de Polo – quando tiver equipe comercial .

1. Abordagem Comercial de Rua

Como Realizar

Preparação:

- Elaborar a meta e a Política de benefícios;
- Pesquisar a região e os horários de maior fluxo com o público potencial;
- Definir roteiro de ruas, com os horários da ação. É necessário ter duas opções de locais, caso ocorra alguma eventualidade para realizar a ação;
- Quem realizará a ação: Equipe Própria ou Terceirizada;
- Realizar o Treinamento com a equipe abordando os seguintes assuntos: Público Alvo, Apresentação da Faculdade, Script de Abordagem e Operacional da ação;
- Providenciar e separar os seguintes materiais: Uniforme; Bolsa para materiais; Script de Abordagem; Panfletos; Brindes; Ficha de Inscrição; Prancheta e Caneta.

1. Abordagem Comercial de Rua

Como Realizar

Realização:

- Distribuir Materiais;
- Supervisionar a abordagem;
- Registrar através de fotos e vídeos as ações (PEP), enviar por e-mail para Supervisão;
- Levar os promotores para pontos de abordagem.

1. Abordagem Comercial de Rua

Script
Convite: (Fulano), vou te fazer um convite, independentemente de você se tornar um aluno hoje.

Quero que conheça a Faculdade, para que possa melhorar suas chances profissionais.

Por mais que hoje você não tenha condições quero que conheça o nosso Polo e o dia que você resolver se tornar um aluno, você saberá valores e onde poderá estudar.

Além disso, faço questão de tomar um cafezinho com você!! Me acompanhe, por favor.
***(Apenas quando for realizado na porta do POLO)**

2. Vestibular In Companhy

	Baixo
	4 horas
	Empresas

Objetivo

Prospectar para realizar parceria com Empresas divulgando o Vestibular para os funcionários.

Local de Realização

As parcerias devem ser realizadas com Empresas:

- Sugestões de Empresas: Indústrias, Concessionárias de Veículos, Rede de Supermercados, Transportadoras, Empresas de Viação, Call Center, Comércio em geral, etc.
- Localização: em toda a região de abrangência do Polo.

2. Vestibular In Companhy

Recursos Necessários

- Consultor Externo
- Notebook ou Tablete;
- Ficha de Inscrição (Anexo);
- Panfletos;
- Caneta;
- Uniforme;
- Apresentação Corporativa (PPT);
- Promotor;
- Stand;
- Prancheta;
- Banner.

2. Vestibular In Companhy

Quando Realizar

- Após a assinatura do contrato;
- As visitas devem acontecer periodicamente para manter um bom relacionamento;
- Ficar atento as datas do ciclo de entrada de novos alunos.

Responsável pela Realização

- Parceiro;
- Promotor;
- Consultor Externo.

2. Vestibular In Companhy

1ª Etapa – Como realizar

Realização:

- Montar Stand perto do refeitório ou cartão de ponto;
- Realizar atendimento entre 11:00h e 14:00h;
- Abordar os colaboradores para realizar cadastro e/ou inscrição no Vestibular;
- Tabular os contatos e encaminhar para o Coordenador Comercial iniciar o “ativo” para agendamento (utilizar planilha de cadastros);
- Distribuir brindes para captação;
- Agendar apresentação para os colaboradores;
- Divulgar Curso da EaD.

2. Vestibular In Companhy

2ª Etapa - Como Realizar

Preparação

- Elaborar a meta e a Política de benefícios;
- Selecionar e contatar empresas e industrias potenciais da região;
- Agendar uma reunião local com responsável para apresentação corporativa.
- Firmar contrato de parceria com a empresa e indústria para realização da ação;
- Definir as datas junto com o Rh da Empresa para realização do Vestibular In Company;

2. Vestibular In Companhy

2ª Etapa - Como Realizar

Preparação

- Definir quem realizará a ação: Equipe Própria ou Terceirizada;
- Contatar Agência de Promotores;
- Contratar Promotores/ Supervisor;
- Realizar o Treinamento com a equipe abordando os seguintes assuntos: Público Alvo, Script de Abordagem e operacional da ação;
- Providenciar os seguintes materiais: Uniforme; Bolsa para materiais; Prancheta; Canetas; Brindes; Coffe break; Note Book ou Tablete; Ficha de Inscrição (anexa); Panfletos; Material de Prospecção; Stand; Tenda ou Estrutura para aplicação de prova: Cadeira Universitária, Internet, Notebook, Sala.

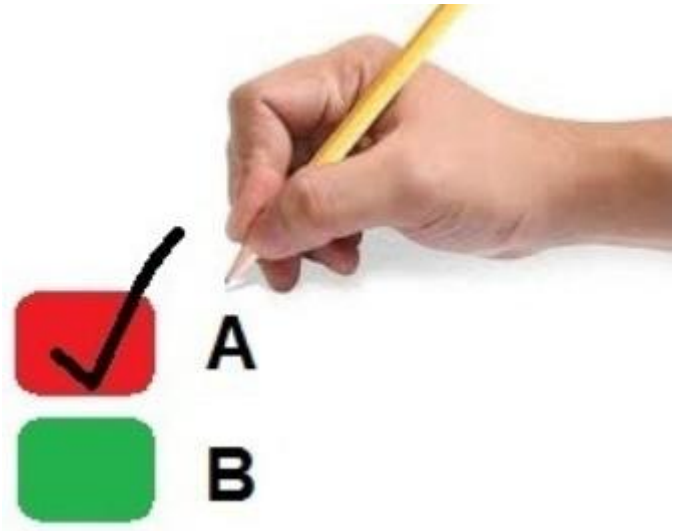
2. Vestibular In Companhy

Script
Convite: (Fulano) Nosso objetivo principal é oferecer a oportunidade de crescer e se destacar como profissional. Para isso é necessário uma boa qualificação profissional, esforço e dedicação.

Para agendar o vestibular é só acessar o site da FACSP, fazer a sua inscrição e colocar nome da empresa XXXX, agendar a data e realizar o vestibular.

Sendo aprovado(a) além do desconto de pontualidade de pagamento, com esse número de voucher você terá um desconto de X% em sua matrícula.

Atenção! As vagas são limitadas então não demore. Boa sorte e seja Bem-vindo(a) a Faculdade do Comércio



3. Vestibular Itinerante

	Médio
	4 horas
	Cidades Vizinhas

Objetivo

Realizar vestibular em cidades e bairros que pertencem a região abrangente do polo.

Local de Realização

- As parcerias devem ser realizadas em cidades vizinhas, bairros, praças centrais, locais acordado com a prefeitura local.

3. Vestibular Itinerante

Recursos Necessários

- Alvara de autorização da Prefeitura conforme sua região;
- Promotores Uniformizados ;
- Tenda ;
- Balcão de Atendimento;
- Estrutura para aplicação de prova: Cadeira universitária; Provas Impressas; Lacre de Segurança e Envelope.
- Panfletos;
- Caneta;
- Prancheta;

3. Vestibular Itinerante

Quando Realizar

- Quando for definida a data do vestibular;
- Para ter um número suficientes de candidatos para realizar a prova, a divulgação local de acontecer no mínimo com 15 dias de antecedência;

ATENÇÃO:

É necessário previa autorização da prefeitura local em caso de vestibular em local publico, ou definir um local parceiro ex.: Igreja, associação comercial entre outros.

3. Vestibular Itinerante

Responsável pela Realização

- Parceiro;
- Promotor;
- Consultor Externo.

Como Realizar

Preparação:

- Definir cidade e data;
- Definir local, em caso de local publico solicitar autorização na prefeitura;
- Definir locais e meios para divulgação;
- Utilizar parceiros comerciais locais para reforçar a ação.

3. Vestibular Itinerante

1ª Etapa – Como realizar

Realização:

- Elaborar a meta e a Política de benefícios;
- Realizar treinamento da ação com todos os envolvidos abordando os seguintes assuntos: Apresentação Universidade Brasil; Publico Alvo; Cursos; Procedimentos para execução do vestibular itinerante e script de abordagem de rua.
- Levar o alvará de autorização da Prefeitura para o local da ação;
- Montar tenda e balcão de atendimento no espaço;
- Abordar todas as pessoas do local para realizar cadastro e/ou inscrição no Vestibular.

3. Vestibular Itinerante

2ª Etapa - Como Realizar

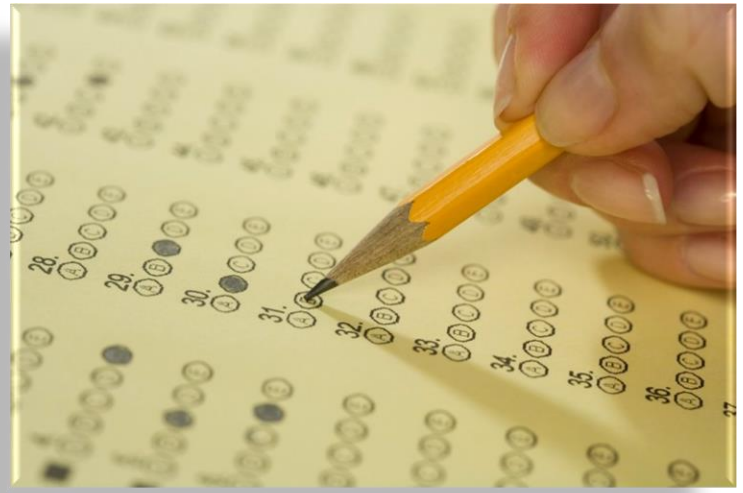
Preparação

- Montar tenda e/ou preparar local para aplicação das provas para atendimento dos candidatos;
- Disponibilizar as provas impressas;
- Distribuir canetas para candidatos que realizaram a prova;
- Disponibilizar coffe para candidatos ;
- Distribuir Brindes a todos os vestibulando;

3. Vestibular Itinerante

Script

Convite: (Fulano), sabe porque estamos aqui hoje? Porque nosso objetivo é trazer a educação superior ao maior número de pessoas que buscam crescimento e a realização de sonhos. Este período é importante para você prestar o seu vestibular e conseguir ser o profissional de sucesso que você tem buscado. Vamos lá!!!



Campanha de Lançamento de Polos

- 3 Bolsas 100% para Permuta – Tecnólogo– R$ 13.320,00
- Liberação das Bolsas após validação do Plano de Ação Comercial EAD

Preencher Plano de Captação

Preencher metas para o período

Envio do Plano de Captação (Wellington)

Aprovação do Plano de Captação

Comprovação das ações de Captação

Campanha de Lançamento de Polos

Plano Comercial

DATA:	Meta Total
POLO:	
PARCEIRO e/ou COORDENADOR DO POLO:	

PLANO DE CAPTAÇÃO 21.2

META	ESCOLHA DO POLO	PROJEÇÃO DE INSCRIÇÕES	DATA INICIAL	DATA FINAL	QUEM EXECUTA	ONDE EXECUTA	INVESTIMENTO
	Abordagem Comercial de Rua						
	Parceria com empresas						
	Vestibular in cia / Itinerante						
	Parceria com Igrejas						
	Parceria com Associações de Bairro						
	Rádio Blitz						
	Panfletagem						
	Outdoor						
	Televisão						
	Busdoor						
	Adesivagem Banca de Jornal						
	Mala Direta						
	Metrô / Ônibus						
	Google						

Campanha Meta Premiada

Premiação para o Polo

R$ 1.500

R$ 1.000

R$ 500

BOAS MATRÍCULAS!!

FAC
[EAD]+
FACULDADE DO COMÉRCIO DE SÃO PAULO

Contato

Wellington Luís – Gerente EaD

wellington.luis@facsp.com.br

(11) 96906-6610