



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

**Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas Integrado ao  
Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos –  
Proeja – Campus Santa Rosa**

Aprovado pela Resolução 001/2010 *AD REFERENDUM* de 22/02/2010.  
Reformulado pela Resolução *ad referendum* n 016 de 20 de abril de 2011

**SANTA ROSA, RS, BRASIL  
NOVEMBRO DE 2010**

**Presidente da República**

**Luis Inácio Lula da Silva**

**Ministro da Educação**

**Fernando Haddad**

**Secretário da Educação Profissional e Tecnológica**

**Eliezer Pacheco**

**Reitor do Instituto Federal Farroupilha**

**Carlos Alberto Pinto da Rosa**

**Pró-reitora de Ensino**

**Tanira Marinho Fabres**

**Diretor Geral do Campus de Santa Rosa**

**Marcelo Eder Lamb**

### **Equipe Técnica**

**Diretor de Ensino do Campus**

**Sidinei Cruz Sobrinho**

**Coordenadora Geral de Ensino**

**Vera Lúcia Silveira Caballero Frantz**

**Coordenador do Curso Técnico em Vendas - PROEJA**

**Adriano Wagner**

## SUMÁRIO

1. apRESENTAÇÃO.....	4
2. JUSTIFICATIVA .....	5
3. OBJETIVOS .....	8
4. DETALHAMENTO .....	9
5. REQUISITOS DE ACESSO .....	10
6. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO .....	10
7. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR .....	11
8. ESTRUTURA CURRICULAR .....	15
8.2. PRÁTICA INTERDISCIPLINAR.....	18
9. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM .....	38
10. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS ANTERIORMENTE DESENVOLVIDAS .....	38
11. QUADRO DE SERVIDORES .....	38
12. EXPEDIÇÃO DE DIPLOMA E CERTIFICADOS .....	42
13. OUTROS.....	42
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	43

## 1. APRESENTAÇÃO

A articulação entre o Ensino Médio e a Educação Profissional sinaliza para a consolidação de políticas públicas voltadas para uma formação legítima dos sujeitos. Formação que prioriza os aspectos sociais, políticos e culturais, oportunizando o direito à educação às pessoas que não tiveram possibilidade de estudar em idade adequada. Também possibilita condições de acesso e permanência à uma instituição de Educação Profissional, objetivando a conclusão dos estudos da Educação Básica concomitantemente com a Formação Profissional.

Dessa forma, o Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa, ao oferecer o Ensino Médio Integrado, reconhece a necessidade de preparar jovens e adultos para conquistar seu espaço na sociedade, alcançar dignidade, autorrespeito e reconhecimento social como cidadão autônomo e empreendedor.

O presente projeto na área da Educação de Jovens e Adultos de Nível Médio Integrado à Educação Profissional – Curso Técnico em Vendas – constitui-se em documento norteador para implantação e implementação dessa modalidade de ensino.

Para tanto, o Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa visa transformar positivamente a realidade de um grupo de cidadãos que se encontra à margem dos espaços escolares, através da oferta do Ensino Médio Integrado à Educação Profissional na modalidade de Educação de Jovens e Adultos, bem como, possibilitar a inclusão social por meio da profissionalização.

Neste contexto, o Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa, com a implementação do Curso Técnico em Vendas integrado ao ensino médio na modalidade PROEJA, possibilita o acesso à melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural dos jovens e adultos da grande Santa Rosa. Assim como, acredita que uma educação contextualizada e emancipatória contribui para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável.

A criação do curso Técnico em Vendas modalidade de PROEJA apresenta-se, também, como uma proposta que visa atender a necessidade de qualificação existente na cidade de Santa Rosa e na região, em consonância com a realidade

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na modalidade de Educação de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**

econômica e social e com o resultado das audiências públicas que foram realizadas nos municípios da região quando da realização do PDI – Plano de Desenvolvimento Institucional da instituição no início de 2009.

## 2. JUSTIFICATIVA

A educação brasileira vive um novo e importante momento de mudanças significativas principalmente para pessoas que, por muito tempo, estiveram à margem do sistema educacional. São jovens e adultos que não puderam, por várias razões, dar continuidade aos seus estudos em tempo próprio e agora tem a oportunidade de retomá-los e concluí-los por meio de programas educacionais específicos do governo. Essa constatação, na verdade, gerou um processo intenso de lutas, originada por um longo período de incompreensões, injustiças sociais e políticas perante o público em questão, considerados em determinados contextos, como grupos excluídos socialmente.

Nesse âmbito, a Lei de Diretrizes e Bases da Educação (Lei N° 9394/96) contempla em seu texto artigos específicos que tratam desta modalidade de ensino, mostrando a necessidade de preocupação com o desenvolvimento de propostas adequadas e efetivas para este público. Uma vez que, muitas vezes, de uma maneira ou de outra, são os sujeitos que de fato legitimam o mundo do trabalho. A LDB elege, dentre seus princípios, observando o Art. 39, a integração da Educação Profissional às diferentes formas de educação, ao trabalho, à ciência e à tecnologia. Recomenda também a integração da educação profissional com o processo produtivo, com a construção de conhecimentos e com o desenvolvimento científico-tecnológico, garantindo o direito humano aos jovens e adultos brasileiros de formação geral e desenvolvimento da habilitação profissional técnica no Ensino Médio.

Portanto, existe uma base legal para o Programa de Integração da Educação Profissional à Educação Básica na Modalidade de Jovens e Adultos - PROEJA sendo, o Decreto no 5.840, de 13 de julho de 2006, entre outros atos normativos que fundamentam o PROEJA como a própria Lei no 9.394 - LDB, o

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**

Decreto no 5.154, de 23 de julho de 2004, os Pareceres CNE/CEB nº 16/99, nº 11/2000 e nº 39/2004 e as Resoluções CNE/CEB nº 04/99 e nº 01/2005.

O Programa Nacional de Integração da Educação Profissional com a Educação Básica na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – PROEJA- é um programa do Governo Federal destinado a esse público em específico e teve origem com o Decreto 5.478 de 24/06/2005.

O Decreto 2.208 de 17 de abril de 1997, estabelecendo uma restrição à lei maior – LDB, ao regulamentar a Educação Profissional impossibilitou qualquer perspectiva profissionalizante no Ensino Médio, restringindo sua oferta às Instituições Federais de Educação Tecnológica e aos Centros Estaduais de Educação Profissional provocando, conseqüentemente, a redução significativa das matrículas na Educação Profissional da rede pública, legando ao Ensino Médio uma expansão aquém das expectativas.

A configuração desse modelo de Educação Profissional apresentada pelo Parecer CNE/CEB Nº 04, de 05 de outubro de 1999, que institui as Diretrizes Curriculares da Educação Profissional de Nível Técnico, embora justifique essa concepção como representação da superação dos enfoques assistencialista e economicista da Educação Profissional, bem como do preceito social que a desvaloriza, não conseguiu superar o dualismo entre educação geral e educação profissional, reforçado pelo Decreto 2.208/97.

O Decreto 5.154, de 23 de julho de 2004, consolida um processo de amplo debate sobre o Ensino Médio e a Educação Profissional que coloca tal etapa/modalidade de ensino no marco da política pública de Estado. Ao mesmo tempo em que revoga o Decreto 2.208, de 17 de abril de 1997, resgata o princípio de integração do Ensino Médio com a Educação Profissional, contido na Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - LDB.

O Decreto nº 5.840, de 13 de Julho de 2006 institui na esfera Federal o PROEJA, o qual abrange a formação inicial e continuada de trabalhadores e a educação profissional técnica de nível médio, conforme Parágrafo 1º do Art. 1º, em seus incisos I e II. Sob a égide da atual legislação prevê a garantia do direito a uma educação profissional de qualidade aos jovens e adultos por meio de um Programa, promovendo então uma formação integral e a inclusão social.

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**

À luz destas considerações, percebe-se que a transformação mais importante ocorrida no sistema nacional de educação, mais especificamente na Educação de Jovens e Adultos, foi a possibilidade de articulação/integração entre a Educação Básica/formação geral e Educação Profissional/formação específica. Este processo é dado pela criação do PROEJA - Programa de Integração da Educação Profissional com o Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos, no intuito de aproximar as realidades da educação e do trabalho. Neste contexto, o Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa instituiu a realização do Curso Técnico de PROEJA em Vendas.

Santa Rosa caracteriza-se por centralizar os acessos às demais cidades da região, em que é marcante a expectativa da Instituição junto às estas comunidades devido a sua missão: "Promover a educação profissional, científica e tecnológica por meio do ensino, pesquisa e extensão, com foco na formação de cidadãos críticos, autônomos e empreendedores, comprometidos com o desenvolvimento sustentável."

A microrregião de Santa Rosa com população estimada pelo IBGE (2005) em 162.451 habitantes, possui uma área total de 3.451,575 km<sup>2</sup> e está dividida em treze (13) municípios: [Alecim](#), [Cândido Godói](#), [Independência](#), [Novo Machado](#), [Porto Lucena](#), [Porto Mauá](#), [Porto Vera Cruz](#), [Santa Rosa](#), [Santo Cristo](#), [São José do Inhacorá](#), [Três de Maio](#), [Tucunduva](#) e [Tuparendi](#).

A economia baseia-se na produção de soja, milho e trigo, além da produção de leite em larga escala, seguida da criação de suínos. Abriga, ainda, a matriz de grandes empresas de atuação comercial e industrial. Destaca-se, também, no mercado turístico com parques aquáticos e hotéis-fazenda, com estrutura de expressão para o mercado de turismo rural.

O Instituto Federal Farroupilha Campus de Santa Rosa abrange uma área total de 92.652,16 m<sup>2</sup>, situada na zona urbana do município, à Rua Uruguai, 1675 Bairro Central. A área foi doada pela Prefeitura Municipal em 2007, quando então, a partir de audiências públicas, foram definidos os cursos prioritários para início das atividades no Campus. Na ocasião, os seis cursos elencados foram: Curso Técnico em Agroindústria, Curso Técnico em Edificações, Curso Técnico em Móveis, Curso Técnico em Meio Ambiente, Curso Técnico em Mecânica e Curso Técnico em Vendas.

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**

Destes seis cursos, inicialmente escolhidos pela comunidade local, o Campus iniciou suas atividades com os seguintes cursos técnicos: Curso Técnico em Edificações, Curso Técnico em Móveis, Curso Técnico em Agroindústria, Curso Técnico em Meio Ambiente, Curso Técnico em Vendas, PROEJA em Vendas e PROEJA – FIC (Formação Inicial e Continuada).

Diante deste contexto, o Instituto Federal Farroupilha - Campus de Santa Rosa, com a implementação do curso Técnico em Vendas na modalidade do PROEJA, está buscando melhorias nas condições de inserção social, trabalho, economia, política e cultura dos jovens e adultos da região, uma vez que entendemos que uma educação contextualizada e emancipatória contribui para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável.

Cabe destacar que o curso Técnico em Vendas na modalidade do PROEJA abrange todos os setores da atividade econômica, mas considerando o perfil da região, com forte presença de atividades comerciais.

### **3. OBJETIVOS**

#### **a) Objetivo Geral**

O objetivo geral do Curso Técnico em Vendas é formar profissionais que, com caráter e consciência crítica-constructiva, consigam dominar as estratégias e a processualidade das atividades de vendas e que possam contribuir com o trabalho de planejamento e execução de programas voltados à viabilidade e sustentabilidade dos empreendimentos.

Para tanto, a proposta do curso contempla o desenvolvimento de habilidades e competências de negociação e liderança pelo uso da inteligência e emotividade, no sentido de formar profissionais que se constituam como sujeitos criativos, inovadores, empreendedores e mobilizadores da mudança, bem como, constituam-se como agentes de resultados, constantemente preocupados com a conservação e restauração das condições do meio ambiente.



## **b) Objetivos Específicos**

- Oportunizar uma condição de profissionalização dos jovens e adultos que já concluíram o ensino fundamental e que desejam uma habilitação profissional específica para o mundo do trabalho.
- Assegurar simultaneamente, o cumprimento das finalidades estabelecidas para a formação geral e as condições de preparação para o exercício da atividade técnica.
- Desenvolver possibilidades formativas que contemplem as múltiplas necessidades socioculturais e econômicas dos sujeitos, reconhecendo-os como cidadãos e futuros trabalhadores.
- Dar significado e aprofundamento ao conhecimento escolar, mediante a contextualização e a interdisciplinaridade, estimulando o raciocínio e a capacidade de aprender de todos os envolvidos no processo de ensino-aprendizagem.
- Priorizar a ética e o desenvolvimento da autonomia e do pensamento crítico, de modo a formar além de técnicos, cidadãos conscientes de seu papel social e no mundo do trabalho.

## **4. DETALHAMENTO**

Tipo: Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio - Programa de Integração da Educação Profissional com o Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos - PROEJA

Modalidade: Curso Presencial

Denominação do Curso: Curso Técnico em Vendas – PROEJA

Endereço de Oferta: Instituto Federal Farroupilha - Campus Santa Rosa

Turno de funcionamento: Noturno

Número de vagas: 30

Carga horária total: 2400 horas

Periodicidade: Anual

Períodos: Três anos

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**

## 5. REQUISITOS DE ACESSO

São requisitos para ingresso no Programa de Integração da Educação Profissional ao Ensino Médio na modalidade de Educação de Jovens e Adultos do do Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa:

- Ensino Fundamental concluído;
- Idade mínima de 18 anos;
- Classificação no Processo de Seleção;
- Realização e homologação da matrícula, observado o período, a documentação e demais determinações do Campus de Santa Rosa.

A seleção dos candidatos será realizada a cada ano conforme edital elaborado pela Comissão Permanente de Seleção – COPESEL do Instituto Federal Farroupilha.

## 6. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

O Instituto Federal 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.

A partir disso o perfil pretendido do egresso do curso de PROEJA em Vendas é formar:

- profissional com habilidades para contribuir no desenvolvimento de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;
- profissional com competências para assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços para atender as expectativas do mercado consumidor;
- profissional com habilidades e competências para auxiliar no desenvolvimento do plano de marketing e vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
- profissional que possua habilidades e competências de negociação para o desenvolvimento das atividades de venda das organizações;
- profissional com habilidades para preparação do ambiente de vendas dos distintos canais de marketing que uma organização poderá utilizar para dispor seus produtos/serviços ao mercado consumidor;
- profissional consciente da importância estratégica e sistêmica das atividades de pré-venda, venda e pós-venda como fatores importantes para a vantagem competitiva das organizações;
- profissional com habilidades e competências para auxiliar na elaboração e implantação de estratégias de endomarketing.
- profissional comprometido com a mudança e agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado e inovações tecnológicas;
- profissional com características para liderança e empreendedorismo, que contribua para o bem-estar nas relações de trabalho;
- profissional comprometido com o desenvolvimento local.

## 7. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

O curso de Técnico em Vendas integrado ao Ensino Médio na modalidade Educação de Jovens e Adultos PROEJA é integrado ao Ensino Médio. Por conseguinte, sua organização curricular não é dada *a priori*, e sim construída constantemente, de forma processual e coletiva, envolvendo todos os sujeitos da comunidade escolar.

Conforme o Decreto 5.840/06 e o Documento Base do Programa para Integração da Educação Profissional ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos Ensino Médio/Técnico (PROEJA), defende-se uma estrutura curricular integrada que abre possibilidades de superação de modelos curriculares tradicionais, disciplinares e rígidos. Vale ressaltar que a característica fundamental do currículo integrado é a junção da formação específica (técnica) com a formação geral.

Porém, quando se fala em currículo integrado, pergunta-se: qual o finalidade de se integrar o currículo? O que, na verdade, se deseja integrar? E como integrá-lo?

Remetemos o termo [integrar] ao seu sentido de completude, de compreensão das partes no seu todo ou da unidade no diverso, de tratar a educação como uma totalidade social, isto é, nas múltiplas mediações históricas que concretizam os processos educativos [...]. Significa que buscamos enfocar o trabalho como princípio educativo, no sentido de superar a dicotomia trabalho manual/trabalho intelectual, de incorporar a dimensão intelectual ao trabalho produtivo, de formar trabalhadores capazes de atuar como dirigentes e cidadãos. (CIAVATTA, 2005, p. 84).

O que se pretende é uma integração epistemológica, de conteúdos, de metodologias e de práticas educativas. Ou seja, pretende-se uma integração teoria-prática entre o saber e o saber-fazer. Esta temática evoca a possibilidade, para não dizer a necessidade, de tratar-se o desenvolvimento flexível dos conteúdos projetados na construção do curso.

Esta flexibilização, num primeiro momento, ocorrerá por meio da integração de conteúdos entre os componentes curriculares que serão desenvolvidos em cada período letivo. Uma das referências será o trabalho conjunto de docentes nas atividades da prática interdisciplinar. Num segundo momento, a flexibilização de conteúdos diz respeito a interpretação e desenvolvimento das disciplinas de acordo com as características da própria proposta do PROEJA: a integração com o mundo do trabalho.

A proposta apresentada neste projeto, parte da premissa do trabalho como princípio educativo, apresentado no item 3 do Documento Base do Programa Nacional de Integração da Educação Profissional com a Educação Básica na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos. Este documento caracteriza que o trabalho como princípio educativo (pág, 38) se pauta pelo entendimento de que “homens e mulheres produzem sua condição humana pelo trabalho – ação transformadora no mundo, de si, para si e para outrem”. Por conseguinte, este projeto é a expressão dos conceitos e concepções construídas em momentos de diálogo e estudo dos docentes do curso desenvolvidos no Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa durante do segundo semestre de 2010.

O curso possui carga horária de 2.400 horas, distribuídas em três anos, além da carga horária de 240 horas reservadas para as Práticas Profissionais Integradas. O prazo limite para a conclusão do curso será de 05 anos.

Para atender as demandas regionais, específicas dos municípios de abrangência, serão destinados encontros entre os professores, com a finalidade de planejar coletivamente as atividades que serão desenvolvidas a cada período letivo.

Propõe-se, também, o desenvolvimento integrado das disciplinas de Técnicas em Vendas e Negociação conjuntamente com as Práticas Profissionais. As atividades destas disciplinas ocorrerão articuladas entre si e em consonância com os demais componentes curriculares de cada período, nas quais deve preponderar a comunicação entre ensino, pesquisa e extensão, de modo a possibilitar uma formação integrada entre os preceitos do ensino médio e o ensino técnico.

Um elemento de importância relativa na integralização do curso diz respeito à formação complementar dos estudantes em relação aos conhecimentos construídos em sala de aula. Este projeto prevê a necessidade de Atividades Complementares,

conforme exposição no item 8.3. Destaca-se a possibilidades dos alunos participarem de Seminários, Palestras, Jornadas, Visitas Técnicas e outros eventos que contenham a condição de complemento a formação que será construída no ambiente escolar.

Outro fator importante é a possibilidade do intercâmbio institucional e interinstitucional dos alunos. A perspectiva institucional sugere que ocorra o intercâmbio entre estudantes do próprio Instituto Federal Farroupilha, considerando a existência da mesma proposta de curso em campi distintos. Já na perspectiva interinstitucional, mediante políticas específicas e condições adequadas, poderão ser realizadas integrações com estudantes de outros Institutos Federais, considerando o potencial de aprimoramento pessoal e profissional que permeará o processo integrador.

## 8. ESTRUTURA CURRICULAR

GRADE CURRICULAR – PROEJA EM VENDAS							
Etapa	Formação	Disciplina	CH Semanal	Hora Aula Anual	Hora Relógio	Prática Prof. Integrada	
1ª	Formação Básica	Arte, Música e Comunicação	2	80	66,67		
		Educação Física	1	40	33,33		
		Filosofia	1	40	33,33		
		Física	2	80	66,67		
		História	2	80	66,67		
		Língua Portuguesa e Literatura Brasileira	3	120	100		
		Matemática	2	80	66,67		
		Sociologia	1	40	33,33		
	Formação Profissional	Administração de Marketing	2	80	66,67	40	
		Gestão e Economia	2	80	66,67		
		Informática Aplicada	2	80	66,67		
		<b>Subtotal</b>	<b>20</b>	<b>800</b>	<b>666,67</b>	<b>40</b>	
	2ª	Formação Básica	Biologia	1	40	33,33	
			Filosofia	1	40	33,33	
Física			1	40	33,33		
Geografia			1	40	33,33		
História			1	40	33,33		
Língua Espanhola			2	80	66,67		
Língua Portuguesa e Literatura Brasileira			2	80	66,67		
Matemática			2	80	66,67		
Química			1	40	33,33		
Sociologia			1	40	33,33		
Formação Profissional			Direito Empresarial e do Consumidor	1	40	33,33	
	Pesquisa de Mercado e Comportamento do Consumidor	2	80	66,67	40		
	Técnicas de Vendas e Negociação I	2	80	66,67	60		
	Custos e Formação de Preços	2	80	66,67			
	<b>Subtotal</b>	<b>20</b>	<b>800</b>	<b>666,67</b>	<b>100</b>		

3º	Formação Básica	Biologia	2	80	66,67	
		Filosofia	1	40	33,33	
		Geografia	2	80	66,67	
		Língua Inglesa	1	40	33,33	
		Língua Portuguesa e Literatura Brasileira	2	80	66,67	
		Matemática	3	120	100	
		Química	2	80	66,67	
		Sociologia	1	40	33,33	
	Formação Profissional	Técnicas de Vendas e Negociação II	2	80	66,67	60
		Liderança e Gestão de Pessoas	1	40	33,33	
		Empreendedorismo e Sistematização de Experiências	1	40	33,33	40
		Eletiva	1	40	33,33	
		Logística	1	40	33,33	
		<b>Subtotal</b>	<b>20</b>	<b>800</b>	<b>666,67</b>	<b>100</b>
<b>TOTAL .....</b>			<b>60</b>	<b>2400</b>	<b>2000</b>	<b>240</b>
ATIVIDADES COMPLEMENTARES					<b>160</b>	
COMPONENTES CURRICULARES FORMAÇÃO BÁSICA - HORA RELÓGIO					<b>1366,67</b>	
COMPONENTES CURRICULARES FORMAÇÃO TÉCNICA - HORA RELÓGIO					<b>633,33</b>	
PRÁTICA PROFISSIONAL INTEGRADA					<b>240</b>	
<b>TOTAL CARGA HORÁRIA DO CURSO – HORA RELÓGIO</b>					<b>2400</b>	

## 8.1 PRÁTICA PROFISSIONAL INTEGRADA

As práticas profissionais são momentos estratégicos do curso em que o estudante constrói conhecimentos e experiências por meio do contato com a realidade cotidiana das decisões e atividades em vendas. É um momento ímpar de conhecer e praticar *in loco* o que está aprendendo no espaço da sala de aula. Caracteriza-se pelo efetivo envolvimento do sujeito com o dia a dia das decisões e tarefas que permeiam a atividade profissional em vendas.

O desenvolvimento da prática profissional ocorrerá de forma transversal aos conhecimentos construídos nos diferentes componentes do currículo do Curso Técnico em Vendas, de modo a possibilitar a integração dos diferentes enfoques que o curso procura trabalhar na formação do profissional em vendas.

O objetivo geral da Prática Profissional é proporcionar ao estudante a construção de conhecimentos e experiências pela sua inserção no cotidiano da

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na Modalidade de Educação  
de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**



gestão e operacionalização da função vendas. Esta construção será possível na medida em que o estudante:

- a) Conhecer a estrutura e infraestrutura necessárias para a organização e operacionalização das atividades de vendas;
- b) Estudar e experienciar a processualidade das atividades de vendas;
- a) Identificar e perceber a importância de administrar informações e tecnologias aplicadas ao trabalho de vendas;
- b) Conhecer e avaliar o trabalho de controle e auditoria de vendas.

A grade curricular do curso, mais especificamente o estudo das disciplinas específicas de formação profissional, apresenta uma sequência contextual dinâmica, que possibilita a integração entre os diferentes componentes curriculares. A realização das Práticas Profissionais Integradas ocorrerá numa proposta integradora no transcorrer do curso técnico em vendas, iniciado já no primeiro ano do curso no componente curricular Administração de Marketing.

No segundo ano do curso, o trabalho de Prática Profissional Integrada ocorrerá nos componentes curriculares Pesquisa de Mercado e Comportamento do Consumidor e Técnicas de Vendas e Negociação I. Por fim, no terceiro ano do curso, este trabalho ocorrerá nos componentes curriculares Técnicas de Vendas e Negociação II e Empreendedorismo e Sistematização de Experiências. A expressão da distribuição e da carga-horária pode ser visualizada na matriz curricular.

Essa organização possibilitará a integração entre os componentes de cada período e, por consequência, integrará o desenvolvimento das práticas profissionais. No último período do curso, concomitantemente com a última etapa da prática profissional, no componente curricular Empreendedorismo e Sistematização de Experiências, será realizado o resgate das experiências construídas nos distintos momentos de prática profissional. O resultado deste resgate irá compor o Relatório de Sistematização das Práticas Profissionais que será apresentado para avaliação de banca examinadora, composta por dois professores da área técnica.

A orientação e acompanhamento das atividades de Prática Profissional será realizada por um professor da área técnica no período, preferencialmente os professores que conduzirão as atividades dos componentes curriculares que tiverem

atrelados a si o desenvolvimento da Prática Profissional Integrada, em conjunto com a coordenação de curso e demais professores.

Ressalta-se que, embora as Práticas Profissionais Integradas estejam vinculadas aos componentes curriculares de Formação Profissional, todos os componentes curriculares da Formação Básica estarão direta ou indiretamente envolvidos na construção das Práticas Profissionais. Esta articulação será pautada no desenvolvimento de Projetos Integradores pela prática interdisciplinar, caracterizada no item 8.2 e já explicitada no item 7, Organização Curricular.

## **8.2. PRÁTICA INTERDISCIPLINAR**

A interdisciplinaridade é característica fundamental no PROEJA, principalmente pelo caráter integrado dos componentes curriculares. Além da organização curricular, os docentes envolvidos no Programa constroem coletivamente os planos de ensino, envolvendo saberes e conhecimentos das diversas áreas de conhecimento.

Também merece destaque a integração entre teoria e prática, possível de ser alcançada, principalmente pelas práticas pedagógicas adotadas pelos docentes e pela própria proposta curricular e de organização de tempos e espaços, com o calendário organizado alternando atividades na instituição (aulas) e na comunidade através das práticas profissionais.

## **8.3 ATIVIDADES COMPLEMENTARES**

A articulação entre ensino, pesquisa e extensão e a flexibilidade curricular possibilita o desenvolvimento de atitudes e ações empreendedoras e inovadoras, tendo como foco as vivências da aprendizagem para capacitação e para a inserção no mundo do trabalho, nesse sentido o curso prevê o desenvolvimento de cursos de pequena duração, seminários, fóruns, palestras, dias de campo, visitas técnicas, realização de estágios não curriculares e outras atividades que articulem os

currículos a temas de relevância social, local e/ou regional e potencializem recursos materiais, físicos e humanos disponíveis.

Para que o aluno sinta-se estimulado a usufruir destas vivências o curso Técnico em Vendas oportunizará as Atividades Complementares, estas atividades serão obrigatórias e deverão ser realizadas fora do horário do curso normal e fora dos componentes curriculares obrigatórios, compondo a carga horária mínima do curso. A carga horária deverá ser de no mínimo 180 horas, atendendo regulamentação específica. As atividades complementares serão validadas com apresentação de certificados ou atestados, contendo número de horas e descrição das atividades desenvolvidas. A tabela abaixo apresenta as possibilidades de atividades que poderão ser computadas para fins de cumprimento desta exigência:

<b>Atividade</b>	<b>Comprovante</b>	<b>CH máxima</b>
Participação em atividade de iniciação científica	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 40 horas
Participação em projetos de pesquisa e extensão	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 40 horas
Participação em seminário, simpósio, congresso, conferência, jornadas e outros eventos de natureza técnica e científica relacionadas a área de formação	Documento de participação emitido pelo órgão responsável	Até 40 horas
Disciplinas cursadas em outros cursos de Instituições de Ensino reconhecidas pelo MEC relacionadas a área de formação.	Histórico escolar ou declaração emitida pela Secretaria Acadêmica, constando o aproveitamento do aluno	Até 40 horas
Estágio Extracurricular	Atestado da empresa onde realizou o estágio e do professor responsável	Até 40 horas
Publicações	Exemplar da publicação	Até 40 horas (5 horas por resumo e 10 horas por artigos completos)
Participação em visitas técnicas	Atestado de participação assinado pelo professor responsável	Até 40 horas
Participação em palestras relativa a área de formação	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 40 horas
Cursos de formação na área específica.	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 40 horas
Participação como ouvinte em bancas de defesa de Trabalho de Conclusão de Curso	Atestado da Coordenação do Programa	Até 40 horas
Atividade profissional na área de formação	Atestado da empresa onde realizou o estágio	Até 40 horas
Atividade de Monitoria	Atestado de participação, com avaliação do aluno, assinado pelo professor responsável	Até 40 horas
Demais atividades serão avaliadas pela Coordenação do Curso	Atestado da Coordenação do Programa	Até 40 horas

## 8.4 DISCIPLINAS ELETIVAS

A grade curricular do curso propõe a oferta de uma disciplina eletiva com carga horária de 40 horas aula. O objetivo desta oferta é flexibilizar o currículo do curso, de forma a atender demandas pontuais em consonância com o pleito dos próprios estudantes e, também, em atenção aos requisitos do mercado de trabalho.

A definição da oferta ocorrerá no semestre que antecede a oferta da disciplina. São opções de disciplina eletiva:

- Comércio Eletrônico
- Atmosfera de Loja
- Empreendedorismo
- Gestão Ambiental
- Sistemas de Informações Gerenciais
- Vitrinas
- Libras

## 8.5 EMENTÁRIO

<b>Disciplina:</b> Arte, Música e Comunicação	<b>Carga Horária Total:</b> 80 h
<b>Etapa:</b> 1º	
<b>Ementa:</b> Noções básicas das linguagens da arte com enfoque em Música e Artes Visuais. Apreciação artística e abordagem da História da Arte e Cultura Visual relacionada ao meio sociocultural. Construtividade das formas artísticas e suas representações, dimensões expressivas e de significado. Análise técnica dos materiais e produção de trabalhos artísticos. Argumentação: Retórica, Lógica e Dialética. Dissertação. Interpretação.	
<b>Bibliografia Básica:</b> PROENÇA, Graça. <b>Descobrimo a História da Arte</b> . 1ª ed. 7ª im. São Paulo: Ática	

Ltda, 2008.  
 OLIVEIRA, Ana Claudia de. **Vitrinas**. São Paulo: EDUC, 1997.  
 POLITO, Reinaldo. **Como falar corretamente e sem inibições**. São Paulo: Saraiva, 2006  
 HARANTES, Helena Aparecida et. al. **Os degraus da produção textual**. EDUSC, 2003

**Bibliografia Complementar:**

BENNETT, Roy. **Elementos Básicos da Música**. Rio de Janeiro : Jorge Zahar Editor, 1990.  
 HERNÁNDEZ, Fernando. **Catadores da Cultura Visual**. Porto Alegre: Mediação, 2007.  
 MESQUITA, Roberto Melo. **Gramática da Língua portuguesa**. São Paulo: Saraiva, 2009.  
 NEWBERY, Elisabeth. **Os Segredos da Arte**. 1ª ed. São Paulo: Ática Ltda, 2003.  
 PERISSE, Gabriel Manole. **A arte da Palavra**.

<b>Disciplina:</b> Educação Física	<b>Carga Horária Total:</b> 40 h
<b>Etapa:</b> 1º	
<b>Ementa:</b> Cultura corporal: corpo, movimento e saúde. Educação pelo movimento. Ginástica Laboral. Qualidade de vida: postura, vícios etc., com ênfase na ludicidade (prazer e necessidade).	
<p><b>Bibliografia Básica:</b>          BRACHT, V. <b>Educação Física e aprendizagem social</b>. Porto Alegre: Magister, 1992.          CASTELLANI FILHO, L. <b>Educação Física no Brasil: a história que não se conta</b>. Campinas: Papyrus, 1991.          DANTAS, E. H; OLIVEIRA, R. J. <b>Exercício, Maturidade e Qualidade de Vida</b>. Rio de Janeiro: Shape, 2003.          ARCELINO, N. <b>Lazer e educação</b>. Campinas: Papyrus, 1987.</p> <p><b>Bibliografia Complementar:</b>          FREIRE, P. <b>Pedagogia da Autonomia</b>. 23ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2002.          KUNZ, E. <b>Educação Física: ensino e mudanças</b>. Ijuí: Unijui, 1991.          OLIVEIRA, S. A. <b>Reinvenção do esporte</b>. Campinas: Autores Associados, 1999.          OLIVEIRA, V. M. <b>Consenso e conflito na Educação Física brasileira</b>. Campinas: Papyrus, 1994.          OLIVEIRA, V. M. <b>Consenso e conflito na Educação Física brasileira</b>. Campinas: Papyrus, 1994.</p>	

<b>Disciplina:</b> Filosofia	<b>Carga Horária Total:</b> 120 h
<b>Etapa:</b> 1º, 2º e 3º	
<b>Ementa:</b> Introdução à filosofia. Lógica. Filosofia da ciência. Ética/Bioética. Filosofia política. Teoria do conhecimento. Estética. Antropologia.	
<b>Bibliografia Básica:</b> ARANHA, Maria Lúcia de Arruda; MARTINS, Maria Helena. <b>Filosofando</b> . São Paulo: Moderna, 2003. CHAUI, Marilena. <b>Convite à Filosofia</b> . São Paulo: Ática, 2002. FERRY, Luc. <b>Aprender a viver, filosofia para os novos tempos</b> . 2006. MARCONDES, Danilo. <b>Textos básicos de filosofia: dos pré-socráticos a Wittgenstein</b> . 2.ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2000.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> BROWN, M. T. <b>Ética nos Negócios</b> . São Paulo: Makron, 1993. GAARDEN, J. <b>O Mundo de Sofia</b> . São Paulo: Cia das Letras, 1995. HABERMAS, Jurgen. <b>O futuro da natureza humana: a caminho de uma eugenia liberal?</b> MATURANA, Humberto. <b>Cognição, Ciência e vida Cotidiana</b> . 2. ed. Belo Horizonte. Editora UFMG, 2006. RUBY, Christian. <b>Introdução à filosofia Política</b> . São Paulo: UNESP, 1998.	

<b>Disciplina:</b> Física	<b>Carga Horária Total:</b> 120 h
<b>Etapa:</b> 1º e 2º	
<b>Ementa:</b> Termologia, Estudo dos Gases, Termodinâmica, Ondas, Óptica Geométrica, Cinemática, Dinâmica, Princípios de Conservação e Hidrostática. Eletricidade.	
<b>Bibliografia Básica:</b> Biscuola, Gualter Jose; Doca, Ricardo Helou; Villas Boas, Newton. <b>Tópicos de Física. vol. 2 – Termologia, Ondulatória e Ótica</b> . Saraiva, 2007 Carron, Wilson; Guimarães, Oswaldo. <b>As Faces da Física</b> . Volume Único. 3 ed. São Paulo. Moderna, 2006 Villas Boas, Newton; Doca, Ricardo Helou; Biscuola, Gualter José. <b>Tópicos de Física. vol. 3 – Eletricidade e Física Moderna</b> . Saraiva, 2007. Villas Boas, Newton. <b>Tópicos de Física. vol. 1 – Mecânica</b> . ed. Saraiva, 2007.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> Alvarenga, Beatriz; Máximo, Antônio. <b>Curso de Física</b> , vol. 1. Editora Scipione. São	

Paulo. 6ª edição. 2007  
 Alvarenga, Beatriz; Máximo, Antônio. **Curso de Física**, vol. 2. Editora Scipione. São Paulo. 6ª edição. 2007  
 Alvarenga, Beatriz; Máximo, Antônio. **Curso de Física**, vol. 3. Editora Scipione. São Paulo. 6ª edição. 2007  
 Hewitt, Paul G. **Fundamentos de Física Conceitual**. vol. único. Bookman, 2009.  
 Ramalho Júnior, Francisco. **Os Fundamentos da Física**. vol. 2 – Termologia, Óptica e Ondas. Moderna, 2007.

<b>Disciplina:</b> História	<b>Carga Horária Total:</b> 120 h
--------------------------------	--------------------------------------

**Etapa:** 1º e 2º

**Ementa:**

Estudar as estruturas e transformações políticas, econômicas, sociais, religiosas e culturais das sociedades, nas diversas regiões do mundo, no decorrer do processo histórico – contemplando a Idade Antiga: Civilizações Orientais e Civilizações Clássicas; a Idade Média: Ocidental e Oriental; a Idade Moderna: África, Europa e América e a Idade Contemporânea: dos imperialismos as grandes guerras mundiais, a geopolítica internacional pós-guerras e a História do Brasil nos séculos XIX e XX.

**Bibliografia Básica:**

ARRUDA, José Jobson de A; PILETTI, Nelson. **Toda a História: História Geral e História do Brasil**. Ed. Reformulada e Atualizada. São Paulo: Ática, 2007.  
 BRAICK, Patrícia Ramos; MOTA, Myrian Becho. **História: das cavernas ao terceiro milênio**. 3. ed. Reform. E atual. São Paulo: Moderna, 2007.  
 COTRIN, Gilberto. **História Global: Brasil e Geral**. volume único. 8 Ed. São Paulo: Saraiva, 2005. - (4ª tiragem), 2007.  
 VICENTINO, Cláudio; GIANPAOLO, Dorigo. **História para o Ensino Médio: história geral e do Brasil**. Ed. Atualizada. São Paulo: Scipione, 2008. - (Série Parâmetros). Obs: Edição Atualizada. Inclui capítulo sobre História da África.

**Bibliografia Complementar:**

BARBEIRO, Heródoto. **História: volume único para o ensino médio**. São Paulo: Scipione, 2004. (Coleção: De olho no mundo do trabalho).  
 BRAICK, Patrícia Ramos; MOTA, Myrian Becho. **História: das cavernas ao terceiro milênio**. volume único. 3. Ed. Reformulada e Atualizada. São Paulo: Moderna, 2007.  
 CAMPOS, Flávio de. **A escrita da História: ensino médio**. volume único. São Paulo: Escala Educacional, 2005.  
 CATELLI JÚNIOR, Roberto. **História, Texto e Contexto. Ensino Médio**. volume único. São Paulo: Scipione, 2006.  
 PEDRO, Antônio; LIMA, Lizânias de Souza. **História da civilização ocidental: ensino médio**. volume único. 2. ed. São Paulo: FTD, 2005



<b>Disciplina:</b> Língua Portuguesa e Literatura Brasileira	<b>Carga Horária Total:</b> 280 h
<b>Etapa:</b> 1º, 2º e 3º	
<b>Ementa:</b> Estudo e reflexões sobre a língua, enquanto prática sociocultural e interativa, por meio dos diferentes gêneros discursivos, que se concretizam nas práticas de oralidade, leitura, escrita e análise linguística. Estudo da literatura como fator que permite a interação e a manifestação cultural.	
<b>Bibliografia Básica:</b> ABAURRE, Maria Luiza; PONTARA, Marcela Nogueira. Literatura brasileira: tempos, leitores e leitura. São Paulo: Moderna, 2006. MAIA, João Domingues. Português. São Paulo: Ática, 2010. MESQUITA, Roberto Melo. Gramática da Língua Portuguesa. São Paulo: Saraiva, 2007. SALTON, Vanilda; e outros. Atividades de leitura e escrita. Rio de Janeiro: Vozes, 2008.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> CEREJA, William Roberto; MAGALHÃES, Thereza Cochar; CLETO, Ciley. Interpretação de textos: construindo competências e habilidades em leitura. São Paulo: Atual, 2009. CEREJA, William Roberto; MAGALHÃES, Thereza Cochar. Português: linguagens. Volume único. 2.ed. São Paulo: Atual, 2005. HOUAISS, Antônio. Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009. LIMA, A. Oliveira. Manual de redação oficial: teoria, modelos e exercícios. São Paulo: Elsevier, 2005. TERRA, Ernani; NICOLA, José de Nicola. Práticas de linguagem: leitura e produção de textos. Volume único. São Paulo: Scipione, 2001.	

<b>Disciplina:</b> Matemática	<b>Carga Horária Total:</b> 280 h
<b>Etapa:</b> 1º, 2º e 3º	
<b>Ementa:</b> Conjuntos numéricos; Critérios de divisibilidade; Razão; Proporção; Regra de três; Porcentagem; Unidades de medidas; Equações de 1º grau; Equações de 2º grau Operações envolvendo casas decimais, radiciação, potenciação e frações; Noções de Geometria Plana; Relação; Função; Função de 1º Grau; Função quadrática ou polinomial de 2º Grau; Função exponencial; Função logarítmica; Noções de Estatística. Função trigonométrica; Matrizes; Determinante; Matemática Financeira.	
<b>Bibliografia Básica:</b>	

DANTE, Luiz Roberto. **Tudo é Matemática**. São Paulo: Ática, 2010. (6º ao 9º ano)  
 IEZZI, Gelson e outros. **Matemática: ciências e aplicações**. 5. ed. São Paulo: Atual, 2010. (volume 1, 2 e 3)  
 IEZZI, Gelson; DOLCE, Osvaldo; MACHADO, Antônio. **Matemática e realidade**. 6. ed. São Paulo: Atual, 2009. (6º ao 9º ano)  
 POMPEO, José Nicolau ; HAZZAN, Samuel. **Matemática Financeira**. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

**Bibliografia Complementar:**

BAUER, Udibert Reinoldo. **Matemática Financeira Fundamental**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2003.  
 CRESPO, Antônio Arnot. **Estatística Fácil**. 19.ed. São Paulo: Saraiva, 2009.  
 GIOVANNI, José Ruy; BONJORNIO, José Roberto. **Matemática Completa**. Volume único, São Paulo: FTD, 2002.  
 MORI, Iracema; ONAGA, Dulce Satiko. **Matemática: ciências e desafios**. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. (6º ao 9º ano)  
 RIBEIRO, Jackson. **Matemática: ciência, linguagem e tecnologia**. São Paulo: Scipione, 2010. (volume 1, 2 e 3).

<b>Disciplina:</b> Sociologia	<b>Carga Horária Total:</b> 120 h
<b>Etapa:</b> 1º, 2º e 3º	
<b>Ementa:</b> As ciências sociais e seu papel na sociedade. Conceitos sociológicos fundamentais. Movimentos sociais. Economia e relações de trabalho no capitalismo. Direitos humanos e políticas públicas. Meios de Comunicação de Massa. Cultura Geral e Cultural Regional-Local.	
<b>Bibliografia Básica:</b> CARVALHO, José Murilo de. <b>Cidadania no Brasil: o longo caminho</b> . 4ªEd. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000. COSTA, Cristina. <b>Introdução à Sociologia</b> . São Paulo: editora moderna. 2000 DIMENSTEIN, Gilberto. <b>Dez lições de Sociologia para um Brasil Cidadão</b> . São Paulo: FTD, 2008. OLIVEIRA. Pérsio Santos. <b>Introdução à Sociologia</b> . São Paulo: Ática. 2009.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> BOBBIO, Norberto. <b>Igualdade e liberdade</b> . São Paulo: Ediouro, 1996. DEMO, Pedro. <b>Sociologia: uma introdução crítica</b> . São Paulo: Atlas, 1985. DURKHEIM, E. <b>As regras do Método Sociológico</b> . São Paulo, Editora Nacional, 1987. IANNI, Octávio. <b>Sociedade global</b> . Rio de Janeiro: Cia das Letras. 1998. SCHWARCZ. Lília Moritz. <b>O espetáculo das raças: cientistas, instituições e questão racial no Brasil no Brasil do século XIX</b> . São Paulo: Companhia das	

Letras, 1993.

<b>Disciplina:</b> Biologia	<b>Carga Horária Total:</b> 120 h
<b>Etapa:</b> 2º e 3º	
<b>Ementa:</b> Citologia, genética e biotecnologia, ecologia, vírus, Reinos Monera, Protista, Fungi, Plantae, Animália (biodiversidade), anatomia e fisiologia humana e comparada.	
<b>Bibliografia Básica:</b> AMABIS, J. M.; MARTHO, G. R. <b>Biologia</b> . v. 1. 2ª Ed. São Paulo : Moderna, 2004. LAURENCE, J. <b>Biologia. Ensino médio</b> . Volume único. Ed. Nova Geração, 2005 LINHARES, S.; GEWANDSZNAJDER, F. <b>Biologia</b> . v. único. 1ª ed. São Paulo : Ática, 2008 LOPES, S.; ROSSO, S. <b>Biologia</b> . v. único, 1ª ed. São Paulo : Saraiva, 2007.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> CÉSAR, S. J.; SEZAR, S. <b>Biologia</b> : volume único. 4.ed. São Paulo : Saraiva , 2007. FAVARETTO, J. A.; MERCADANTE, C. <b>Biologia</b> : Volume único. São Paulo : Moderna, 2005. GRIFFITHS, A.J.F.; WESSLER, S.R.; LEWONTIN, R. C.; GELBART, W.M.; SUZUKI, D.T. <b>Introdução à Genética</b> . 9ª ed. Rio de Janeiro : Ed. Guanabara Koogan, 2009. GUYTON, A.C. <b>Fisiologia Humana</b> . Rio de Janeiro, Ed. Interamericana. RIDLEY, M. 2006. <b>Evolução</b> . 3a. ed. ArtMed Editora, Porto Alegre..	

<b>Disciplina:</b> Geografia	<b>Carga Horária Total:</b> 120 h
<b>Etapa:</b> 2º e 3º	
<b>Ementa:</b> Histórico da Geografia como ciência. Espaço Geográfico: construção humana. Categorias: paisagem, território, escala geográfica, representações cartográficas, configuração espacial. Análise espacial, histórica, econômica e cultural das diferentes sociedades nas diferentes escalas geográficas: local, regional, nacional e mundial. Apropriações do espaço contemporâneo: globalização x fragmentação.	
<b>Bibliografia Básica:</b> ALMEIDA, Lúcia Maria Alves de. <b>Fronteiras da Globalização: Geografia geral e do Brasil</b> , volume único. SP. Ática, 2005. GARCIA, HELIO CARLOS. <b>Geografia: de olho no mundo do trabalho: volume único para o ensino médio</b> . SP: Scipione, 2005. SENE, Eustáquio de.; MOREIRA, João Carlos. <b>Geografia geral do Brasil: espaço geográfico e globalização</b> . São Paulo: Scipione, 2010.	

VESENTINI, José William. **Geografia: o mundo em transição**. São Paulo: Ática, 2010.

**Bibliografia Complementar:**

HAESBAERT, Rogério; PORTO-GONÇALVES, Carlos Walter. **A nova des-ordem mundial**. SP:UNESP, 2006.

MAGNOLI, Demétrio. **Geografia: a construção do mundo: geografia geral e do Brasil**. SP: Moderna, 2005.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço**. SP: EDUSP, 4ª ed. 2004.

SOUZA, Marcelo. **ABC do desenvolvimento urbano**. RJ: Bertrand, 2003.

VESENTINI, José William. **Sociedade e espaço. Geografia do Brasil**. SP: Ática, 44ªed. 2005.

<p><b>Disciplina:</b> Língua Espanhola</p>	<p><b>Carga Horária Total:</b> 80 h</p>
<p><b>Etapa:</b> 2º</p>	
<p><b>Ementa:</b> Noções básicas que proporcionem entendimento e compreensão de vocábulos e textos na Língua Espanhola. Compreender a língua estrangeira como conhecimento que coopera no sistema de comunicação, percebendo-se como parte integrante de um mundo plurilíngue.</p>	
<p><b>Bibliografia Básica:</b> ALVES. Adda-Nari M.; ALVES, Angélica Mello. <b>Vale! Curso de Español para brasileños</b>. Vol. 1. São Paulo: Moderna, 2006. ALVES. Adda-Nari M.; ALVES, Angélica Mello. <b>Vale! Curso de Español para brasileños</b>. Vol. 2. São Paulo: Moderna, 2006. ALVES. Adda-Nari M.; ALVES, Angélica Mello. <b>Vale! Curso de Español para brasileños</b>. Vol. 3. São Paulo: Moderna, 2006. ALVES. Adda-Nari M.; ALVES, Angélica Mello. <b>Vale! Curso de Español para brasileños</b>. Vol.4. São Paulo: Moderna, 2006.</p> <p><b>Bibliografia Complementar:</b> <b>Español, esencial:</b> volume único: ensino médio/ Livia Rádis Baptista (org.). São Paulo: Moderna/Santillana, 2008. FANJUL, Adrian Pablo. (org.) <b>Gramática de Español Paso a Paso</b>. São Paulo: Santillana Brasil, 2009. MARTIN, Ivan Rodrigues. <b>Síntesis: curso de lengua española</b>. São Paulo: Ática, 2010. MELONE, Enrique. <b>Tiempo Español: lengua y cultura</b>. 1. ed. São Paulo: Atual, 2007</p>	

<b>Disciplina:</b> Química	<b>Carga Horária Total:</b> 120 h
<b>Etapa:</b> 2º e 3º	
<b>Ementa:</b> Ciência Química, A Matéria e suas Transformações, Notação e Nomenclatura Química, Estrutura Atômica, Tabela Periódica, Ligações Químicas, Reações e Funções Inorgânicas, Cálculos Estequiométricos, Soluções, Termoquímica, Cinética Química, Equilíbrio Químico, Compostos Orgânicos, Funções Orgânicas, Isomeria, Química Orgânica Aplicada, Biocombustíveis, Gerenciamento de Resíduos e Química Verde.	
<b>Bibliografia Básica:</b> FELTRE, R. <b>Fundamentos da Química</b> . vol. único. 4º ed. São Paulo: Moderna, 2005. MOL, G. e et. al. <b>Química e Sociedade</b> . vol. único. 1º ed. São Paulo: Nova Geração, 2008. PERUZZO, T.; CANTO, E. L. <b>Química na abordagem do Cotidiano</b> . vol. único. 3º ed. São Paulo: Moderna, 2007. ROCHA, J. C. ROSA, A. H.; ALVES, A. <b>Introdução a Química Ambiental</b> . 2º ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> GAVA, A. J.; SILVA, C. A. B.; FRIAS, J. R. G. <b>Tecnologia dos Alimentos</b> . São Paulo: Nobel, 2008. BARREIRO, E. J.; FRAGA, C. A. M. <b>Química Medicinal: As Bases Moleculares da Ação dos Fármacos</b> . 2º ed. Porto Alegre: Artmed, 2008. ATKINS, P. W.; JONES, L. <b>Princípios de Química. Questionando a vida moderna e o meio ambiente</b> . 3º ed. Porto Alegre: Bookman Editora, 2006. CARVALHO, G. C.; SOUZA, C. L. <b>Química de olho no mundo do trabalho</b> . vol. único. 1º ed. São Paulo: Scipione, 2004.	

<b>Disciplina:</b> Língua Inglesa	<b>Carga Horária Total:</b> 40 h
<b>Etapa:</b> 3º	
<b>Ementa:</b> Noções básicas que proporcionem entendimento e compreensão de vocábulos e textos em Língua Inglesa. Compreender a língua estrangeira como conhecimento que coopera no sistema de comunicação, percebendo-se como parte integrante de um mundo plurilíngue e da formação social e profissional do indivíduo.	
<b>Bibliografia Básica:</b> FALLA, Tim; SOARS, John and Liz. <b>American Headway</b> . Oxford: Oxford University	

Press, 2002.

AUN, Eliana; MORAES, Maria /clara P. de; SANSANOVICZ, Neuza Bilia. **English for All**. Vol. 1. São Paulo: Saraiva, 2010.

AGA, Gisele, **Upgrade**. Vol.1. São Paulo: Richmond, 2010.

MARQUES, Amadeu. **Dicionário Inglês-português e português-inglês**. São Paulo: Ática, 2007.

**Bibliografia complementar:**

GORE, Sylee. **English for Marketing and Advertising**. Oxford: Oxford University press, 1997.

GUTJAHR, Lothar.; Mahoney, Sean. **English for Sales and Purchasing**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

SWAN, Michel. **How it works**. Oxford: Oxford University Press, 1997.

SWAN, Michel.; Walter, Catherine. **The Good Grammar Book**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

**Disciplina:**

Administração de Marketing

**Carga Horária Total:**

80 h

**Etapa:** 1º

**Ementa:**

Trajetória histórica do marketing e os conceitos e aspectos envolvidos em sua administração. O ambiente de marketing e as forças intervenientes. O composto de marketing. Pressupostos sobre planejamento e os tipos de planejamento que ocorrem nas organizações. Análise SWOT. Matriz BCG. Estratégias de marketing e posicionamento estratégico. Construção do plano de marketing.

**Bibliografia Básica:**

COBRA, Marcos. **Administração de marketing no Brasil**. Editora Campus, 2008.

KOTLER, Philip e ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2007.

\_\_\_\_\_, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing: a bíblia do marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2006.

NEVES, Marcos Fava. **Planejamento e Gestão Estratégica de Marketing**. São Paulo: Atlas, 2008.

**Bibliografia Complementar:**

BAKER, Michael. **Administração de Marketing** - 5ª Edição. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

CZINKOTA, M. et al. **Marketing: as melhores práticas**. Porto Alegre: Bookman, 2001.

PERREAULT, William; MCCARTHY, Jerome. **Princípios de Marketing**. Rio de Janeiro, LCT Ed. 2002.

SAMPAIO, Rafael; MAGALHAES, Marcos Felipe. **Planejamento de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2007.

WARREN, William; LOUDON, David L.; STEVENS, Robert. **Planejamento de marketing**. São Paulo: Makron Books, 2001.

<b>Disciplina:</b> Gestão e Economia	<b>Carga Horária Total:</b> 80 h
<b>Etapa:</b> 1º	
<b>Ementa:</b> Pressupostos contextuais e conceituais sobre administração. Principais Teorias da Administração. Organizações como sistemas e subsistemas que existem a partir das funções da administração (planejamento, organização, direção e controle). Áreas organizacionais e construção da arquitetura organizacional. Conceitos de economia. Modelos microeconômicos. Mercados e preços. Demanda e oferta. Teoria do consumidor. Teoria da firma. Mercados competitivos. Estruturas de mercados. O problema da incerteza. Modelos macroeconômicos. Contabilidade nacional. Determinantes da demanda e da oferta agregada. Moeda, juros e renda. Relações com o exterior. Equilíbrio geral. Políticas econômicas. O papel do governo. Inflação. Economia brasileira: planos econômicos.	
<b>Bibliografia Básica:</b> CHIAVENATO, Idalberto. <b>Introdução a Teoria Geral da Administração</b> . Rio de Janeiro: Editora Campus, 2008. DRUCKER, Peter. <b>Introdução à Administração</b> . São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2007. MOCHON, F. et all. <b>Introdução a Economia</b> . São Paulo: Makron Books, 1994. ROSSETTI, José Paschoal. <b>Introdução à Economia</b> . São Paulo: Atlas, 2003.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> LACOMBE, Francisco e HEILBORN, Gilberto. <b>Administração: princípios e tendências</b> . SP: Saraiva, 2003. SILVA, Reinaldo O. da. <b>Teorias da Administração</b> . SP: Pioneira, 2001. ROSSETTI, Donato José et all. <b>Introdução a Economia</b> (livro de Exercícios). São Paulo: Atlas, 2004. STIGLITZ, Joseph E., WALSH, Carl E. <b>Introdução à Macroeconomia</b> . Rio de Janeiro: Campus, 2003. _____. <b>Introdução à Microeconomia</b> . Rio de Janeiro: Campus, 2003.	

<b>Disciplina:</b> Informática Aplicada	<b>Carga Horária Total:</b> 80 h
<b>Etapa:</b> 1º	
<b>Ementa:</b> Conceito de hardware e software. Sistemas operacionais. Aplicativos para a gestão de informações. Internet e sua aplicabilidade como ferramenta de pesquisa e trabalho.	
<b>Bibliografia Básica:</b>	

LOBO, Edson J. R. . **BrOffice Writer – Nova solução em código aberto na editoração de textos**. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008.  
 MANZANO, André Luiz N. G. ; MANZANO, Maria Izabel N. G. **Estudo dirigido de informática básica**. 7 ed. São Paulo: Érica, 2007.  
 MORIMOTO, Carlos Eduardo. **Hardware – o guia definitivo**. Porto Alegre: Sul editores, 2009.  
 O'BRIEN, James A. **Sistemas de informação e as decisões gerenciais na era da internet**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

**Bibliografia Complementar:**

BRAGA, William César. **Informática Elementar – Windows XP, Excel 2003 e Word 2003**. 2 ed. Alta Books, 2007.  
 CAPRON, H. L; JOHNSON, J. A. **Introdução à Informática**. 8 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.  
 COX, Joice, Preppernau, Joan. **Microsoft Office Word 2007: Passo a passo**. Porto Alegre: Bookman, 2007.  
 OLIVEIRA, Rômulo Silva de; CARISSIMI, Alexandre da Silva; TOSCANI, Simão Sirineo. **Sistemas Operacionais**. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2008.  
 TURCK, Maria da Graça Maurer Gomes. **Rede interna e rede social: O desafio permanente na teia das relações sócias**. 2 ed. Porto Alegre: Tomo Editorial, 2002.

<b>Disciplina:</b> Direito Empresarial e do Consumidor	<b>Carga Horária Total:</b> 40 h
<b>Etapa:</b> 2º	
<b>Ementa:</b> Introdução ao Direito. Constituição Federal 1988. Direito empresarial. Direito do Consumidor. Direito do Trabalho. Contratos. Direito administrativo.	
<b>Bibliografia Básica:</b> ARRUDA, Maria Cecília C. de; <b>Código de ética: um instrumento que adiciona valor</b> . São Paulo: Negócio Editora, 2002. ASHLEY, Patrícia A. <b>Ética e responsabilidade social nos negócios</b> . São Paulo: Saraiva, 2002. Andrade, Rui Otávio Bernardes; Tachizawa, Takeshy; Carvalho, Ana Barreiros de. <b>Gestão Ambiental - Enfoque Estratégico Aplicado ao Desenvolvimento</b> . 2ª edição. São Paulo: Makron Books, 2002.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> VÁSQUES, Adolfo Sanchez. <b>Ética</b> . Rio de Janeiro, Civilização, 1982. HODGES, A & GLAYSON, D. <b>Compromisso social e gestão empresarial</b> . Publifolha, 2002. INSTITUTO ETHOS. <b>Conceitos básicos e indicadores de responsabilidade social empresarial</b> . São Paulo: 2005. NASH, Laura. <b>Ética nas empresas: um guia prático para soluções de</b>	



**problemas éticos nas empresas.** São Paulo: Makron Books, 2001.

**Disciplina:**

Pesquisa de Mercado e Comportamento do Consumidor

**Carga Horária Total:**

80 h

**Etapa: 2º**

**Ementa:**

A pesquisa de mercado e a tomada de decisões em marketing. A operacionalização da pesquisa de mercado e o tratamento dos dados e informações. Uso das informações da pesquisa na tomada de decisões. Importância do estudo do comportamento do consumidor. Os papéis do consumidor na sociedade e os aspectos determinantes do seu comportamento. As características pessoais dos indivíduos e os elementos determinantes do processo de compra. Estratégias para a satisfação do consumidor.

**Bibliografia Básica:**

FARIA, Izabel Sabatier de / FARIA, Mario de. **Pesquisa de Marketing - Teoria e Prática.** Makron Books, 2008.

MALHOTRA, Naresh K. **Introdução a pesquisa de marketing.** Prentice Hall Brasil, 2005.

MITTAL Banwari, NEWMAN, Bruce I.; SHETH Jagdish N. **Comportamento do consumidor: indo além do comportamento do consumidor.** São Paulo: Atlas, 2001.

SOLOMON, Michael R. **O comportamento do consumidor.** Bookmann, 2008.

**Bibliografia Complementar:**

AAKER, David A., DAY George S.; KUMAR, V. **Pesquisa de Marketing.** São Paulo: Atlas, 2007.

BLACKWELL, R.; MINIARD, P.; ENEGEL, J. **Comportamento do consumidor.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

ENGEL, James F., BLACKWELL, Roger D., MINIARD, Paul W. **Comportamento do consumidor.** Rio de Janeiro: LTC, 2000.

LIMEIRA, Tania Maria Vidigal. **Comportamento do consumidor brasileiro.** São Paulo: Saraiva, 2007.

PETER, J. Paul. **Comportamento do consumidor e estratégia de marketing.** Mcgraw Hill , 2009.

<b>Disciplina:</b> Técnicas de Vendas e Negociação I	<b>Carga Horária Total:</b> 80 h
<b>Etapa: 2º</b>	
<b>Ementa:</b> Referências sobre a administração de vendas e o profissional de vendas. Organização da estrutura e infra-estrutura de vendas em diferentes tipos de empresas. Construção de referências sobre a processualidade da administração de vendas. Conceitos e princípios de negociação. O estudo das emoções e sentimentos na negociação. A Inteligência, os estilos interpessoais e a negociação. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. A motivação e preparação de um processo de negociação.	
<b>Bibliografia Básica:</b> COBRA; Marcos. <b>Administração de Vendas</b> . São Paulo: Atlas, 2005. LAS CASAS; Alexandre Luzzi. <b>Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados</b> . São Paulo: Atlas, 2004. PESSOA, Carlos. <b>Negociação Aplicada: Como Utilizar as Táticas e Estratégias para Transformar Conflitos Interpessoais em Relacionamentos Cooperativos</b> . São Paulo: Atlas, 2008. REILLY, Léo. <b>Como se Sair Bem em Uma Negociação</b> . Madras, 2000.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> MICHAELSON, Gerald A. <b>Sun Tzu - Estratégias de Vendas</b> . Editora Makron Books, 2005. NEVES, Marcos Fava; CASTRO, Luciano Thome e. <b>Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão</b> . São Paulo: Atlas, 2005. TEIXEIRA, Elson A; TOMANINI, Claudio; MEINBERG, Jose Luiz; PEIXOTO, Luiz Carlos. <b>Gestão de Vendas</b> . Editora FGV, 2004. THULL, Jeffrey. <b>Gestão de Vendas Complexas</b> . Editora Saraiva, 2007. WANKE, Peter; JULIANELLI Leonardo. <b>Previsão de Vendas: Processos Organizacionais &amp; Métodos Quantitativos e Qualitativos</b> . São Paulo: Atlas, 2006.	

<b>Disciplina:</b> Custos e Formação de Preços	<b>Carga Horária Total:</b> 80 h
<b>Etapa: 2º</b>	
<b>Ementa:</b> Conceitos e classificações de custos. Análise de custos nas empresas. Terminologia de custo. Critérios de Rateio. Formação do Preço de Venda; Margem de lucro e Ponto de equilíbrio.	

**Bibliografia Básica:**

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

RAMOS, Alkindar de Toledo et. al. **Contabilidade introdutória**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, Cesar A. T.; TRISTÃO, Gilberto. **Contabilidade básica**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

**Bibliografia Complementar:**

FERREIRA, José Ângelo e SOUZA, William Jackson de. **Custos na prática – gerenciamento integrado e descomplicado dos custos pela margem de contribuição**. 2. Ed. São Paulo : STA, 2000.

LEONE, George Guerra. **Custos um enfoque administrativo**, volume 1 – 11. Ed. Rio de Janeiro : Fundação Getúlio Vargas, 1995.

NASCIMENTO; Jonilton Mendes: **Custos – planejamento, controle e gestão na economia globalizada**. 2. Ed. São Paulo : Atlas, 2001.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez & NEVES, Silvério das. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo**. 5.ed. São Paulo : Frase, 1998.

**Disciplina:**

Técnicas de Vendas e Negociação II

**Carga Horária Total:**

80 h

**Etapa: 3º****Ementa:**

Técnicas de vendas em diferentes tipos de negócios e organizações. Remuneração da força de vendas e a otimização de resultados em vendas. Motivação da força de vendas. Qualidade na processualidade das vendas. A importância e processualidade do planejamento de vendas. A integração entre o plano de marketing e o planejamento de vendas. Metodologia para planejamento de vendas. Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Projetos em vendas e promoção de vendas.

**Bibliografia Básica:**

COBRA; Marcos. **Administração de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

LAS CASAS; Alexandre Luzzi. **Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados**. São Paulo: Atlas, 2004.

PESSOA, Carlos. **Negociação Aplicada: Como Utilizar as Táticas e Estratégias para Transformar Conflitos Interpessoais em Relacionamentos Cooperativos**. São Paulo: Atlas, 2008.

REILLY, Léo. **Como se Sair Bem em Uma Negociação**. Madras, 2000.

**Bibliografia Complementar:**

MICHAELSON, Gerald A. **Sun Tzu - Estratégias de Vendas**. Editora Makron Books, 2005.

NEVES, Marcos Fava; CASTRO, Luciano Thome e. **Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão**. São Paulo: Atlas, 2005.

TEIXEIRA, Elson A; TOMANINI, Claudio; MEINBERG, Jose Luiz; PEIXOTO, Luiz

Carlos. **Gestão de Vendas**. Editora FGV, 2004.  
 THULL, Jeffrey. **Gestão de Vendas Complexas**. Editora Saraiva, 2007.  
 WANKE, Peter; JULIANELLI Leonardo. **Previsão de Vendas: Processos Organizacionais & Métodos Quantitativos e Qualitativos**. São Paulo: Atlas, 2006.

<b>Disciplina:</b> Liderança e Gestão de Pessoas	<b>Carga Horária Total:</b> 40 h
---	-------------------------------------

**Etapa:** 3º

**Ementa:**

A natureza da liderança. Liderança eficaz e comportamentos específicos para gerenciar o trabalho, relacionamentos e tomada de decisão em grupo. Tipos de liderança. Processos de gestão de pessoas. Sistema e subsistemas da gestão de pessoas. Habilidades e competências.

**Bibliografia Básica:**

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos Humanos**. São Paulo: Atlas, 2008.  
 CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.  
 DUTRA, Joel Souza. **Gestão de Pessoas: modelo, processos, tendências e perspectivas**. SP: Atlas, 2003.  
 MARRAS, Jean Pierre. **Administração de Recursos Humanos: do operacional ao estratégico**. São Paulo: Futura, 2001.

**Bibliografia Complementar:**

BITENCOURT, Claudia. **Gestão contemporânea de pessoas: novas práticas, conceitos tradicionais**. POA: Bookman, 2004.  
 COVEY, Stephen. **Liderança baseada em princípios**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.  
 LUCENA, Maria Diva da Salete. **Planejamento de recursos humanos**. São Paulo: Atlas, 1995.  
 SCHEIN, Edgar H. **Cultura organizacional e liderança**. São Paulo: Atlas, 2009.  
 TACHIZAWA, Takeshy. **Gestão com pessoas: uma abordagem aplicada às estratégias de negócios**. Rio de Janeiro. Editora FGV. 2001.

<b>Disciplina:</b> Empreendedorismo e Sistematização de Experiências	<b>Carga Horária Total:</b> 40 h
---	-------------------------------------

**Etapa:** 3º

**Ementa:**

Conceito de empreendedorismo. Características do comportamento empreendedor.

As pequenas e médias empresas e as empresas familiares: características e alternativas. A economia informal e o empreendedorismo. Inovação e competitividade. Plano de negócios: Por que fazer um plano de negócios, Estruturação e implantação do plano de negócios. Sistematização de Experiências dos conteúdos e vivências das práticas profissionais integradas.

**Bibliografia Básica:**

BERNARDI, Luiz Antonio. Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação. São Paulo: Atlas, 2006.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo, tornando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

\_\_\_\_\_. Planos de negócios que dão certo. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

DRUCKER, P. Inovação e Espírito Empreendedor. São Paulo: Pioneira, 1991.

DOLABELA, F. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2002.

**Bibliografia Complementar:**

BARON ROBERT A., SHANE, SCOTT A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Cengage Learning, 2006.

BESSANT, John, TIDD, Joe. **Inovação e empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

LACRUZ Adonai José. **Plano de negócios passo a passo**. Rio de Janeiro: QualityMark, 2008.

SALIM, Cesar, SILVA, Nelson Caldas. **Introdução ao empreendedorismo**. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

<b>Disciplina:</b> Logística	<b>Carga Horária Total:</b> 40 h
<b>Etapa:</b> 3º	
<b>Ementa:</b> Os conceitos, os objetivos e a trajetória histórica das atividades logísticas. O papel e a importância do planejamento na logística. Definição dos canais de distribuição. Gestão da cadeia de suprimentos e agregação de valor ao cliente. Estudos e definições sobre a localização das organizações. Gestão e estratégias de compras. Gestão de estoques. As preocupações com a embalagem, a armazenagem, a movimentação e transporte dos produtos.	
<b>Bibliografia Básica:</b> BALLOU, Ronald. <b>Gerenciamento da cadeia de suprimentos</b> . Porto Alegre: Bookmann. 2001 BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. <b>Logística empresarial</b> . São Paulo: Atlas. 2001. CHRISTOPHER, Martin. <b>Logística e Gerenciamento da cadeia de suprimentos</b> . São Paulo: Pioneira, 1997.	

DORNIER, P.P. Et al. **Logística e operações globais**. São Paulo: Atlas, 2000.

**Bibliografia Complementar:**

DORNIER, P.P. Et al. **Logística e operações globais**. São Paulo: Atlas, 2000.

FLEURY, P.F. **Logística Empresarial – a perspectiva brasileira**. São Paulo: Atlas, 2000.

KOBAYASHI Shun'ichi. **Renovação da logística: como definir as estratégias de distribuição física global**. São Paulo: Atlas. 2000.

## **9. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM**

Os critérios e procedimentos de avaliação atenderão os dispostos do regulamento da Avaliação de aprendizagem do Instituto Federal Farroupilha.

## **10. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS ANTERIORMENTE DESENVOLVIDAS**

No curso PROEJA - Técnico em Vendas, o estudante poderá solicitar certificação de conhecimentos adquiridos através de experiências previamente vivenciadas, inclusive fora do ambiente escolar, com o fim de alcançar a dispensa de alguma(s) disciplina(s) integrantes da matriz curricular do curso. O respectivo processo de certificação consistirá em uma avaliação teórica ou teórico-prática, conforme as características da disciplina.

## **11. QUADRO DE SERVIDORES**

### **a) Quadro Docente**

O corpo docente que compõe o quadro de trabalho do Instituto Federal Farroupilha é formado por profissionais com formação qualificada para construir as

referencias de formação dos profissionais em vendas. Abaixo estão listados todos os docentes que, direta ou indiretamente, estarão envolvidos na formação humana e profissional dos estudantes.

DOCENTE	FORMAÇÃO	TITULAÇÃO
Adriano Wagner	Bacharel em Administração	a) Especialista em Comércio Exterior b) Mestre em Engenharia de Produção
Adriano Andrejew Ferreira	Licenciatura em Ciências Biológicas.	a) Mestrado em Genética e Biologia Molecular; b) Doutorado em Ciências.
Analice Marchezan	Licenciatura em Matemática	a) Especialista em Estatística e Modelagem quantitativa b) Mestre em Engenharia de Produção
Antônio Azambuja Miragem	Licenciatura Educação Física	Mestre em Ciências Biológicas
Carla Cristiane Costa	Licenciatura em Química	a) Mestre em Química b) Doutora em química
Carla Simone Guedes Pires	Bacharelado em Ciência da Computação	Pós-Graduação em Formação Pedagógica.
Cléria Bitencorte Meller	Graduação em Ciências Plenas	a) Especialista em Preservação do Meio Ambiente b) Mestre em Educação c) Doutora em Educação
Cornelia Kudiess	Graduação em Desenho e Plástica	Mestre em Educação Brasileira
Daniel Souza Cardoso	Licenciatura em Física	Mestrado em Metrologia.
Daniel Ricardo Arsand	Graduação em Química Industrial	a) Mestrado em Engenharia – Ciências Materiais. b) Doutorado em Química.
Danielli Vacari de Brum	Licenciatura em Matemática	a) Especialista em Docência Superior b) Mestre em Engenharia de Produção
Fernanda Conrad Rigo	Bacharel em Arquitetura e Urbanismo	Especialista em Design de Móveis
Fernanda Freitas Costa de Torres	Bacharel em Design de Ambiente	a) Mestre em Ergonomia de Móveis b) Doutora em Ergonomia de Móveis
Gilberto Schwertner Filho	Bacharel em Engenharia Ambiental	a) Mestre em Biologia de Água Doce e Pesca Interior b) Doutorando em Biotecnologia
Gláucio Adriano Fontana	Bacharel em Informática	a) Especialista em Gestão da Qualidade de Software; b) Mestrado em Sistemas de Conhecimento.
Jean Carlos Soares da Silva	Bacharel em Administração	a) Mestre em Administração b) Doutorando em Administração
Lauri Mayer	Graduação em Química de Alimentos	a) Mestre em Ciência e Tecnologia Agroindustrial

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**

		b) Doutor em Ciência e Tecnologia Agroindustrial
Leandro Jorge Daronco	Licenciatura em História	a) Especialista em Humanidades b) Mestre em História c) Doutorando em História
Lenize Rodrigues Ferreira	Licenciatura em Geografia	a) Especialista em Geografia do Brasil b) Mestre em Geografia ( Análise Ambiental e Territorial)
Leticia Domanski	Licenciatura em Português/Espanhol e respectivas literaturas	Esp. Ensino/Aprendizagem de Línguas e Espanhol
Luiz Antonio Brandt	Licenciatura e Bacharelado em Filosofia	Especialização em Filosofia
Marcelo Eder Lamb	Licenciatura em Educação Física	Mestrado em Educação
Maria Cristina Rakoski	Tecnologia em Processamento de Dados	a) Especialista em Informática na Educação. b) Mestre em Educação nas Ciências.
Marjana Eloísa Henzel	Bacharelado em Administração	Mestrado em Engenharia de Produção.
Mauro Kowalczyk	Bacharel em Engenharia Mecânica	a) Especialista Em Gestão Empresarial b) Mestre em Engenharia Mecânica
Melissa Walter	Graduação em Farmácia e Bioquímica	a) Mestre em Ciência e Tecnologia de Alimentos b) Doutora em Agronomia
Paula Michele Abentroth Klaic	Graduação em Química Industrial de Alimentos	Mestre em Ciência e Tecnologia Agroindustrial
Raquel Maldaner Paranhos	Bacharel em Engenharia Civil	Mestre em Engenharia Civil
Renata Rotta	Bacharel em Arquitetura e Urbanismo	Mestre em Engenharia Civil
Rosane Rodrigues Pagno	Bacharelado em Administração	a) Especialização em Administração. b) Mestrado em Engenharia de Produção.
Sidinei Cruz Sobrinho	Graduação em Filosofia Bacharel em Direito	a) Especialista em Direitos Humanos b) Mestre em Filosofia
Vera Lúcia Silveira Caballero Frantz	Licenciatura em Português/Inglês e respectivas literaturas	Mestrado em Letras

## b) Quadro Técnico-administrativo

O corpo técnico-administrativo, em consonância com o quadro docente, é composto por profissionais com formação qualificada para o desenvolvimento dos trabalhos necessários na formação dos profissionais em Administração.

**Curso Técnico em Vendas Integrado ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – Proeja – Campus Santa Rosa**



<b>NOME</b>	<b>CARGO</b>	<b>FORMAÇÃO</b>
Abel Eduardo Auth	Assistente Administrativo	Técnico em Informática
Arnedio Canova	Assistente em Administração	
Carla Regina Klein	Contadora	Graduação em Contabilidade
Carla Roberta do Santos e Silva	Técnica de Laboratório	
Carlos Thomé	Assistente Administrativo	Licenciatura em Matemática
Criselen Jarabiza	Bibliotecária	Bacharel em Biblioteconomia
Deisi Maria Link	Técnica em Assuntos Educacionais	a) Graduação em Educação Física b) Mestre em Ciência e Movimento Humano
Delmar José Lorscheiter	Assistente Administrativo	Graduação em Biologia
Elianes Kuhn	Assistente Administrativo	
Elisabete Scherer dos Santos	Auxiliar de Biblioteca	Licenciatura em Letras 1º Grau
Daiele Zuquetto Rosa	Pedagoga	a) Licenciatura em Pedagogia b) Especialista em Psicopedagogia: Abordagem clínica e institucional
Gustavo Reis Pinto	Auditor	Graduação em Economia
Jane Marlize Ropke	Técnico em Assuntos Educacionais	a) Graduação em Letras b) Especialista em Gestão em Organização escolar
Juliano Scheid	Técnico em Tecnologia da Informação	Técnico em Informática
Lucas Campello da Pieva	Técnico em Tecnologia da Informação	Graduação em Informática
Magnus Jaime Scheffler	Coordenador de Infraestrutura	Técnico Agrícola
Maidi Jahn Karnikowski	Assistente Administrativo	
Maiquel Hetsper Lima	Analista de Tecnologia da Informação	Graduação em Sistemas de Informação
Márcio Ezequiel Diel Turra	Administrador	Graduação em Administração
Márcio Josoé da Silva	Assistente de Alunos	Graduação em Administração
Mariclei Gonçalves Keller	Técnico em Enfermagem	Técnica em Enfermagem
Max Janos Mello Conterato	Assistente Administrativo	Técnico em Contabilidade
Michele Krieger	Assistente Administrativo	Graduação em Administração
Mirian Rosani Crivelaro Kovhau	Assistente Administrativo	a) Graduação em Tecnologia em Irrigação e Drenagem b) Especialista em Projeção e Formação Pedagógica
Mirian Tavares da Silva	Técnico em Alimentos - Laticínios	Graduação em Química de Alimentos
Renato Butke	Assistente Administrativo	Graduação em Administração

Richeli Daiana Pinheiro	Assistente Social	a) Graduação em Serviço Social b) Especialista em Gestão Ambiental
Rita Vanderleia Martel	Assistente Administrativo	a) Graduação em Direito b) Especialista Em Direito Processual Civil
Saulo Stevan Pasa	Assistente Administrativo	Graduação em Educação Física
Susi Mara da Sila Alves	Tradutora e interprete de libras	Curso Normal de Nível Médio
Simone Cazzarotto	Psicóloga	a) Graduação em Psicologia b) Especialista em Teoria Psicanalítica c) Especialista Teoria da Informação e da Comunicação na promoção da Aprendizagem

## 12. EXPEDIÇÃO DE DIPLOMA E CERTIFICADOS

Em todos os casos, a matrícula e a certificação do curso de Técnico em Vendas integrado ao Ensino Médio, na modalidade de Educação de Jovens e Adultos é de responsabilidade do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha Campus Santa Rosa/RS. Será concedido o **Diploma** de “**Técnico em Vendas integrado com o Ensino Médio**” aos alunos aos que concluírem, com aprovação, todas as unidades curriculares previstas na organização curricular do curso.

## 13. OUTROS

Quando se tratar de profissão ou ocupação regulamentada, é verificada a pertinência das exigências legais com a formação proposta e de outros aspectos que sejam considerados necessários; a instituição pode apresentar outros elementos, se considerar pertinentes.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTUNES, Ricardo. **Os sentidos do trabalho: ensaios sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo: ed. Biotempo, 1999.

BRASIL, Congresso Nacional. **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - Lei Nº 9.394/96**. Brasília: Departamento de Imprensa Nacional( Diário Oficial da União), 1996.

\_\_\_\_\_. **Educação profissional: referenciais curriculares nacionais da educação profissional de nível técnico/ Ministério da Educação**. Brasília: MEC, 2000.

\_\_\_\_\_. **Decreto Nº 5.154, de 23 de julho de 2004**. Regulamenta o § 2º do art. 36 e os arts. 39 a 41 da Lei Nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996º.

\_\_\_\_\_. Conselho Nacional de Educação/Câmara de Ensino Superior. **Resolução Nº 1, de 3 de fevereiro de 2005**.

\_\_\_\_\_. Conselho Nacional de Educação/Câmara de Educação Básica. **Parecer CNE/CEB Nº 39/2004**, de 8 de dezembro de 2004.

\_\_\_\_\_. Ministério da Educação/Secretaria de Educação Média e Tecnológica. **Documento à sociedade**. Equipe dirigente da SEMTEC/MEC, Brasília: 2004.

\_\_\_\_\_. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão/ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Demográfico – IBGE 2000**.

\_\_\_\_\_. MEC/SEMTEC: **Políticas Públicas para a Educação Profissional e Tecnológica**. Brasília, 2004.

\_\_\_\_\_. MEC. **Decreto nº 5.154/04** (Regulamentação dos artigos 39 a 41 da LDB – Lei nº 9394/96, relativo à educação profissional).

\_\_\_\_\_. MEC. **Educação Profissional: referenciais curriculares nacionais da educação profissional de nível técnico**. Brasília, 2000.

\_\_\_\_\_. MEC/SEMTEC: **PCN – Ensino Médio**. Brasília, 1999.

CARVALHO, Olgamir F. de. **Educação e formação profissional: trabalho e tempo livre**. Brasília: Plano Editora, 2003.