



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E  
TECNOLÓGICA INSTITUTO FEDERAL FARROUPILHA**

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO  
VENDEDOR  
MODALIDADE A DISTÂNCIA**

**Santa Maria – RS  
2020**

**Jair Messias Bolsonaro**

*Presidente da República*

**Abraham Bragança de Vasconcellos Weintraub**

*Ministro da Educação*

**Ariosto Antunes Culau**

*Secretário da Educação Profissional e Tecnológica*

**Carla Comerlato Jardim**

*Reitora do Instituto Federal Farroupilha*

**Édison Gonzague Brito da Silva**

*Pró-Reitor de Ensino*

**Raquel Lunardi**

*Pró-Reitora de Extensão*

**Arthur Pereira Frantz**

*Pró-Reitor de Pesquisa, Pós-Graduação e Inovação*

**Nídia Heringer**

*Pró-Reitora de Desenvolvimento Institucional*

**Vanderlei José Pettenon**

*Pró-Reitor de Administração*

**Adriano Brum Fontoura**

*Diretor de Extensão*

**Cynthia Gindri Haigert**

*Coordenadora Geral Pronatec*

**Denise Valduga Batalha**

*Coordenadora Adjunta Pronatec*

**Maurício Guerra Bandinelli**

*Diretor de Pesquisa, Extensão e Produção*

**Cristina Turchiello**

*Coordenadora de Extensão*

**Equipe de elaboração:**

Alessandro Vasconcelos de Souza

Carlos Roberto Devincenzi Socal

Cristina Turchiello

Cristina Angonesi Zborowski

Deise Grazielle Dickel

Fernando Sagrilo

Maria Rute Depoi da Silva Bonotto

Marco Antônio da Costa Malheiros

Maurício Guerra Bandinelli

**Revisão Textual:**

Lucas Martins Flores

## SUMÁRIO

1.	4
2.	4
3.	5
4.	<b>Erro! Indicador não definido.</b>
5.	<b>Erro! Indicador não definido.</b>
6.	8
7.	9
8.	10
9.	10
10.	15
11.	16
11.1	17
12.	18
13.	18

## 1. CARACTERÍSTICAS DO CURSO

**Denominação do curso:** Vendedor

**Carga horária Total:** 160h

**Eixo tecnológico:** Gestão e Negócios

**Perfil do egresso:** Apresenta produtos e serviços da empresa. Identifica tipos de cliente. Negocia e argumenta com o cliente. Prepara mercadorias para venda. Apoia e presta serviços ao cliente. Demonstra produtos. Realiza venda e pós-venda. Utiliza a internet como ferramenta de vendas. Expõe mercadorias no ponto de venda. Registra entrada e saída de mercadorias. Executa as atividades de acordo com a legislação.

**Periodicidade das aulas:** Semanais

**Nível:** Ensino Fundamental

**Modalidade:** Educação a Distância (Formação Inicial e Continuada - FIC).

**Frequência da oferta:** Conforme demanda do(s) parceiro(s) demandante(s)

**Número de vagas do curso:** 480 vagas

**Local da Aulas:** Ambiente Virtual de Aprendizagem

**Requisitos de acesso ao Curso:** Ensino Fundamental II (6º a 9º) - Completo

## 2. APRESENTAÇÃO

Este plano pedagógico de curso constitui-se em documento norteador para implantação e execução do curso Vendedor – Modalidade Educação a Distância (EaD) na Formação Inicial e Continuada.

Para tanto, o Instituto Federal Farroupilha – *Campus* Jaguari visa a transformar positivamente a realidade de um grupo que se encontra à margem dos espaços escolares, ao oferecer ensino na modalidade EaD na Formação Inicial e Continuada e ao possibilitar a inclusão social por meio da profissionalização.

Neste contexto, o Instituto Federal Farroupilha – *Campus* Jaguari, por meio do seu Centro de Referência situado na cidade de Santiago, bem como o

Centro de Referência de São Gabriel, através da implementação do curso Vendedor, possibilitam o acesso a melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural de jovens e adultos da região. Acredita que uma educação contextualizada e emancipatória contribuem para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável. A criação deste curso apresenta-se, também, como uma proposta que visa a atender a necessidade de qualificação existente no município em consonância com a realidade econômica e social da região.

### **3. JUSTIFICATIVA**

O Instituto Federal Farroupilha - IFFar é uma instituição federal que tem o objetivo de oferecer educação pública, gratuita e de qualidade, visando a atender a demanda local e regional, propõe a criação e oferta do curso de Formação Inicial e Continuada (FIC) de Vendedor. Salienta-se que a proposta deste curso está alinhada com o Ofício Circular nº 36/2020 da SETEC-MEC, a qual promove novo processo de pactuação de cursos de qualificação profissional na modalidade de Educação a Distância - EaD destinado às instituições da Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica (Rede Federal) em decorrência das ações adotadas pelos Governos Federal, Estaduais e Distrital para prevenção ao contágio pelo novo coronavírus - COVID-19.

Em um aspecto global, a formação inicial e continuada é concebida como uma oferta educativa – específica da educação profissional e tecnológica – que favorece a qualificação, a requalificação e o desenvolvimento profissional de trabalhadores nos mais variados níveis de escolaridade e de formação. Centra-se em ações pedagógicas, de natureza teórico-prática, planejadas para atender a demandas sócio educacionais de formação e de qualificação profissional a fim de possibilitar atualização quanto ao aperfeiçoamento profissional a cidadãos em atividade produtiva ou não.

Almeja-se, ainda, dentre essas iniciativas, possibilitar o retorno, ao ambiente formativo, de pessoas que foram excluídas dos processos educativos formais e que necessitam dessa ação para dar continuidade aos estudos. A formação inicial e continuada, ao se estabelecer no entrecruzamento dos eixos

sociedade, cultura, trabalho, educação e cidadania, compromete-se com a qualificação para o mundo do trabalho, sintonizando formação humana e formação profissional, com vistas à aquisição de conhecimentos científicos, técnicos, tecnológicos e ético políticos, propícios ao desenvolvimento integral do sujeito.

Nesta perspectiva, o IF Farroupilha ampliou sua atuação em diferentes municípios do Estado do Rio Grande do Sul, com a oferta de cursos em diferentes áreas profissionais, conforme as necessidades locais. No Centro de Referência em Santiago que está vinculado ao *Campus Jaguari* existe a oferta do curso técnico em Administração na forma Subsequente, como também, por meio de uma parceria com a Secretaria Municipal de Educação de Santiago, há a oferta do curso PROEJA FIC em Operador de Supermercados.

Desta forma, entende-se que, por fazer parte do mesmo eixo tecnológico dos cursos citados acima, o curso FIC de Vendedor tem potencial para contribuir, significativamente, com o desenvolvimento de Santiago e região, tendo em vista que a cidade abriga pequenas e microempresas, especialmente, no setor moveleiro, mecânico e da prestação de serviços que carecem de formação técnica e gerencial para melhor administrar seus negócios.

Além disso, este curso visa fortalecer o comércio local, atendendo as demandas da região, criando oportunidades de trabalho e renda. Conforme dados da prefeitura municipal de Santiago, já em 2013, o município contava com 1046 estabelecimentos comerciais, 1443 prestadores de serviços, 118 indústrias, 623 profissionais liberais autônomos. No ano de 2014, dentre as atividades econômicas, a de maior destaque é a de comércio e prestação de serviços, representando 76,22% de toda a movimentação econômica de Santiago, seguido da produção primária representando 13,85% e a indústria representando 9,94%.

No que tange ao município de São Gabriel, onde localiza-se o Centro de Referência de São Gabriel, mesmo com a base econômica fortemente ligada à produção agropecuária, segundo dados da Prefeitura Municipal, o Setor de Comércio e Serviços responde por mais da metade do Produto Interno Bruto (PIB) Municipal. São cerca de 112 estabelecimentos industriais, 1.439 estabelecimentos comerciais, 78 atacadistas, incluindo grandes redes, que contribuem para o desenvolvimento do município e região. Desse modo, como

em outras regiões, a oferta do Curso FIC Vendedor visa fortalecer o comércio, atendendo as demandas da região, criando oportunidade de qualificação e melhoria da renda para os cidadãos.

No atual momento, em que órgãos de saúde indicam o isolamento social em virtude da pandemia do Coronavírus, a oferta do curso FIC Vendedor, na modalidade EaD, está alinhado com outros cursos disponibilizados pelo Centro de Referência em Santiago - *Campus Jaguari* e pelo Centro de Referência de São Gabriel e se consolida como uma excelente oportunidade de qualificação profissional para as pessoas que, porventura, estejam desempregadas em virtude da pandemia, como também, para aquelas que estão trabalhando na forma *home office* e sentem a necessidade de qualificação na forma EaD em virtude dos desafios impostos pelas novas dinâmicas do mundo do trabalho.

#### **4. OBJETIVO GERAL**

O curso Vendedor tem o objetivo de formar pessoas capazes para atuar nos diferentes segmentos da área de vendas e desenvolver habilidades específicas para a execução das diversas atividades inerentes à função de venda de produtos e/ou serviços.

O curso tem como objetivo específico:

- Oferecer aos estudantes, oportunidades para construção de competências profissionais, na perspectiva do mundo da produção e do trabalho, bem como do sistema educativo;
- Proporcionar a habilitação profissional em curto prazo, observando-se as exigências e expectativas da sua comunidade;
- Colocar à disposição da sociedade, um profissional apto ao exercício de suas funções e ciente de suas responsabilidades;
- Enfatizar, paralelamente à formação profissional específica, o desenvolvimento de saberes e valores necessários ao profissional-cidadão, relações interpessoais, responsabilidade, solidariedade e ética, entre outros.

#### **5. PRÉ-REQUISITOS DE ACESSO**

O pré-requisito básico para o acesso ao curso Vendedor é o Ensino Fundamental II (6º a 9º) - Completo e o mecanismo de acesso se dá por meio de inscrição realizada no site do Instituto Federal Farroupilha.

#### **6. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO**

O IF Farroupilha, em seus cursos, prioriza a formação de profissionais que:

- tenham competência técnica e tecnológica em sua área de atuação;
- sejam capazes de se inserir no mundo do trabalho de modo comprometido com o desenvolvimento regional sustentável;



- tenham formação humanística e cultura geral integrada à formação técnica, tecnológica e científica;
- atuem com base em princípios éticos e de maneira sustentável;
- saibam interagir e aprimorar, continuamente, seus aprendizados a partir da convivência democrática com culturas, modos de ser e pontos de vista divergentes;
- sejam cidadãos críticos, propositivos e dinâmicos na busca de novos conhecimentos.

Em específico, o curso de Formação Inicial e Continuada, **Vendedor** priorizará a formação de profissionais, que:

- Saibam apresentar produtos e serviços da empresa;
- Identifiquem os tipos de cliente;
- Negociem e argumentem com o cliente;
- Preparem mercadorias para venda;
- Apoiem e prestem serviços ao cliente;
- Demonstrem produtos;
- Realizem venda e pós-venda;
- Utilizem a internet como ferramenta de vendas.
- Exponham mercadorias no ponto de venda;
- Registrem a entrada e saída de mercadorias;
- Executem as atividades de acordo com a legislação.

## 7. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

A organização curricular está elaborada de forma sequencial, cujo intuito é facilitar o entendimento dos princípios teóricos e práticos para desenvolver a atividade de Vendedor, totalizando 160 horas.

## 8. ESTRUTURA CURRICULAR

Organização Curricular	
Componentes Curriculares	Carga Horária
Ambientação em EaD	15 horas
Marketing	20 horas
Informática	15 horas
Negociação	20 horas
Relações Interpessoais	20 horas
Noções de Direito	15 horas
Técnicas de Vendas	30 horas
Empreendedorismo	25 horas
TOTAL	160 horas

## 9. EMENTÁRIO

<b>Disciplina: Ambientação em EaD</b>
<b>Carga Horária: 15h</b>
<b>EMENTA:</b> Ambiente Virtual de Ensino Aprendizagem. Ferramentas para navegação e busca na internet. Concepções e legislação em EaD. Metodologias de estudos baseadas nos princípios de autonomia, interação e cooperação.
<b>BIBLIOGRAFIA</b>
<b>Básica:</b> ALVES, Lynn; BARROS, Daniela; OKADA, Alexandra. <b>Estratégias MOODLE:</b> Pedagógicas e Estudos de Caso. Salvador – BA,2009. Disponível em: < <a href="http://www.lynn.pro.br/admin/files/lyn_livro/7d17b6fefa.pdf">http://www.lynn.pro.br/admin/files/lyn_livro/7d17b6fefa.pdf</a> >
BRASIL. Decreto nº 2.494, de 10 fevereiro 1998. Regulamenta o Art. 80 da LDB (Lei nº 9.394/96). Disponível em: < <a href="http://portal.mec.gov.br/seed/arquivos/pdf/tvescola/leis/D2494.pdf">http://portal.mec.gov.br/seed/arquivos/pdf/tvescola/leis/D2494.pdf</a> > Acesso em: 11 mai. 2020.
ARAÚJO, Júlio. ARAÚJO, Nukácia (Orgs.). <b>EaD em Tela:</b> Docência, Ensino e Ferramentas Digitais. Editora: Pontes Editores, 2012.

<b>Disciplina: Marketing</b>
------------------------------

**Carga Horária: 20h**

**EMENTA:** Fundamentos de Marketing. Segmentação e posicionamento de mercado. Definição de Público-Alvo. Matriz SWOT. Composto de Marketing: produtos e serviços. Merchandising: noções de como dispor as mercadorias no ponto de venda. A internet como ferramenta de vendas.

**BIBLIOGRAFIA****Básica:**

KOTLER, P.; KELLER, K. **Administração de Marketing**. 12ª Ed, Pearson, São Paulo, 2008.

COBRA, M. **Marketing básico**. São Paulo: Atlas, 2009.

GOMES, I. M. **Como elaborar um plano de marketing**. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2013. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Plano+de+Marketing.pdf> >. Acesso em: 5 mai. 2020.

STECICA, F. L. P. A. **Gestão de marketing**. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria, Colégio Politécnico, 2015. Disponível em: [http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos\\_cooperativismo/terceira\\_etapa/arte\\_gestao\\_marketing.pdf](http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos_cooperativismo/terceira_etapa/arte_gestao_marketing.pdf) >. Acesso em: 5 mai. 2020

ROCHA, R. A. da; PLATT, A. A. **Administração de Marketing**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC, 2012. Disponível em: [http://arquivos.eadadm.ufsc.br/EaDADM/UAB\\_2011\\_1/Modulo\\_5/Adm\\_Marketing/material\\_didatico/Admistracao%20marketing%20UAB%202ed%20Final%20Grafica%2019nov2012.pdf](http://arquivos.eadadm.ufsc.br/EaDADM/UAB_2011_1/Modulo_5/Adm_Marketing/material_didatico/Admistracao%20marketing%20UAB%202ed%20Final%20Grafica%2019nov2012.pdf).> Acesso em: 5 mai. 2020

**Disciplina: Informática****Carga Horária: 15h**

**EMENTA:** Evolução histórica da informática. Componentes de um sistema básico de computação. Sua função e sistemática de funcionamento. Sistema Operacional Softwares Aplicativos e Internet.

**BIBLIOGRAFIA****Básica:**

ALVES, W. P. **Informática fundamental**: introdução ao processamento de dados. São Paulo: Érica, 2010.

CAPRON, H. L; JOHNSON, J. A. **Introdução à informática**. 8. ed. São Paulo: Pearson, c2004.

MIRANDA, L. F. F.; MATTAR, M. M. **Informática Básica**. Disponível em: <[http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifpe/tecnico\\_sistemas\\_energia\\_renovavel/arte\\_informatica\\_basica.pdf](http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifpe/tecnico_sistemas_energia_renovavel/arte_informatica_basica.pdf)>. Acesso em: 04 mai. 2020.

NASCIMENTO, J. K. F. do. **Informática Básica**. Disponível em: <[http://redeetec.mec.gov.br/images/stories/pdf/eixo\\_social/formacao\\_pedagogica/240912\\_form\\_pedag\\_informaticabasica.pdf](http://redeetec.mec.gov.br/images/stories/pdf/eixo_social/formacao_pedagogica/240912_form_pedag_informaticabasica.pdf)>. Acesso em 04 mai. 2020.

VELLOSO, F. de C. **Informática: conceitos básicos**. 10. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

**Disciplina: Negociação**

**Carga Horária: 20h**

**EMENTA:** Conceitos de negociação: definições, etapas, casos e ambientes de negociação. Tipos e técnicas de negociação e variáveis da negociação. A inteligência e os estilos interpessoais na negociação. A motivação e preparação de um processo de negociação: dicas, estratégias, técnicas de negociação e principais erros.

**BIBLIOGRAFIA**

**Básica:**

BRITO, E. P. A. **Técnicas de negociação**. Revista Científica do ITPAC, vol. 4, nº 1. Janeiro, 2011.

MELLO, J. C. M. F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MILOCA, L. M. **Técnicas de Negociação**. MBA Gestão Empresarial Faculdade Assis Gurgacz. Cascavel –PR. Julho 2012.

LEWICKI, Roy J.; SAUNDERS, David M.; BARRY, Bruce. **Fundamentos de negociação**. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

SHELL, R. G. **Negociar é preciso: estratégias de negociação para pessoas de bom senso**. Tradução: Márcia Tadeu. - São Paulo: Elsevier, 2001.

**Disciplina: Relações Interpessoais**

**Carga Horária: 20h**

**EMENTA:** Interação entre as pessoas e o trabalho. Tipos de personalidade e mecanismos de defesa. Fenômenos grupais. Comunicação interpessoal. Valores Pessoais. Motivação e trabalho. Liderança e poder. A globalização e as mudanças comportamentais.

**BIBLIOGRAFIA**

**Básica:**

ALBUQUERQUE, J. **A arte de lidar com as pessoas: a inteligência interpessoal aplicada.** 2.ed. São Paulo: Planeta do Brasil, 2012.

CRIVELARO, R.; TAKAMORI, J. Y. **Dinâmica Das Relações Interpessoais.** 2ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

DAVIS, K.; NEWSTROM, J. W. **Comportamento humano no trabalho: uma abordagem organizacional.** São Paulo: Cengage Learning, 1996.

HOUEL, A.; GODEFROY, C. H. **Como lidar com pessoas difíceis: guia prático para melhorar seus relacionamentos.** 9. ed. São Paulo: Madras, 2009.

MINICUCCI, A. **Relações Humanas - Psicologia das Relações Interpessoais.** 6ª Ed. Reimpressão. São Paulo: Saraiva, 2009.

**Disciplina: Noções de direito**

**Carga Horária: 15h**

**EMENTA:** Noções básicas sobre Direito e organização Judiciária. Noções de Direito do Consumidor e Código de Defesa do Consumidor. Noções sobre contratos e títulos de crédito. Noções de tributos, incidência e organização tributária do Estado. Noções básicas e conceitos fundamentais de Direito do Trabalho.

**BIBLIOGRAFIA****Básica:**

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição** da República Federativa do Brasil: promulgada em 5 de outubro de 1988.

DELGADO, M. G. **Curso de direito do trabalho** / 9. ed. - São Paulo: LTr, 2010.

GONÇALVES, C. R. **Direito Civil Brasileiro - Parte Geral - V. 1 - 17ª Ed.** - Saraiva, 2019.

NEVES, D. A. A.; Tartuce, Flávio. **Manual De Direito do Consumidor - Direito Material e Processual - Vol. Único 7ª Ed.** - Método, 2018.

SABBAG, E. **Manual De Direito Tributário - 11ª Ed.**- Saraiva, 2019.

**Disciplina: Técnicas de Vendas**

**Carga Horária: 30h**

**EMENTA:** A profissão do vendedor como fator estratégico nas empresas. A processualidade de vendas em diferentes tipos de organizações. A importância

estratégica das informações de vendas. O profissional de vendas no mercado moderno: *e-commerce*, varejo eletrônico (diferença entre B2B e B2C). Atendimento ao cliente: criatividade, aparência pessoal, atitudes, motivação e comportamentos. Perfis de clientes. Atitudes frente às reclamações. Remuneração da força de vendas e a otimização de resultados em vendas.

## BIBLIOGRAFIA

### Básica:

CARVALHO, M. R.; ALVAREZ, F. J. S. M. **Gestão Eficaz da Equipe de Vendas**. Editora Saraiva, 2008.

CASTRO, L. T. E; NEVES, M. F. **Administração de vendas**: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2005.

FERREIRA, J. C. **Manual de Vendas para Novos Vendedores**. Natal: IFRN, 2011. Disponível em: <<https://memoria.ifrn.edu.br/bitstream/handle/1044/1087/Manual%20de%20Vendas%20Novos%20Vendedores%20-%20Ebook.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 07 mai. 2020.

GOSLING, R. **O Vendedor do Futuro**: histórias, reflexões e ideias sobre o novo mundo corporativo. São Paulo: Administradores.com. Disponível em: <[https://pt.slideshare.net/renato\\_gosling/livro-o-vendedor-do-futuro](https://pt.slideshare.net/renato_gosling/livro-o-vendedor-do-futuro)>. Acesso em: 07 mai. 2020.

LAS CASAS, A. L. **Técnicas de vendas**: como vender e obter bons resultados. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

## Disciplina: Empreendedorismo

### Carga Horária: 25h

**EMENTA:** Introdução aos conceitos de Empreendedorismo. Comportamento empreendedor. Intraempreendedorismo. Identificação de oportunidades e geração de ideias. Modelo de negócios.

## BIBLIOGRAFIA

### Básica:

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier - Campus, 2008.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D.A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

MELLO, M. C.; ROCHA, A. M. B. (colaboradora). **Como agir de maneira empreendedora?** Brasília : Sebrae, 2018. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/BA/Anexos/Como%20agir%20d>

e%20maneira%20empreendedora.pdf>. Acesso em: 5 mai. 2020.

ROSA, C. A.; COUTO, G. M.; GOMES, M. L. **Guia essencial para novos empreendedores: descoberta**. Volume 1. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2015. Disponível em: <[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Volume1\\_Descoberta+Guia+essencial+para+novos+empreendedores.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Volume1_Descoberta+Guia+essencial+para+novos+empreendedores.pdf)>. Acesso em: 5 mai. 2020.

ROSA, C. A.; COUTO, G. M.; GOMES, M. L. **Guia essencial para novos empreendedores: ideação**. Volume 2. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2015. Disponível em: <[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Volume2\\_Idea%C3%A7%C3%A3o+Guia+essencial+para+novos+empreendedores.PDF](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Volume2_Idea%C3%A7%C3%A3o+Guia+essencial+para+novos+empreendedores.PDF)>. Acesso em: 5 mai. 2020.

## 10. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Conforme as Diretrizes Institucionais, a avaliação da aprendizagem dos estudantes, visa a progressão para o alcance do perfil profissional de egresso, sendo contínua e cumulativa, com prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos, bem como dos resultados ao longo do processo sobre os de eventuais atividades finais.

A avaliação do rendimento escolar, enquanto elemento formativo é condição integradora entre ensino e aprendizagem e deverá ser ampla, contínua, gradual, dinâmica e cooperativa, acontecendo paralelamente ao desenvolvimento de conteúdos.

O professor deixará claro aos estudantes, por meio do Plano de Ensino, no início do período letivo, os critérios para avaliação do rendimento escolar. Serão utilizados no mínimo dois instrumentos de avaliação, a serem desenvolvidos no decorrer de cada componente curricular.

O registro do aproveitamento escolar dos estudantes do Curso Técnico em Informática Concomitante EaD compreenderá a apuração da assiduidade e realização das atividades do Ambiente Virtual de Aprendizagem. Para efeito de frequência, computar-se-ão as atividades desenvolvidas pelo estudante no

Ambiente Virtual de Aprendizagem.

Entre os aspectos relevantes do sistema de avaliação do IFFar, segue o exposto abaixo:

- Estará aprovado no componente curricular o aluno que obtiver nota no período maior ou igual a 7,0 (sete) e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) em participação no Ambiente Virtual de Aprendizagem.
- A nota dos estudantes será composta pelas notas das atividades realizadas no Ambiente Virtual de Aprendizagem. O resultado final deverá atingir nota maior ou igual a 7,0 (sete).

## **11. METODOLOGIA**

Este curso possibilita uma forma de atendimento, na qual o educando possa compreender o mundo, compreender-se no mundo e nele atuar na busca de melhoria da qualidade de vida. Deve contemplar a elevação da profissionalização para um contingente de cidadãos cerceados do direito de acesso a uma formação profissional de qualidade, levando em conta que cada educando tem uma experiência de vida acumulada de acordo com a sua realidade vivida.

Dessa forma, o curso propõe uma matriz curricular que assegure o acesso, a permanência e o êxito do profissional formado não apenas no curso em si, mas também no setor formal ou como profissional autônomo. Serão empregados procedimentos diversos para alcançar os objetivos propostos no curso, sendo de responsabilidade dos docentes a produção dos conhecimentos constantes na sua matriz curricular.

O curso é composto pelo componente curricular Ambientação em EaD, destinado à preparação dos alunos para o uso do computador e do Ambiente Virtual de Aprendizagem, que objetiva a inclusão digital dos cursistas e, conseqüentemente, um maior acesso à informação, também é composta por componentes curriculares próprios ao desenvolvimento de habilidades relativas ao curso, voltadas para o campo de atuação do estudante.



As metodologias de ensino deverão implicar em procedimentos didático- pedagógicos que orientem os estudantes com vistas a uma formação profissional que possibilite além do conhecimento de técnicas específicas do curso, a habilitação para o desempenho da profissão levando em consideração princípios e valores, tais como, relacionamento interpessoal, comunicação com o público, o trabalho em equipe, leitura e interpretação de informações técnicas, observando sempre o agir eticamente.

Far-se-á uso de diferentes práticas tais como as descritas a seguir:

- Utilização de aulas expositivas, dialogadas para a construção do conhecimento nas disciplinas;
- Pesquisas sobre os aspectos teóricos e práticos no seu futuro campo de atuação;
- Discussão de temas, partindo-se de leituras orientadas individuais e em grupos, vídeos, pesquisas ou aulas expositivas;
- Estudos de Caso: através de simulações;
- Abordagem de assuntos relativos às novas tecnologias na área de atuação.

Serão utilizados recursos pedagógicos necessários ao ensino a distância, em Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), tais como: vídeos, animações, simulações, hipertextos, atividades interativas com professores, tutores, alunos, biblioteca virtual e conteúdo da *web*, possibilitando aos educandos o desenvolvimento da autonomia da aprendizagem e, ainda, à facilidade na busca da informação e construção do conhecimento.

A metodologia de ensino do curso na modalidade a distância fará uso das novas tecnologias de informação e comunicação – NTICs para garantir a interação professor/aluno e mediador/aluno.

## **11.1 Política de Educação a Distância do IFFar**

A Educação a Distância (EaD) é uma modalidade de ensino prevista no Art. 80 da LDB e regulamentado pelo Dec. Nº 5.622/2005. A EaD caracteriza-se como a modalidade educacional na qual a mediação didático-pedagógica nos processos de ensino e aprendizagem ocorre com a utilização de meios e tecnologias de informação e comunicação, com estudantes e professores

desenvolvendo atividades educativas em lugares ou tempos diversos.

Os objetivos do IFFar quanto ao estabelecimento da Educação a Distância são:

- I - transpor as barreiras geográficas, ofertando educação profissional nos seus diferentes níveis e formas, na modalidade a distância;
- II - comprometer-se com a escola pública de qualidade e com a democratização do uso crítico das tecnologias;
- III - proporcionar formação em educação a distância aos servidores e demais envolvidos na Educação a Distância no Instituto;
- IV - promover a utilização de tecnologias educativas de informação e comunicação no âmbito do ensino, pesquisa e extensão, em todos os níveis, formas e modalidades ofertadas no IFFar;
- V - integrar a pesquisa e a extensão ao ensino a distância.

## 12. EXPEDIÇÃO DE CERTIFICADOS

O certificado de conclusão será emitido ao término do curso, desde que o estudante esteja aprovado. Após conclusão do curso, o estudante aprovado receberá o Certificado de Vendedor, do Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, com carga horária de 160 horas.

A emissão do certificado ficará a cargo da Pró-reitoria de Extensão e a entrega ao concluintes será de responsabilidade das Direções de Pesquisa, Extensão e Produção e Coordenações de Extensão.

## 13. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Congresso Nacional. **Lei Federal nº 9.394**. Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional. Brasília, 20 de dezembro de 1996.

\_\_\_\_\_. Congresso Nacional. **Lei Federal nº 12.513**. Institui o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec). Brasília, 26 de outubro de 2011.

\_\_\_\_\_. Ministério da Educação. Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec). **Manual de Gestão da Bolsa-Formação**. Brasília, nov. 2011.

\_\_\_\_\_. Ministério da Educação. Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **Guia Pronatec de Cursos FIC**. Brasília, DF, 2016.

VEIGA, Ilma Passos Alencastro. **Inovações e Projeto Político-Pedagógico: uma relação regulatória ou emancipatória?** Caderno Cedes, Campinas, v. 23, n. 61, p. 267- 281, dezembro de 2003.