



DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 30/05/2025 | Edição: 101 | Seção: 1 | Página: 84
Órgão: Ministério da Educação/Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio
Teixeira

PORTARIA Nº 351, DE 28 DE MAIO DE 2025

Dispõe sobre as diretrizes de prova do componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial, no âmbito do Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (Enade), edição 2025.

O PRESIDENTE DO INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA - INEP, no uso das atribuições que lhe confere o Decreto nº 6.317, de 20 de dezembro de 2007, e tendo em vista o disposto na Lei nº 10.861, de 14 de abril de 2004, na Portaria Normativa MEC nº 840, de 24 de agosto de 2018 e suas alterações, nas Portarias INEP nº 33, de 17 de janeiro de 2025, nº 125, de 11 de março de 2025, na Portaria MEC nº 392, de 26 de maio de 2025 e o disposto no processo SEI n. 23036.004160/2025-82, resolve:

Art. 1º A prova do Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes - Enade 2025 dos Cursos Superiores de Tecnologia será constituída pelo componente Formação Geral, comum a todos os cursos dessa modalidade avaliados nesse ciclo, e pelo componente específico de cada área.

Art. 2º O componente de Formação Geral dos Cursos Superiores de Tecnologia será constituído por 15 (quinze) questões, todas de múltipla escolha.



Parágrafo único. As diretrizes para o componente de Formação Geral dos Cursos Superiores de Tecnologia são publicadas em portaria específica.

Art. 3º O componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial será constituído por 30 (trinta) questões de múltipla escolha e 01 (uma) questão discursiva.

Parágrafo único. O componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial terá como subsídios o Catálogo Nacional dos Cursos Superiores de Tecnologia e as normativas associadas à legislação profissional.

Art. 4º O componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial tomará como referência as seguintes características do perfil do(a) estudante concluinte:

- I - reflexivo e crítico na condução de negócios comerciais;
- II - ético na atuação e comprometido com a responsabilidade socioambiental;
- III - analítico em informações de mercado;
- IV - negociador e assertivo nos relacionamentos comerciais;
- V - empreendedor no gerenciamento comercial de negócios.

Art. 5º O componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial avaliará se o(a) estudante concluinte desenvolveu, durante o processo de formação, as seguintes competências e respectivas habilidades:

I - competência em análise e tomada de decisão comercial: envolve a capacidade de analisar diferentes cenários comerciais, utilizando dados financeiros, mercadológicos e de mercado para tomar decisões estratégicas informadas; a capacidade de identificar as variáveis que impactam diretamente os resultados comerciais; e a utilização destas informações para otimizar estratégias, identificar oportunidades e minimizar riscos, garantindo a sustentabilidade do negócio e seu alinhamento com os objetivos da organização.

a) habilidades vinculadas à competência I:

1. identificar fatores internos e externos que influenciam cenários comerciais;
2. interpretar relatórios financeiros, contábeis e de mercado;
3. desenvolver estratégias com base em análises financeiras e mercadológicas;
4. analisar variáveis que impactam os custos e a formação de preços;
5. gerenciar a eficácia das decisões estratégicas.

II - competência em gestão de processos comerciais e negociação: envolve a habilidade de planejar, organizar e otimizar os processos comerciais de uma organização; a capacidade de aplicar estratégias eficazes de negociação para fechar acordos vantajosos e garantir o bom desempenho comercial; a definição de processos eficientes de vendas; o acompanhamento do relacionamento com clientes e stakeholders; e a utilização de práticas inovadoras para garantir a expansão e o crescimento do negócio.

a) habilidades vinculadas à competência II:

1. definir estratégias comerciais alinhadas aos objetivos da empresa;



2. organizar processos de compras, vendas e pós-venda;
3. criar soluções inovadoras para o desenvolvimento de novos mercados;
4. aplicar os métodos de negociação mais eficazes para alcançar objetivos comerciais;
5. gerir estrategicamente a área comercial considerando compra, venda e pós-venda.

Art. 6º O componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial tomará como referencial os seguintes objetos de conhecimento:

- I - comércio eletrônico e mídias digitais;
 - II - comportamento do consumidor;
 - III - contabilidade gerencial;
 - IV - custos e formação de preços;
 - V - direito aplicado ao comércio;
 - VI - economia e mercado;
 - VII - empreendedorismo;
 - VIII - estrutura organizacional e gestão de processos;
 - IX - relacionamento com clientes;
 - X - finanças e orçamento;
 - XI - logística empresarial;
 - XII - gestão de pessoas e de equipes;
 - XIII - gestão de vendas;
 - XIV - gestão estratégica;
 - XV - gestão mercadológica;
 - XVI - matemática financeira;
 - XVII - negociação e gestão de conflitos;
 - XVIII - sistemas de informação comercial;
 - XIX - sustentabilidade e responsabilidade socioambiental;
 - XX - compliance e Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).
- Art. 7º Esta portaria entra em vigor na data de sua publicação.

MANUEL FERNANDO PALACIOS DA CUNHA E MELO