



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

**Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas Subsequente ao  
Ensino Médio – Campus Santa Rosa**

Aprovado pela Resolução 001/2010 AD REFERENDUM de 22/02/2010 .  
Reformulado pela Resolução nº 66 do Conselho Superior de 22 de dezembro de  
2010. Reformulado pela Resolução ad referendum n 016 de 20 de abril de 2011.  
Reformulado pela Resolução nº xxxxxxxx do Conselho Superior de xxxxxxxx de  
xxxxxxx de 2011.

**Santa Rosa, RS, Brasil**

**2010**

**Presidente da República**

Dilma Rousseff

**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

**Coordenação do Eixo-Tecnológico**

Adriano Wagner

**Coordenação Geral de Ensino**

Analice Marchezan

**Supervisão Pedagógica**

Daiele Zuquetto Rosa

**Orientação Educacional**

Célia Maria Lange

## SUMÁRIO

Lista de quadros.....	4
1. APRESENTAÇÃO.....	5
2. JUSTIFICATIVA.....	7
3. OBJETIVOS.....	9
4. DETALHAMENTO.....	13
5. REQUISITOS DE ACESSO .....	14
6. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO .....	15
7. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR.....	17
8. Estrutura Curricular.....	19
9. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM .....	32
10. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS ANTERIORMENTE DESENVOLVIDAS .....	33
11. INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS, RECURSOS TECNOLÓGICOS E BIBLIOTECA .....	34
12. pessoal docente e técnico.....	35
14. EXPEDIÇÃO DE DIPLOMA E CERTIFICADOS .....	39
16. OUTROS.....	41
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	42

## **LISTA DE QUADROS**

QUADRO 1 – Matriz Curricular .....	19
QUADRO 2 – Quadro Síntese das Atividades Complementares .....	25
QUADRO 3 – Componentes Curriculares .....	27

## 1. APRESENTAÇÃO

É notório que a sociedade em que vivemos está marcada por transformações constantes. Estas transformações são de muitas ordens, como, por exemplo, no âmbito das tecnologias, nas relações sociais, de ordem política, em relação ao meio ambiente, etc. E todas elas exercem impacto no cotidiano das pessoas e organizações. Por consequência, a educação sofre o reflexo imediato dos novos paradigmas que se estabelecem. E, um dos grandes desafios é absorver tais mudanças e incorporá-las no cotidiano do processo de ensino-aprendizagem pelo menos de duas formas: i) na formação dos estudantes, ao contextualizar e formar considerando os novos paradigmas que se estabelecem e; ii) utilizando as inovações (principalmente tecnológicas) nas atividades do processo de ensino-aprendizagem.

No cunho da formação profissional, a construção de conhecimentos com os alunos está diretamente relacionada ao “formar para o mundo do trabalho”. Por conseguinte, a qualificação das atividades de ensino, tendo por base a consolidação do saber e saber fazer, é necessária para a integração e desenvolvimento do indivíduo na realidade social.

Neste contexto, o Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa, oferece o Ensino profissional na forma Subseqüente ao Ensino Médio. Com isso, reconhece a necessidade de preparar seu público-alvo para a conquista de espaço na sociedade, alcançar dignidade, auto-respeito e reconhecimento social como cidadão autônomo e empreendedor.

Para tanto, o IFFarroupilha – Campus Santa Rosa, visa transformar positivamente a realidade de um público-alvo que necessita de formação profissional. Faz este trabalho ao oferecer ensino na forma Subseqüente ao Ensino Médio que possibilita a inclusão social por meio da profissionalização.

O Campus Santa Rosa, com a oferta do curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio, possibilita o acesso a melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural para a população de sua região de atuação. Acredita que uma educação contextualizada e emancipatória contribui para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável. A criação do curso Técnico

em Vendas apresenta-se, também, como uma proposta que visa atender a necessidade de qualificação existente em Santa Rosa e região, em consonância com a realidade econômica e social e o resultado das audiências públicas que foram realizadas nos municípios da região, quando foi construído o PDI da instituição, no início de 2009.

## 2. JUSTIFICATIVA

A criação dos Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia têm por objetivo, de acordo com a Lei 11.892 de 29/12/2008, em seu artigo 6º, parágrafo, I:

“ofertar educação profissional e tecnológica, em todos os seus níveis e modalidades, formando e qualificando cidadãos com vistas na atuação profissional nos diversos setores da economia, com ênfase no desenvolvimento socioeconômico local, regional e nacional”.

Segundo o mesmo artigo da lei, parágrafo II, os Institutos Federais visam “desenvolver a educação profissional e tecnológica como processo educativo e investigativo de geração e adaptação de soluções técnicas e tecnológicas às demandas sociais e peculiaridades regionais”.

Considerando esta premissa, o Campus Santa Rosa do IFFarroupilha atua no contexto da Região Fronteira Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. Segundo dados do IBGE/2010, a região possui uma população total de 192.243 habitantes em uma área de 4.689,0 km<sup>2</sup>. A cidade pólo é Santa Rosa, que abrange também os municípios de Alecrim, Alegria, Boa Vista do Buricá, Campina das Missões, Cândido Godói, Doutor Maurício Cardoso, Horizontina, Nova Candelária, Novo Machado, Porto Lucena, Porto Mauá, Porto Vera Cruz, Santo Cristo, São José do Inhacorá, Senador Salgado Filho, 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.

Santa Rosa caracteriza-se por centralizar os acessos às demais cidades da região, em que é marcante a expectativa da Instituição junto à 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."

O Instituto Federal Farroupilha Campus 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 definidas as áreas prioritárias para início das atividades no Campus. Na ocasião, os seis foram elencadas para início das atividades: Agroindústria, Edificações, Móveis, Meio Ambiente, Mecânica e Vendas.

Das seis áreas inicialmente escolhidas 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).

Cabe destacar que a formação no curso Técnico em Vendas possibilita aos egressos atuarem numa gama abrangente de organizações, considerando que todos os setores da atividade econômica requerem profissionais para as atividades comerciais. Em especial, precisamos considerar o perfil da região, que apresenta forte presença de firmas comerciais, se constituindo pólo regional neste segmento.

Por conseguinte, as ações pedagógicas potencializadoras da verticalização do ensino, presentes na LDB e em documentos de base da criação dos Institutos, ocorrem por meio da construção de saberes e fazeres de maneira articulada, desde a Educação Básica até a Pós-graduação, legitimando a formação profissional como paradigma nuclear, a partir de uma atitude dialógica que construa vínculos, que busque, promova, potencialize e compartilhe metodologias entre os diferentes níveis e modalidades de ensino da formação profissional podendo utilizar currículos organizados em ciclos, projetos, módulos e outros. Nesse sentido é fundamental a criação de ações norteadoras para a proposição de cursos que possibilitem ao educando a continuidade de seus estudos e uma inserção qualificada no âmbito profissional.

E, por fim, O Projeto Pedagógico de Curso, no Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa, é planejado à luz da legislação educacional vigente, e principalmente, é revelado como projeto de ação do Plano Pedagógico Institucional, sendo continuamente revisitado, para afirmar a construção coletiva, o valor e o significado para cada sujeito e para a comunidade educacional.



### 3. OBJETIVOS

#### 3.1 OBJETIVO GERAL

O curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio visa formar profissionais que, com caráter e consciência crítico-constructivo, 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.

A proposta do curso está estruturada para 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.

#### 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Possibilitar a profissionalização específica na habilitação profissional Técnico em Vendas para ingressarem e/ou se aperfeiçoarem para o mundo do trabalho.
- Desenvolver possibilidades formativas que contemplem as múltiplas necessidades socioculturais e econômicas dos sujeitos, reconhecendo-os como cidadãos e agentes do mundo do trabalho.
- 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 e de aprendizagem.
- Priorizar a ética e o desenvolvimento da autonomia e do pensamento, de modo a formar além de técnicos, pessoas que compreendam a realidade e a profissionalização como um meio pelo qual o trabalho ocupe espaço na formação como princípio educativo.
- Desenvolver nos profissionais competências de negociação para a

realização das atividades de venda das organizações;

- Proporcionar a formação de 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;
- Possibilitar o desenvolvimento de habilidades para o profissional contribuir na realização de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;
- Formar competências para assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços para atender as expectativas do mercado consumidor;
- Capacitar o profissional para auxiliar no desenvolvimento do plano de vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
- Formar um 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;
- Desenvolver no profissional o comprometido com a mudança, tornando-o um agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado e inovações tecnológicas;
- Contribuir para a formação de profissional com características para liderança e empreendedorismo, que desenvolva o bem-estar nas relações de trabalho e que seja comprometido com o desenvolvimento local.

É mister destacar que o o curso vem a atender aos objetivos do Instituto Federal Farroupilha que, conforme a Lei Nº 11.892/08, deverá:

I- ofertar educação profissional e tecnológica, em todos os seus níveis e modalidades, formando e qualificando cidadãos com vistas na atuação profissional nos diversos setores da economia, com ênfase no desenvolvimento socioeconômico local, regional e nacional;

- II- desenvolver a educação profissional e tecnológica como processo educativo e investigativo de geração e adaptação de soluções técnicas e tecnológicas as demandas sociais e peculiaridades regionais;
- III- promover a integração e a verticalização da educação básica à educação profissional e educação superior, otimizando a infraestrutura física, os quadros de pessoal e os recursos de gestão;
- IV- orientar sua oferta formativa em benefício da consolidação e fortalecimento dos arranjos produtivos, sociais e culturais locais, identificados com base no mapeamento das potencialidades de desenvolvimento socioeconômico e cultural no âmbito de atuação do Instituto Federal;
- V- constituir-se em centro de excelência do ensino de ciências, em geral, e de ciências aplicadas, em particular, estimulando o desenvolvimento de espírito crítico voltado a investigação empírica;
- VI- qualificar-se como centro de referência no apoio à oferta de ensino de ciências nas instituições públicas de ensino, oferecendo capacitação técnica e atualização pedagógica aos docentes das redes públicas de ensino;
- VII- desenvolver programas de extensão e de divulgação científica e tecnológica;
- VIII- realizar e estimular a pesquisa aplicada, a produção cultural, o empreendedorismo, o cooperativismo e o desenvolvimento científico e tecnológico;
- IX- promover a produção, o desenvolvimento e a transferência de tecnologias sociais, notadamente as voltadas à preservação;
- X- estimular e apoiar processos educativos que levem a geração de trabalho e renda e à emancipação do cidadão na perspectiva do desenvolvimento socioeconômico local e regional;
- XI- ministrar em nível de educação superior cursos superiores.

Também, o Curso Técnico em Vendas visa também atender aos objetivos do nível de ensino, conforme lei 9.394/66:

Art. 35º. O ensino médio, (...), terá como finalidades:

- I - a consolidação e o aprofundamento dos conhecimentos adquiridos no ensino fundamental, possibilitando o prosseguimento de estudos;
- II - a preparação básica para o trabalho e a cidadania do educando, para continuar aprendendo, de modo a ser capaz de se adaptar com flexibilidade a novas condições de ocupação ou aperfeiçoamento posteriores;

III - o aprimoramento do educando como pessoa humana, incluindo a formação ética e o desenvolvimento da autonomia intelectual e do pensamento crítico;

IV - a compreensão dos fundamentos científico-tecnológicos dos processos produtivos, relacionando a teoria com a prática, no ensino de cada disciplina.

Segundo a mesma lei, Capítulo 3 – Da Educação Profissional, conforme o Art. 39º: A educação profissional, integrada às diferentes formas de educação, ao trabalho, à ciência e à tecnologia, conduz ao permanente desenvolvimento de aptidões para a vida produtiva.

O Curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio atende também o **Regulamento da Organização Didática dos Cursos Técnicos de Nível Médio** (resolução nº 04-2010, de 22 de fevereiro de 2010):

Art. 5º. São objetivos dos cursos Técnicos de Nível Médio do Instituto Federal Farroupilha:

III - Ofertar ensino técnico na modalidade subsequente, na medida em que se fizer necessário para responder a demandas regionais;

IV - Formar cidadão para o mundo do trabalho, visando sua inserção nos diferentes segmentos socioeconômicos.

V - realizar pesquisa e desenvolvimento de novos processos, produtos e serviços, em estreita articulação com os setores produtivos e a sociedade;

VI - realizar atividades de extensão, a partir de um processo educativo, cultural e científico articulado, de forma indissociável, ao ensino e à pesquisa, viabilizando uma visão integrada da sociedade.

#### **4. DETALHAMENTO**

**Denominação do Curso:** Curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio

**Tipo/forma:** Técnico/Subsequente

**Modalidade:** Presencial

**Endereço de Oferta:** Instituto Federal Farroupilha - Campus Santa Rosa

**Turno de funcionamento:** Noturno

**Número de vagas:** 35

**Carga horária total:** 800 horas

**Periodicidade:** Semestral

**Períodos:** 3 semestres.

**Coordenação:** Adriano Wagner

## **5. REQUISITOS DE ACESSO**

O Instituto Federal Farroupilha, em seus processos seletivos, adotará o disposto nos regulamentos organizados pela Comissão Permanente de Seleção, conforme edital próprio a cada processo seletivo e de acordo com a legislação vigente. Sendo pré-requisito para efetivação da matrícula no Curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio, ter o ensino médio concluído e comprovado mediante certificação legal.

## 6. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

O IFFarroupilha, 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 Técnico em Vendas é:

- Profissional que possua 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 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 capaz de auxiliar no desenvolvimento do plano de vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
- 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 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

No curso de Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio, a organização curricular é construída constantemente, de forma processual e coletiva, envolvendo todos os sujeitos da comunidade escolar.

Urge, neste sentido, a necessidade da efetivação de estratégias de integração. Para isso, é fundamental perceber as relações existentes entre o saber sistematizado e a prática social vivenciada nas diferentes esferas da vida coletiva. Neste aspecto, trabalha-se com a integração, não só entre componentes curriculares, mas também entre dois tipos de formação que permeará todos os cursos do Instituto Federal Farroupilha: a formação geral e a formação para o mundo do trabalho. A integração permite ao sujeito uma atuação consciente no campo do trabalho e da transformadora no desenvolvimento da sociedade.

Neste contexto, é necessária a 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, que é caracterizada no item 8.6. Num segundo momento, a flexibilização de conteúdos diz respeito a interpretação e desenvolvimento dos componentes curriculares de acordo com as características da própria proposta de formação e integração com o mundo do trabalho.

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 8.5, considerando que as mesmas podem ser integralizadas pela participação em Seminários, Palestras, Jornadas, Visitas Técnicas e outros eventos que contemham a condição de complemento a formação que será construída no ambiente escolar.

Outro fator importante que possibilitará a integração curricular 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 e/ou outras instituições de ensino (particulares, confessionais, etc), considerando o potencial de aprimoramento pessoal e profissional que permeará o processo integrador.

Para atender as demandas regionais, específicas dos municípios de abrangência, serão destinados encontros entre os professores de cada semestre, com a finalidade de planejar coletivamente as atividades que serão desenvolvidas a cada período letivo, criando consonância entre os componentes curriculares de cada semestre, nas quais deve preponderar a comunicação entre ensino, pesquisa e extensão, de modo a possibilitar uma formação integrada entre os preceitos do ensino técnico.

## 8. ESTRUTURA CURRICULAR

A estrutura curricular do Curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio foi construída priorizando os aspectos enfatizados nos objetivos do curso e no perfil do egresso.

### 8.1 MATRIZ CURRICULAR

A estrutura curricular do curso segue a Matriz Curricular abaixo exposta

**Quadro 1 – Matriz Curricular**

Sem.	Componente Curricular	Carga Horária	Prática Profissional Integrada - PPI	Carga Horária Total
1º	Administração de Marketing	80	-	80
	Comportamento do Consumidor	40	-	40
	Comunicação, Retórica e Escrita	80	-	80
	Informática e Estatística Aplicada	80	-	80
	Legislação	40	-	40
	<b>TOTAL.....</b>			
2º	Administração de Vendas	80	20	<b>100</b>
	Contabilidade Geral e Custos	80		<b>80</b>
	Ética e Relações Humanas	80	20	<b>100</b>
	Logística	40		<b>40</b>
	<b>TOTAL.....</b>			
3º	Eletiva	60		<b>60</b>
	Gestão Financeira	80		<b>80</b>
	Técnicas de Vendas e Negociação	80	40	<b>120</b>
	<b>TOTAL.....</b>			
<b>QUADRO SÍNTESE</b>				
Componentes Curriculares + PPI's – Carga Horária Hora Aula Total				<b>900</b>
Componentes Curriculares + PPI's – Carga Horária Hora Relógio				<b>750</b>
Atividades Complementares – Carga Horária Relógio				<b>50</b>
<b>TOTAL.....</b>				<b>800</b>

Os períodos semanais nos quais não serão realizadas aulas presenciais, o tempo será destinado para orientação, concretização e revisão das Práticas

Profissionais Integradas e para Recuperação de Ensino Aprendizagem através da Recuperação Paralela, principalmente no terceiro semestre quando os alunos terão maior tempo destinado a finalização do Projeto de PPIs (Estudo de Caso) e sua respectiva socialização em Seminário específico.

## 8.2 CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO

O curso possui carga horária de 800 horas, distribuídas em três semestres. Incluso nesta carga horária estão previstas 80 horas reservadas para as práticas profissionais e 50 horas de Atividades Complementares. O prazo limite para a conclusão do curso será de 03 anos.

## 8.3 PRÁTICA PROFISSIONAL INTEGRADA

As Práticas Profissionais Integradas tem como objetivo articular os conhecimentos construídos nos diferentes componentes curriculares trabalhados em sala de aula. É uma proposta de atuação profissional, onde os professores planejam juntos buscando a flexibilização do currículo e a integração entre os diferentes conhecimentos, possibilitando ao aluno ampliar seus saberes e seus fazeres na sua formação profissional.

As Práticas Profissionais Integradas (PPI's) 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 Integrada ocorrerá de forma interdisciplinar entre conhecimentos construídos nos diferentes componentes curriculares, de forma a possibilitar a integração dos aspectos teóricos e contextuais desenvolvidos em sala de aula com a prática profissional nos diferentes espaços de atuação do profissional de vendas, conforme o perfil do egresso proposto neste projeto de curso.

O objetivo da Prática Profissional Integrada é proporcionar ao estudante a construção de conhecimentos e experiências pela sua inserção no cotidiano da gestão e operacionalização da função vendas. Portanto, seu desenvolvimento não segue uma proposta de tema livre. Está condicionada ao objetivo supramencionada, em consonância com o perfil do egresso a ser formado.

Esta construção será possível na medida em que o estudante:

- Conhecer a estrutura e infra-estrutura necessárias para a organização e operacionalização das atividades de vendas;
- Estudar e experienciar a processualidade das atividades de vendas;
- Identificar e perceber a importância de administrar informações e tecnologias aplicadas ao trabalho de vendas.

A matriz curricular do curso apresenta uma seqüência 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, culminando em um trabalho *in loco* nos segundo e terceiro semestres do curso, a partir da articulação entre os componentes curriculares Administração de Vendas, Ética e Relações Humanas e Técnicas de Vendas e Negociação.

O desenvolvimento das Práticas Profissionais Integradas seguem os pressupostos da metodologia de ensino “Estudo de Caso”. De acordo com Yin (2005), o Estudo de Caso é uma estratégia de pesquisa que busca examinar um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto. Difere, pois, dos delineamentos experimentais no sentido de que estes deliberadamente divorciam o fenômeno em estudo de seu contexto. Igualmente, Estudos de Caso diferem do método histórico, por se referirem ao presente e não ao passado.

O autor diz que em geral, os Estudos de Caso representam a estratégia preferida quando se colocam questões do tipo “como” e “por que”, quando o pesquisador tem pouco controle sobre os acontecimentos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real. Vergara (2004) fala que o Estudo de Caso é o circunscrito a uma ou poucas unidades, entendidas essas como pessoa, família, produto, empresa, órgão público, comunidade ou mesmo país. Tem caráter de profundidade e detalhamento. Pode ou não ser realizada no campo.

Para Garcia (1998, p. 164), no Estudo de Casos o “pesquisador escolhe os casos, geralmente poucos, com as características relevantes para os propósitos do estudo”. Esse propósito é conduzido segundo um plano preestabelecido, podendo ser orientado por questionários e formulários que enfocam a unidade globalmente e sua interligação entre suas partes individuais.

O trabalho ocorrerá de acordo com os seguintes fluxo/encaminhamentos:

- a) O Planejamento das atividades entre os docentes que ministram os Componentes Curriculares e que possuem o desígnio de conduzir o trabalho das Práticas Profissionais Integradas, conforme matriz curricular e tendo por base o perfil do egresso do curso.
- b) Registro do planejamento construído no Plano de Trabalho dos componentes curriculares;
- c) Exposição da concepção e operacionalização das PPI's aos estudantes na apresentação do Plano de Trabalho;
- d) Construção do trabalho no decorrer do período;
- e) Registro das etapas desenvolvidas no diário de classe e ficha de acompanhamento das Práticas Profissionais Integradas, conforme regimento institucional;
- f) Construção do Relatório de Sistematização do trabalho desenvolvido;
- g) Seminário para apresentação e avaliação do Trabalho de Práticas Profissionais Integradas

O resultado de toda processualidade do trabalho de Práticas Profissionais Integradas irá compor o Relatório de Sistematização das Práticas Profissionais. A orientação das atividades será coordenada pelos professores do semestre, mais especificamente pelos que conduzirão as atividades dos Componentes Curriculares Administração de Vendas, Ética e Relações Humanas e Técnicas de Vendas e Negociação, em conjunto com a Coordenação do Curso e demais professores. A orientação dos trabalhos pelos professores ocorrerá em períodos específicos que serão ofertados na grade semanal de horários.

Por fim, os trabalhos serão apresentados no Seminário de Avaliação do Trabalho de Práticas Profissionais Integradas. O seminário e o Relatório são objeto de avaliação dos componentes curriculares que conduzirão as PPI's. Os critérios de avaliação estarão expostos no Plano de Trabalho dos componentes curriculares

envolvidos.

Portanto, o trabalho de Prática Profissional Integrada do Curso Técnico em Vendas Subseqüente ao Ensino Médio, do Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa, visa à construção de conhecimentos específicos com o estudante sobre a atuação esperada do profissional técnico em vendas. Seu objetivo é a inserção do aluno no cotidiano da gestão e operacionalização da função vendas nas organizações objeto de estudo. E, para tanto, o método utilizado será Estudo de Caso, cujo resultado culminará na elaboração de um Relatório de Sistematização que passará por apresentação e avaliação no Seminário de Práticas Profissionais.

## 8.4 COMPONENTES CURRICULARES ELETIVOS

A matriz curricular do curso propõe no terceiro semestre a oferta de um componentes curricular eletivo com carga horária de 60 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 do Componente Curricular. São opções de componentes curriculares eletivos:

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

A oferta dos Componentes Curriculares será realizada considerando os pressupostos da flexibilidade curricular, em consonância com a perspectiva de atender as demandas da formação profissional dos estudantes e o contexto das necessidades regionais.

O curso poderá ainda, mediante justificativa fundamentada e livre acordo entre docentes, discentes e equipe diretiva do campus, oferecer outro componente

curricular que não sugerido no rol descrito neste PPC. O ementário dos componentes curriculares será construído no momento da oferta da disciplina, considerando o contexto e o foco que se pretende trabalhar, em atenção aos objetivos do curso e ao perfil do egresso.

## **8.5 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, mostras, exposições, fóruns, palestras, visitas técnicas, realização de estágios não curriculares e outras atividades que articulem o currículo 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, a organização curricular do Curso Técnico em Vendas prevê o cômputo de horas com as Atividades Complementares. Estas atividades são obrigatórias e deverão ser realizadas fora das atividades regulares dos Componentes Curriculares obrigatórios, compondo a carga horária mínima do curso.

A carga horária de Atividades Complementares é de 50 horas, atendendo regulamentação específica do Instituto Federal Farroupilha, no qual está estabelecido que a carga horária para as Atividades Complementares seja entre 5% e 10% da carga horária mínima do curso. Serão validadas com apresentação de documentação específica, contendo número de horas e descrição das atividades desenvolvidas.

O quadro abaixo apresenta as possibilidades de atividades que poderão ser computadas para fins de cumprimento desta exigência. Todos os eventos devem ser realizados em data posterior ao ingresso do estudante no curso.



## Quadro 2 – Quadro Síntese das Atividades Complementares

Atividade	Comprovante	CH máxima
Participação em atividade de iniciação científica	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 15 horas
Participação em projetos de pesquisa e extensão	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 15 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 15 horas
Componentes curriculares cursados 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 15 horas
Estágio Extracurricular	Atestado da empresa onde realizou o estágio e do professor responsável pelo acompanhamento	Até 15 horas
Publicações	Exemplar da publicação	Até 15 horas (5 horas por resumo e 10 horas por artigos completos)
Participação em visitas técnicas	Atestado de participação assinado pelo professor responsável	Até 15 horas
Participação em palestras relativa a área de formação	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 15 horas
Cursos de formação na área específica.	Documento emitido pelo órgão responsável	Até 15 horas
Participação como ouvinte em bancas de defesa de Trabalho de Conclusão de Curso	Atestado da Coordenação do Programa	Até 15 horas
Atividade profissional na área de formação	Atestado da empresa onde realizou o estágio	Até 15 horas
Atividade de Monitoria	Atestado de participação, com avaliação do aluno, assinado pelo professor responsável	Até 15 horas
Demais atividades serão avaliadas pelo Colegiado do Curso.	Atestado da Coordenação do Programa	Até 15 horas

## 8.6 PRÁTICA INTERDISCIPLINAR

A interdisciplinaridade é característica fundamental no curso, principalmente pelo caráter integrado dos componentes curriculares. Além da organização curricular, os docentes envolvidos no programa constroem coletivamente os planos de trabalho, envolvendo saberes 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 presenciais na instituição (aulas) e na comunidade por meio das Práticas Profissionais Integradas e Atividades Complementares.

## 8.7 EMENTÁRIO

O ementário dos Componentes Curriculares que formam a Matriz Curricular do Curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio, ofertado do Instituto Federal Farroupilha – Campus Santa Rosa, foi construído referenciado nos objetivos do curso e do perfil do egresso que se pretende formar.

O quadro abaixo sistematiza das informações de cada Componente Curricular. Expõem-se a identificação do Componente Curricular, sua ementa, a bibliografia básica e a bibliografia complementar.

### Quadro 3 – Componentes Curriculares Obrigatórios

<b>Componente Curricular:</b> Administração de Marketing	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs
<b>Etapa:</b> 1º Semestre	
<p><b>Ementa:</b> Pressupostos contextuais e conceituais sobre marketing. Trajetória histórica do marketing. O ambiente de marketing e as forças intervenientes. O composto de marketing. Marketing de Relacionamento. Marketing Pessoal. 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.</p>	
<p><b>Bibliografia Básica:</b> COBRA, Marcos. <b>Administração de marketing no Brasil</b>. Editora Campus, 2008. KOTLER, Philip e ARMSTRONG, Gary. <b>Princípios de Marketing</b>. São Paulo: Prentice Hall, 2007. <b>marketing</b>. São Paulo: Prentice Hall, 2006. NEVES, Marcos Fava. <b>Planejamento e Gestão Estratégica de Marketing</b>. São Paulo: Atlas, 2008. SAMPAIO, Rafael; MAGALHAES, Marcos Felipe. <b>Planejamento de Marketing</b>. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2007.</p> <p><b>Bibliografia Complementar:</b> BAKER, Michael. <b>Administração de Marketing</b>. 5ª Edição. Rio de Janeiro: Campus, 2005. CZINKOTA, M. et al. <b>Marketing: as melhores práticas</b>. Porto Alegre: Bookman, 2001. PERREAULT, William; MCCARTHY, Jerome. <b>Princípios de Marketing</b>. Rio de Janeiro, LCT Ed. 2002. SAMPAIO, Rafael; MAGALHAES, Marcos Felipe. <b>Planejamento de Marketing</b>. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2007. WARREN, William; LOUDON, David L.; STEVENS, Robert. <b>Planejamento de marketing</b>. São</p>	

Paulo: Makron Books, 2001	
<b>Componente Curricular:</b> Comportamento do Consumidor	<b>Carga Horária Total:</b> 40 hs
<b>Etapa:</b> 1º Semestre	
<b>Ementa:</b> Pressupostos conceituais e contextuais sobre o 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.	
<b>Bibliografia Básica:</b> KARSAKLIAN, Eliane. <b>Comportamento Do Consumidor</b> . São Paulo: Atlas, 2004. MITTAL Banwari, NEWMAN, Bruce I.; SHETH Jagdish N. <b>Comportamento do consumidor: indo além do comportamento do consumidor</b> . São Paulo: Atlas, 2001. SCHIFMAN, Leon G. e KANUK, Leslie L. <b>Comportamento do Consumidor</b> . Rio de Janeiro: LTC, 2000. SOLOMON, Michael R. <b>O comportamento do consumidor</b> . Bookmann, 2008.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> BLACKWELL, R.; MINIARD, P.; ENEGEL, J. <b>Comportamento do consumidor</b> . São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. GIGLIO, ERNESTO M. <b>O comportamento do consumidor</b> . 3.ed. Cengage Learning, 2005. LIMEIRA, Tania Maria Vidigal. <b>Comportamento do consumidor brasileiro</b> . São Paulo: Saraiva, 2007. PETER, J. Paul. <b>Comportamento do consumidor e estratégia de marketing</b> . Mcgraw Hill , 2009. SCHIFFMAN Leon G., KANUK Leslie. <b>Comportamento do consumidor</b> . 9. ed.. Rio de Janeiro: LTC, 2009.	
<b>Componente Curricular:</b> Comunicação, Retórica e Escrita	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs
<b>Etapa:</b> 1º Semestre	
<b>Ementa:</b> Comunicação oral e escrita. Argumentação, retórica e dialética. A linguagem corporal. Caracterização do texto como unidade comunicativa. Organização do texto técnico. Identificação e aplicação de estratégias de redução de informação. Caracterização e produção de resumo e resenhas.	
<b>Bibliografia Básica:</b> GERALDI, J. W. <b>O texto na sala de aula</b> . 2.ed. São Paulo: Ática, 1999. LIMA, Antônio Oliveira. <b>Manual de redação oficial: teoria, modelos e exercícios</b> . 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. POLITO, Reinaldo. <b>Como falar corretamente e sem inibições</b> . São Paulo: Saraiva, 2006 WEIL, Pierre e TOMPAKOW, Roland. <b>O corpo fala – a linguagem silenciosa da comunicação não-verbal</b> . São Paulo: Vozes, 2001	
<b>Bibliografia Complementar:</b> BECHARA, Evanildo. <b>Moderna gramática portuguesa</b> . 37.ed. São Paulo: Nova Fronteira, 2009. FIORIN, J. L.; SAVIOLI, F. P. <b>Para entender o texto: leitura e redação</b> . 2.ed. São Paulo: Ática, 1991. KOCH, I. V. <b>O texto e a construção dos sentidos</b> . São Paulo: Contexto, 2001. KOCH, I. V.; TRAVAGLIA, L. C. <b>Texto e coerência</b> . São Paulo: Cortez, 1989. OLIVEIRA, José Paulo Moreira de. <b>A redação eficaz</b> . Rio de Janeiro: Elsevir, 2008.	

<b>Componente Curricular:</b> Informática e Estatística Aplicada	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs
<b>Etapa:</b> 1º Semestre	
<b>Ementa:</b> Conceito de hardware e software. Sistemas operacionais. Aplicativos para a gestão de informações. Internet. Conceitos de Estatística. Apresentação de dados para análise. Medidas descritivas. Amostragem. Correlação.	
<b>Bibliografia Básica:</b> CRESPO, Antônio Arnot. <b>Estatística Fácil</b> . 19.ed. São Paulo: Saraiva, 2009. LOBO, Edson J. R. . BrOffice Writer – <b>Nova solução em código aberto na editoração de textos</b> . Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008. MORIMOTO, Carlos Eduardo. <b>Hardware – o guia definitivo</b> . Porto Alegre: Sul editores, 2009. VIEIRA, Sônia. <b>Elementos de Estatística</b> . 4.ed. São Paulo: Atlas, 2009.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> FONSECA, J.S. ; Martins, G. A. <b>Curso de Estatística</b> . 6.ed. São Paulo: Atlas,1996. MANZANO, André Luiz N. G. ; MANZANO, Maria Izabel N. G. <b>Estudo dirigido de informática básica</b> . 7 ed. São Paulo: Érica, 2007. O'BRIEN, James A. <b>Sistemas de informação e as decisões gerenciais na era da internet</b> . 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004. TRIOLA, Mário F. <b>Introdução a Estatística</b> . 7.ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999. TURCK, Maria da Graça Maurer Gomes. <b>Rede interna e rede social: o desafio permanente na teia das relações sócias</b> . 2 ed. Porto Alegre: Tomo Editorial, 2002.	
<b>Componente Curricular:</b> Legislação	<b>Carga Horária Total:</b> 40hs
<b>Etapa:</b> 1º Semestre	
<b>Ementa:</b> Introdução ao Direito. Constituição Federal 1988. Direitos fundamentais. Direito empresarial. Direito do Consumidor. Direito do Trabalho. Direito administrativo. Contratos. Obrigações. Responsabilidade Civil.	
<b>Bibliografia Básica:</b> BRASIL. Código de defesa do consumidor. BRASIL. Constituição Federal de 1988. MAMEDE, Gladston. <b>Manual de Direito Empresarial</b> – Editora Atlas (edição mais recente) RIZZATTO NUNES, Luiz Antônio. <b>Comentários ao Código de Defesa do Consumidor</b> , 4ed., São Paulo: Saraiva, 2009.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> ALVIM, Thereza; ALVIM, Eduardo Arruda; SOUZA, James J. Marins de. <b>Código do Consumidor Comentado</b> . RT, 1991. CAMINO, Carmen. <b>Direito Individual do Trabalho</b> . Ed. Síntese, 2005 Daniel Roberto; FILOMENO, José Geraldo Brito; WATANABE, Kazuo; JUNIOR, Nelson Nery; DENARI, Zelmo. <b>Código Brasileiro de Defesa do Consumidor Comentado Pelos Autores do Anteprojeto</b> , 9a ed., Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2007. GRINOVER, Ada Pellegrini; BENJAMIN, Antônio Herman de Vasconcellos; FINK, NEVES, Gustavo Bregalda e LOYOLA, kheyder. <b>Direito Administrativo esquematizado</b> . São Paulo: Rideel, 2009. Partes 1,2 e 3.	
<b>Componente Curricular:</b> Administração de Vendas	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs + 20 hs de PPI's
<b>Etapa:</b> 2º Semestre	

<b>Ementa:</b> A importância e processualidade da administração de vendas. Referências sobre a administração de vendas e o profissional de vendas. Organização da estrutura e infraestrutura de vendas em diferentes tipos de empresas. Metodologia para administração de vendas. Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Projetos em vendas e promoção de vendas.	
<b>Bibliografia Básica:</b> CARVALHO, Marcos R.; ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. <b>Gestão Eficaz da Equipe de Vendas</b> . Editora Saraiva, 2008. COBRA; Marcos. <b>Administração de Vendas</b> . São Paulo: Atlas, 2005. LAS CASAS; Alexandre Luzzi. <b>Administração de Vendas</b> . São Paulo: Atlas, 2005. NEVES, Marcos Fava; CASTRO, Luciano Thome e. <b>Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão</b> . São Paulo: Atlas, 2005	
<b>Bibliografia Complementar:</b> COBRA, Marcos; TEJON, Jose Luiz. <b>Gestão de Vendas: os 21 segredos do sucesso</b> . Editora Saraiva, 2007. MICHAELSON, Gerald A. <b>Sun Tzu - Estratégias de Vendas</b> . Editora Makron Books, 2005. SZULCSEWSKI, Charles John; MEGIDO, J L Tejon. <b>Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição</b> . São Paulo: Atlas, 2002. 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.	
<b>Componente Curricular:</b> Contabilidade Geral e Custos	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs
<b>Etapa:</b> 2º Semestre	
<b>Ementa:</b> Contabilidade e seu ambiente. Procedimentos contábeis básicos segundo o método das partidas dobradas. Regime de competência e de caixa. Operações com mercadorias. Demonstrações contábeis. Conceito e classificações de custos. Elementos de custos. Critério de rateio dos custos indiretos. Sistemas de custeio. Formação do preço de venda.	
<b>Bibliografia Básica:</b> MARTINS, Eliseu. <b>Contabilidade de custos</b> . 9 ed. São Paulo: Atlas, 2008. RAMOS, Alkindar de Toledo et. al. <b>Contabilidade introdutória</b> . 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010. SILVA, Cesar A. T.; TRISTÃO, Gilberto. <b>Contabilidade básica</b> . 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> FERREIRA, José Ângelo e SOUZA, William Jackson de. <b>Custos na prática – gerenciamento integrado e descomplicado dos custos pela margem de contribuição</b> . 2. Ed. São Paulo : STA, 2000. LEONE, George Guerra. <b>Custos um enfoque administrativo</b> , volume 1 – 11. Ed. Rio de Janeiro : Fundação Getúlio Vargas, 1995. NASCIMENTO; Jonilton Mendes: <b>Custos – planejamento, controle e gestão na economia globalizada</b> . 2. Ed. São Paulo : Atlas, 2001. VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez & NEVES, Silvério das. <b>Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo</b> . 5.ed. São Paulo : Frase, 1998.	
<b>Componente Curricular:</b> Ética e Relações Humanas	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs + 20 hs de PPI's
<b>Etapa:</b> 2º Semestre	

<b>Ementa:</b> A natureza da ética, da moral e das relações humanas. Eticidade, moralidade, legalidade e Deontologia (“Ética profissional”). Ética eficaz e comportamentos específicos para gerenciar o trabalho, relacionamentos e tomada de decisão em grupo. Fundamentos das relações humanas. Processos de gestão de pessoas. Sistema e subsistemas da gestão de pessoas. Habilidades e competências.	
<b>Bibliografia Básica:</b> CHIAVENATO, Idalberto. <b>Recursos Humanos</b> . São Paulo: Atlas, 2008. NALINI, José Renato. <b>Ética geral e profissional</b> . 7. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2009. SÁ, Antônio Lopes de. <b>Ética profissional</b> . 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010. SÁNCHEZ VÁLQUEZ, Adolfo. <b>Ética</b> . 31. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> BITENCOURT, Claudia. <b>Gestão contemporânea de pessoas: novas práticas, conceitos tradicionais</b> . POA: Bookman, 2004. BOFF, Leonardo. <b>Ética e Moral: a busca dos fundamentos</b> . 5. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2009. BUZZI, Arcângelo R. <b>Introdução ao pensar: o ser, o conhecimento, a linguagem</b> . 34. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2010. SINGER, Peter. <b>Ética Prática</b> . Trad. de Jefferson Luiz Camargo. São Paulo: Martins Fontes, 2002 TACHIZAWA, Takeshy. <b>Gestão com pessoas: uma abordagem aplicada às estratégias de negócios</b> . Rio de Janeiro. Editora FGV. 2001.	
<b>Componente Curricular:</b> Logística	<b>Carga Horária Total:</b> 40hs
<b>Etapa:</b> 2º Semestre	
<b>Ementa:</b> Conceito de Logística. Dimensões da Logística. Componentes do Sistema Logístico. Aquisição de recursos materiais. Administração de materiais – estoques. Estocagem e manuseio. Estratégia de transporte. Logística reversa.	
<b>Bibliografia Básica:</b> BALLOU, Ronald. <b>Gerenciamento da cadeia de suprimentos/logística empresarial</b> . 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006. BALLOU, Ronald. <b>Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física</b> . Porto Alegre: Bookman, 2006. LEITE, Paulo Roberto. <b>Logística reversa</b> . São Paulo: Prentice Hall, 2009. MARTINS, Petrônio G.; ALT, Paulo Renato Campos. <b>Administração de materiais e recursos patrimoniais</b> . 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.	
<b>Bibliografia Complementar:</b> ARNOLD, J. R. Tony. <b>Administração de materiais</b> . 1. ed. São Paulo : Atlas, 2009. BOWERSOX, Donald J. e CLOSS, David J. <b>Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimentos</b> . 1. ed. São Paulo : Atlas, 2010. CHISTORPHER, Martin. <b>Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos</b> . 2ºed. São Paulo : Cengage Learning, 2009. DORNIER, P. P. et al. <b>Logística e operações globais: texto e casos</b> . 1 ed. São Paulo: Atlas, 2010.	
<b>Componente Curricular:</b> Gestão Financeira	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs
<b>Etapa:</b> 3º Semestre	
<b>Ementa:</b> Administração financeira nas empresas. Mercado financeiro. Conceitos financeiros básicos. Matemática financeira aplicada. Administração do capital de giro. Análises financeiras.	

Planejamento e controle financeiro.	
<p><b>Bibliografia Básica:</b>  GITMAN, Laurence. <b>Fundamentos da administração financeira</b>. 10 ed. São Paulo: Makron Books, 2000.  GITMAN, Lawrence J. <b>Princípios de administração financeira</b>. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2009  HOJI, Masakazu. <b>Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial</b>. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.</p> <p><b>Bibliografia Complementar:</b>  GROPELLI, A. A. e NIKBAKHT, E. <b>Administração financeira</b>. 2. Ed. São Paulo : Saraiva, 2006.  ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JORDAN, Bradford D. <b>Princípios de administração financeira</b>. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.  SANVICENTE, Antonio Zoratto; SANTOS, Celso da Costa. <b>Orçamento na administração de empresas: planejamento e controle</b>. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.  SOBANSKI, Jaert J. <b>Prática de orçamento empresarial: um exercício programado</b>. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.</p>	
<b>Componente Curricular:</b> Técnicas de Vendas e Negociação	<b>Carga Horária Total:</b> 80hs + 40 de PPI's
<b>Etapa:</b> 2º Semestre	
<p><b>Ementa:</b>  A processualidade de vendas em diferentes tipos de organizações. A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas 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.</p>	
<p><b>Bibliografia Básica:</b>  CARVALHO, Marcos R.; ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. <b>Gestão Eficaz da Equipe de Vendas</b>. Editora Saraiva, 2008.  LAS CASAS; Alexandre Luzzi. <b>Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados</b>. São Paulo: Atlas, 2004.  MELLO, José Carlos Martins F. de. <b>Negociação Baseada em Estratégia</b>. São Paulo: Atlas, 2005  PESSOA, Carlos. <b>Negociação Aplicada: Como Utilizar as Táticas e Estratégias para Transformar Conflitos Interpessoais em Relacionamentos Cooperativos</b>. São Paulo: Atlas, 2008.</p> <p><b>Bibliografia Complementar:</b>  MINTZBERG, Henry. Et. Al. <b>O Processo da Estratégia: conceitos, contratos e casos selecionados</b>. Porto Alegre: Bookman, 2006.  NEVES, Marcos Fava; CASTRO, Luciano Thome e. <b>Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão</b>. São Paulo: Atlas, 2005.  REILLY, Léo. <b>Como se Sair Bem em Uma Negociação</b>. Madras, 2000.  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.</p>	

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

O Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa adotará como critérios e procedimentos de avaliação da aprendizagem o disposto nos regulamentos institucional que versam sobre essa questão.



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

As competências anteriormente desenvolvidas pelos alunos, que estão relacionadas com o perfil de conclusão do Curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio, poderão ser avaliadas para aproveitamento de estudos nos termos da legislação vigente.

O Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa adotará como critérios de aproveitamento e procedimentos de avaliação de competências profissionais anteriormente desenvolvidas o disposto nos regulamentos institucional que versam sobre essa questão.

O aproveitamento, em qualquer condição, deverá ser requerido antes do início do período letivo em tempo hábil para o deferimento pela Direção de ensino da Unidade e a devida análise e parecer da comissão nomeada para este fim, com indicação de eventuais complementações.

## **11. INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS, RECURSOS TECNOLÓGICOS E BIBLIOTECA**

As atividades do curso serão desenvolvidas na estrutura disponível do campus. Na sequência está descrita a estrutura e infraestrutura atualmente disponível.

### **11.1 INSTALAÇÕES**

ANEXO A

### **11.2 EQUIPAMENTOS**

ANEXO A

### **11.3 BIBLIOTECA**

ANEXO A

## 12. PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO

### 12.1 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 referências 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	REGIME DE TRABALHO
Adriano Wagner	Bacharel em Administração	a) Especialista em Comércio Exterior b) Mestre em Engenharia de Produção	Dedicação Exclusiva
Analice Marchezan	Licenciatura em Matemática	a) Especialista em Estatística e Modelagem quantitativa b) Mestre em Engenharia de Produção	Dedicação Exclusiva
Cornelia Kudiess	Graduação em Desenho e Plástica	Mestre em Educação Brasileira	Dedicação Exclusiva
Danielli Vacari de Brum	Licenciatura em Matemática	a) Especialista em Docência Superior b) Mestre em Engenharia de Produção	Dedicação Exclusiva
Jean Carlos Soares da Silva	Bacharel em Administração	a) Mestre em Administração b) Doutorando em Administração	Dedicação Exclusiva
Maria Cristina Rakoski	Tecnologia em Processamento de Dados	a) Especialista em Informática na Educação. b) Mestre em Educação nas Ciências.	Dedicação Exclusiva
Marjana Eloísa Henzel	Bacharelado em Administração	Mestrado em Engenharia de Produção.	Professora Substituta 40hs
Rosane Rodrigues Pagno	Bacharelado em Administração	a) Especialização em Administração. b) Mestrado em Engenharia de Produção.	Dedicação Exclusiva
Sidinei Sobrinho Cruz	Graduação em Filosofia Bacharel em Direito	a) Especialista em Direitos Humanos b) Mestre em Filosofia	Dedicação Exclusiva
Vera Lúcia Silveira Caballero Frantz	Licenciatura em Português/Inglês e respectivas literaturas	Mestrado em Letras	Dedicação Exclusiva

## 12.2 QUADRO TÉCNICO

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 vendas.

NOME	CARGO	FORMAÇÃO
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 Zuquette Rosa	Pedagoga	a) Licenciatura em Pedagogia b) Especialista em Psicopedagogia: Abordagem clínica e institucional
Gustavo Reis Pinto	Auditor	Graduação em Economia
Jane Marlice 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 Josué 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 Kovhault	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

### **13. COLEGIADO**

O Colegiado de Curso é um órgão consultivo de cada curso para os assuntos de política de ensino, pesquisa e extensão, em conformidade com as diretrizes da Instituição. O Colegiado de Curso é órgão permanente e responsável pela execução didático-pedagógica, atuando no planejamento, acompanhamento e avaliação das atividades do Curso.

Todas as atividades do Curso Técnico em Vendas Subsequente ao Ensino Médio serão planejadas e avaliadas pelo Colegiado do Curso. Este tem suas atribuições, composição e funcionamento reguladas pela Instrução Normativa da Pró-Reitoria de Ensino nº 02/2010.

## 14. EXPEDIÇÃO DE DIPLOMA E CERTIFICADOS

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

A expedição dos Diplomas será realizada de acordo com o Regulamento do Setor de Registros Acadêmicos, aprovado pela Resolução do Conselho Superior nº 72, em 22 de dezembro de 2010.

## **15. AVALIAÇÃO DO CURSO**

A avaliação do curso ocorrerá na perspectiva diagnóstico-contrutiva, de modo a formar condições para o aperfeiçoamento constante da oferta, visando qualificar a estrutura e infraestrutura para seu funcionamento. O processo de avaliação será coordenado pela Comissão Própria de Avaliação (CPA) da instituição.

Mesmo a CPA sendo constituída nas instituições de educação superior e tendo a atribuição de coordenar os processos internos de avaliação, bem como, sistematizar e prestar informações solicitadas pelo INEP (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira), no âmbito do Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES), suas referências emprestam condições importantes para a avaliação de cursos no âmbito do ensino médio.

A autoavaliação institucional constitui-se em importante processo de caráter diagnóstico, formativo e de comprometimento coletivo com o objetivo de identificar o perfil institucional respeitando diferentes dimensões institucionais. No Instituto Federal Farroupilha, a CPA é formada por uma Comissão Central, formada por servidores em exercício na Reitoria, e por Comissões Locais, composta por representantes docentes, discentes, Técnico-administrativos em Educação e representantes da Sociedade Civil Organizada.



## **16. OUTROS**

No Curso Técnico Vendas Subsequente ao Ensino Médio, todas as atividades de ensino serão reguladas por este PPC e pela regulamentação institucional vigente. Qualquer condição adversa será encaminhada para o Colegiado do Curso com a participação da Direção de Ensino e Núcleo Pedagógico do Campus de Santa Rosa.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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.

\_\_\_\_\_, Congresso Nacional. Lei de Constituição dos Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia - Lei Nº 11.892/2008. Brasília: Departamento de Imprensa Nacional( Diário Oficial da União), 2008.

\_\_\_\_\_. 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.

GARCIA, Eduardo A.C. **Manual de Sistematização e Normalização de Documentos Técnicos**. 1º.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

Instituto Federal Farroupilha. **Plano de Desenvolvimento Institucional**. 2008.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookmann, 2005.

## ANEXO A

<b>SALAS DE AULA</b>	<b>MOBILIA</b>
ÁREA DE CIRCULAÇÃO	8 CÂMERAS DE SEGURANÇA 21 BANCOS 4 QUADROS MURAIIS 5 QUADRO EDITAIS 8 EXTINTORES DE INCÊNDIO 6 KIT'S LIXEIRA
SALA 101	1 RETROPROJETOR 1 PROJETER MULTIMÍDIA 1 ARMÁRIO 2 VENTILADORES 2 CADEIRAS 1 QUADRO MURAL 1 MESA ESCRITÓRIO 1 QUADRO ESCOLAR 1 CONDICIONADOR DE AR 40 CONJUNTOS ESCOLARES
SALA 102	1 PROJETER MULTIMÍDIA 1 QUADRO ESCOLAR 1 CONDICIONADOR DE AR 1 QUADRO MURAL 2 VENTILADORES 1 ARMÁRIO 2 CADEIRAS 1 ESTABILIZADOR 35 CONJUNTOS ESCOLARES
SALA 103	1 RETROPROJETOR 1 ESTABILIZADOR 1 ARMÁRIO 2 VENTILADOR 1 CADEIRA 1 QUADRO MURAL 1 MESA ESCRITÓRIO

	<p>1 CONDICIONADOR DE AR 1 QUADRO ESCOLAR 40 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
SALA 104	<p>1 RETROPROJETOR 1 ESTABILIZADOR 1 PROJETO MULTIMÍDIA 1 CADEIRA 2 VENTILADORES 1 QUADRO MURAL 1 QUADRO ESCOLAR 1 MESA ESCRITÓRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 38 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
SALA 105	<p>1 RETROPROJETOR 1 ESTABILIZADOR 1 CADEIRA 1 TELA DE PROJEÇÃO 1 QUADRO MURAL 1 MESA ESCRITÓRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 QUADRO ESCOLAR 33 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
SALA 201	<p>1 RETROPROJETOR 1 ESTABILIZADOR 1 PROJETO MULTIMÍDIA 2 CADEIRAS 1 ARMÁRIO 2 VENTILADORES 1 QUADRO MURAL 1 MESA DE ESCRITÓRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 QUADRO ESCOLAR 39 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
SALA 202	<p>1 RETROPROJETOR 1 PROJETO MULTIMÍDIA 1 CADEIRA</p>

	<p>1 ARMÁRIO  2 VENTILADORES  1 TELEVISOR  1 CADEIRA  1 QUADRO MURAL  1 MESA ESCRITÓRIO  1 CONDICIONADOR DE AR  1 QUADRO ESCOLAR  1 ESTANTE  35 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
SALA 203	<p>35 CADEIRAS  36 MESAS DE DESENHO  1 ESTABILIZADOR  1 PROJETO MULTIMÍDIA  1 ARMÁRIO  2 VENTILADORES  1 QUADRO MURAL  1 CONJUNTO ESCOLAR  1 CONDICIONADOR DE AR  1 QUADRO ESCOLAR</p>
SALA 204	<p>1 ARMÁRIO  1 RETROPROJETOR  1 ESTABILIZADOR  2 VENTILADORES  1 MESA PARA ESCRITÓRIO  1 QUADRO MURAL  1 CONDICIONADOR DE AR  1 QUADRO ESCOLAR  40 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
SALA 205	<p>1 ARMÁRIO  1 RETROPROJETOR  1 ESTABILIZADOR  1 PROJETO MULTIMÍDIA  2 VENTILADORES  1 CADEIRA  1 QUADRO MURAL  1 MESA ESCRITÓRIO</p>

	<p>41 CONJUNTOS ESCOLARES 1 QUADRO ESCOLAR</p>
SALA 206	<p>1 PROJETO MULTIMÍDIA 1 RETROPROJETOR 1 ESTABILIZADOR 1 ARMÁRIO 2 VENTILADORES 1 CADEIRA 1 QUADRO MURAL 1 MESA ESCRITÓRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 QUADRO ESCOLAR 40 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
SALA 207	<p>2 QUADROS MURAL 2 MESAS ESCRITÓRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 QUADRO ESCOLAR 1 RETROPROJETOR 1 ESTABILIZADOR 1 APARELHO DVD 2 VENTILADORES 1 TELEVISOR 1 CADEIRA 1 PROJETO MULTIMÍDIA 41 CONJUNTOS ESCOLARES</p>
LABORATÓRIO DE INFORMÁTICA 01	<p>46 CADEIRAS 1 MINI RACK 18 ESTABILIZADORES 1 PROJETO MULTIMÍDIA 13 BANCADAS 2 VENTILADORES 1 LOUSA ELETRÔNICA 1 QUADRO MURAL 38 COMPUTADORES 1 CONDICIONADOR DE AR 1 MESA ESCRITÓRIO</p>

<p>LABORATÓRIO DE INFORMÁTICA 02</p>	<p>39 CADEIRAS  2 SUPORTES DE TETO  32 ESTABILIZADORES  1 MINI RACK  1 PROJETER  13 BANCADAS  2 VENTILADORES  1 LOUSA ELETRÔNICA  1 MESA ESCRITÓRIO  1 CONDICIONADOR DE AR  36 COMPUTADORES</p>
<p>LABORATÓRIO DE QUÍMICA</p>	<p>1 MOINHO MICRO FACAS  1 FORNO MUFLA  1 BOMBA À VÁCUO  1 PONTO DE FUSÃO  2 BANCADAS P/ 3 COMPUTADORES  1 ÁRMÁRIO  2 MEDIDOR DE PH  1 CAPELA DE EXAUSTÃO  DEIONIZADOR  1 ARMÁRIO DE AÇO  2 BICO MEKER  1 CENTRÍFUGA  1 CHUVEIRO LAVA OLHOS  2 BALANÇAS ELETRÔNICAS  1 CONDICIONADOR DE AR  2 MANTAS AQUECEDORAS  1 CHAPA AQUECEDORA  1 DESSECADOR  1 CONDUTIVÍMETRO  1 DESTILADOR  1 AGITADOR MAGNÉTICO  1 PURIFICADOR DE ÁGUA  1 EVAPORADOR ROTATIVO  1 ESTUFA  1 FOTÔMETRO  1 AGITADOR DE TUBOS</p>

	<p>1 QUADRO MÓVEL  37 BANQUETAS  1 CONJUNTO DE BANCADAS P/  LABORATÓRIOS</p>
LABORATÓRIO DE AGROINDÚSTRIA	<p>1 CONJUNTO ESCOLAR  35 BANQUETAS  2 PAQUÍMETROS  1 BANHO METABÓLICO  1 ARMÁRIO  3 REFRAÔMETROS  1 AMASSADEIRA  1 EMBUTIDOR DE LINGUIÇA  1 FOGÃO INDUSTRIAL  1 BATEDEIRA INDUSTRIAL  1 LAVADOR DE BOTAS  3 MESAS INOX  1 FORNO  2 FREEZER  1 MICRO-ONDAS  1 EXPREMEDOR DE FRUTAS  1 LIQUIDIFICADOR INDUSTRIAL  1 PRENSA  2 BALANÇAS ELETRÔNICAS  1 MODELADORA DE MASSAS  1 FOGÃO  1 TANQUE PASTEURIZADOR  1 CONDICIONADOR DE AR  1 REFRIGERADOR  1 FRIGOBAR  1 PENETRÔMETRO  1 BALANÇA DE PRECISÃO  3 BOTIJÃO DE GÁS  1 CONJUNTO DE MOBILIÁRIO  1 DESPOLPADEIRA DE FRUTAS  1 EMBALADEIRA</p>
LABORATÓRIO DE BIOLOGIA	<p>36 BANQUETAS  1 UNIDADE MESTRA DE FÍSICA</p>



	<p>1 CADEIRA  1 BANHO METABÓLICO  1 ESTABILIZADOR  1 PROJETOR  1 AUTOCLAVE  2 BICO MEKER  1 FOGÃO  1 MESA ESCRITÓRIO  1 COMPUTADOR  1 CONDICIONADOR DE AR  1 BALANÇA  1 CONTADOR DE COLÔNIAS  1 CÂMARA DE FLUXO LÂMINAR  37 MICROSCÓPIOS  1 CONJUNTO DE MOBILIÁRIO</p>
CANTINA	<p>2 VENTILADORES DE PAREDE  1 CONDICIONADOR DE AR</p>
<b>ADMINISTRATIVO</b>	
ÁREA DE CIRCULAÇÃO	<p>7 CÂMERAS DE SEGURANÇA  12 EXTINTORES DE INCÊNDIO  9 BANCOS  4 QUADROS MURAIIS  5 QUADRO EDITAIS  2 KIT LIXEIRAS  1 MESA ESCRITÓRIO</p>
GABINETE	<p>2 AUTOMÓVEIS  9 CADEIRAS  1 ESTANTE  1 ARMÁRIO  1 MESA DE COMPUTADOR  1 MESA ESCRITÓRIO  1 MESA DE REUNIÃO  1 ESTABILIZADOR  1 SUPORTE PARA BANDEIRAS  3 MASTROS PARA BANDEIRAS  3 BANDEIRAS</p>

	<p>1 CALCULADORA ELÉTRICA  1 CONDICIONADOR DE AR  1 NOBREAK  1 IMPRESSORA  1 COMPUTADOR  1 NETBOOK  1 APARELHO DE TELEFONE  2 RELÓGIOS  1 SIRENE</p>
RECEPÇÃO GABINETE	<p>3 CADEIRAS  1 MESA COMPUTADOR  1 CÂMERA DIGITAL  1 ESTABILIZADOR  1 ARMÁRIO  1 CONDICIONADOR DE AR  1 IMPRESSORA  1 MESA ESCRITÓRIO  1 CONJUNTO ESCOLAR  1 COMPUTADOR  1 APARELHO DE TELEFONIA</p>
SALA DE REUNIÕES	<p>17 CADEIRAS  1 MESA DE REUNIÃO  2 CAVALETES  1 MESA DE COMPUTADOR  1 ESTANTE  1 TELEVISOR  1 TELA DE PROJEÇÃO  1 FRIGOBAR  1 CONDICIONADOR DE AR  6 POLTRONAS</p>
INFRAESTRUTURA	<p>2 CADEIRAS  2 COMPUTADORES  1 MESA COMPUTADOR  1 MESA REUNIÃO  2 MESAS DE ESCRITÓRIO  1 IMPRESSORA PLOTTER  2 ESTABILIZADORES</p>

	<p>1 ESTANTE  1 ARMÁRIO  1 PLATAFORMA  1 FURADEIRA  1 ROÇADEIRA  1 CONDICIONADOR DE AR  4 GRAVADORES DE SOM  2 MESAS  1 APARELHO DE TELEFONE  1 CARRETA AGRÍCOLA  6 RADIOS TRANSCÉPTORES  1 PARAFUSADEIRA  1 NOTBOOK  1 TRATOR  1 KIT MICRO RETÍFICA</p>
SEOF	<p>2 COMPUTADORES  1 ESTANTE  1 ÁRMÁRIO  2 ESTABILIZADORES  1 MESA COMPUTADOR  1 IMPRESSORA  3 CADEIRAS  1 CALCULADORA ELÉTRICA  1 CONDICIONADOR DE AR  1 NOTBOOK  1 APARELHO DE TELEFONE</p>
GESTÃO DE PESSOAS	<p>3 CADEIRAS  3 MESAS COMPUTADOR  2 ESTABILIZADORES  1 ESTANTE  1 ARMÁRIO  1 ARQUIVO DE AÇO  1 NOBREAK  1 QUADRO MURAL  1 IMPRESSORA  1 CONJUNTO ESCOLAR  2 COMPUTADORES</p>

	1 APARELHO DE TELEFONE
CONTABILIDADE	1 ESTABILIZADOR 3 CADEIRAS 1 ESTANTE 1 ARMÁRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 IMPRESSORA 1 MESA COMPUTADOR 1 MESA ESCRITÓRIO 1 COMPUTADOR 1 APARELHO DE TELEFONE
SALA DOS BOLSISTAS	6 CADEIRAS 2 BANCADAS P/ COMPUTADORES 3 MESAS COMPUTADORES 3 ESTABILIZADORES 1 ARMARIO 1 NOBREAK 3 COMPUTADORES 1 APARELHO DE TELEFONE
TELEFONISTA	1 MESA COMPUTADOR 1 ESTABILIZADOR 1 FAC-SMILE 2 CADEIRAS 1 CONDICIONADOR DE AR 2 MESA ESCRITÓRIO 1 COMPUTADOR
ADMINISTRAÇÃO E PLANEJAMENTO	3 CADEIRAS 2 AUTOMÓVEIS 1 MESA ESCRITÓRIO 1 ESTABILIZADOR 1 ESTANTE 1 ARMÁRIO 2 NOTBOOKS 1 CONDICIONADOR DE AR 1 IMPRESSORA 1 QUADRO MURAL

	<p>1 MESA COMPUTADOR 1 COMPUTADOR</p>
LICITAÇÕES E SUPRIMENTOS	<p>4 MESA COMPUTADOR 3 ESTABILIZADORES 1 APARELHO DE FAX 3 CADEIRAS 1 ESTANTE 1 ARMÁRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 IMPRESSORA 1 QUADRO MURAL 2 MESAS DE ESCRITÓRIO 3 COMPUTADORES 1 APARELHO DE TELEFONE</p>
AUDITORIA	<p>1 MESA DE COMPUTADOR 1 ESTABILIZADOR 3 CADEIRAS 1 ARMÁRIO 1 ESTANTE 1 IMPRESSORA 1 MESA ESCRITÓRIO 1 COMPUTADOR 1 APARELHO DE TELEFONE</p>
COMISSÕES	<p>10 CADEIRAS 1 ARMÁRIO 1 MESA DE REUNIÃO</p>
LABORATORISTAS	<p>1 NETBOOK 2 COMPUTADORES 4 CADEIRAS 2 ESTABILIZADORES 2 MESAS COMPUTADOR 2 MESAS ESCRITÓRIO 1 ARMÁRIO 1 MESA DE REUNIÃO</p>
MEIO AMBIENTE	<p>4 CADEIRAS 3 MESAS DE COMPUTADOR</p>

	<p>2 ESTABILIZADORES  3 ARMÁRIOS  2 MESAS ESCRITÓRIO  2 COMPUTADORES  2 NETBOOKS  1 APARELHO DE TELEFONIA  2 GPS</p>
LETRAS E ARTES	<p>2 MESAS COMPUTADOR  2 ESTABILIZADORES  2 CADEIRAS GIRATÓRIAS  2 ARMÁRIOS  1 ESTANTE  1 CONDICIONADOR DE AR  2 MESAS ESCRITÓRIO  2 COMPUTADORES  2 NETBOOKS  1 APARELHO DE TELEFONE</p>
QUÍMICA E BIOLOGIA	<p>2 ARMÁRIOS  1 ESTANTE  3 COMPUTADORES  3 MESAS COMPUTADOR  3 ESTABILIZADORES  3 CADEIRAS  1 QUADRO MURAL  3 MESAS ESCRITÓRIO  3 NETBOOKS  1 APARELHO TELEFÔNICO</p>
VENDAS	<p>4 CADEIRAS  1 MESA COMPUTADOR  2 ESTABILIZADORES  3 ARMÁRIOS  1 ESTANTE  1 CONDICIONADOR DE AR  1 IMPRESSORA  1 QUADRO MURAL  5 MESAS DE ESCRITÓRIO  2 COMPUTADORES</p>

	<p>3 NETBOOKS 1 APARELHO DE TELEFONIA 1 NOTBOOK</p>
MÓVEIS	<p>2 MESAS COMPUTADOR 2 ESTABILIZADORES 1 TRENA 3 CADEIRAS 1 ARMÁRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 IMPRESSORA 1 QUADRO MURAL 2 MESAS ESCRITÓRIO 2 COMPUTADORES 2 METBOOKS 1 APARELHO DE TELEFONIA</p>
EDIFICAÇÕES	<p>1 MESA COMPUTADOR 2 ESTABILIZADORES 1 TRENA 3 CADEIRAS GIRATÓRIAS 1 IMPRESSORA 1 ARMÁRIO 1 MESA DE ESCRITÓRIO 3 COMPUTADORES 3 NOTBOOKS 1 APARELHO DE TELEFONIA</p>
COORD. DE ENSINO	<p>4 CADEIRAS 1 ARMÁRIO 2 MESAS COMPUTADOR 2 ESTABILIZADORES 1 QUADRO MURAL 2 MESAS ESCRITÓRIO 1 APARELHO DE TELEFONIA 1 COMPUTADOR 1 NETBOOK</p>
DIRETOR DE ENSINO	<p>1 CONDICIONADOR DE AR 3 CADEIRAS</p>

	<p>1 MESA DE ESCRITÓRIO        8 QUADROS EDITAIS        1 ESTABILIZADOR        1 ESTANTE        1 ARMÁRIO        13 BANCOS        2 SOFÁ        1 QUADRO MURAL        2 MESAS        1 COMPUTADOR        1 APARELHO TELEFONIA        1 FRIGOBAR        11 QUADROS ESCOLARES        1 NETBOOK</p>
INFORMÁTICA	<p>2 MESAS DE COMPUTADOR        2 ESTABILIZADORES        3 CADEIRAS        2 ARMÁRIOS        1 CONDICIONADOR DE AR        1 QUADRO MURAL        3 MESAS DE ESCRITÓRIO        2 COMPUTADORES        1 APARELHO DE TELEFONE        3 NETBOOKS</p>
AGROINDÚSTRIA	<p>1 MESA DE COMPUTADOR        3 ESTABILIZADORES        3 CADEIRAS        1 ESTANTE        2 ARMÁRIOS        3 MESAS DE ESCRITÓRIO        1 CONDICIONADOR DE AR        3 COMPUTADORES        3 NETBOOKS        1 APARELHO DE TELEFONE</p>
SOCIOLOGIA E FÍSICA	<p>2 MESAS COMPUTADOR        2 ESTABILIZADORES        3 CADEIRAS</p>



	<p>1 ARMÁRIO  1 ESTANTE  2 MESAS ESCRITÓRIO  2 COMPUTADORES  1 TELESCÓPIO  2 NETBOOKS</p>
MATEMÁTICA E FÍSICA	<p>3 CADEIRAS  1 MESA DE COMPUTADOR  1 ESTABILIZADOR  1 ARMÁRIO  1 ESTANTE  1 CONJUNTO DE SÓLIDOS  GEOMÉTRICOS  1 CONDICIONADOR DE AR  1 QUADRO MURAL  1 MESA DE ESCRITÓRIO  1 COMPUTADOR  1 NETBOOK  1 APARELHO DE TELEFONE</p>
HISTÓRIA E GEOGRAFIA	<p>3 MESAS COMPUTADOR  2 ESTABILIZADORES  2 CADEIRAS GIRATÓRIAS  2 ARMÁRIOS  1 ESTANTE  1 CONDICIONADOR DE AR  1 QUADRO MURAL  3 MESAS PARA ESCRITÓRIO  3 COMPUTADORES  3 NETBOOKS  1 APARELHO DE TELEFÔNICO</p>
EDUCAÇÃO FÍSICA	<p>3 CADEIRAS  3 MESAS COMPUTADOR  1 MESA ESCRITÓRIO  1 ESTABILIZADOR  1 ESTANTE  1 ARMÁRIO  1 COMPUTADOR</p>

	<p>1 NETBOOK  1 APARELHO DE TELEFONIA  1 CONTRABAIXO  1 GUITARRA  1 BATERIA  1 GAITA  3 VIOLÕES  2 PANDEIROS  1 TECLADO ELETRÔNICO</p>
PESQUISA E EXTENSÃO	<p>2 CONJUNTOS ESCOLARES  1 CONDICIONADOR DE AR  1 ARMÁRIO  1 ESTANTE  1 MESA COMPUTADOR  2 MESAS DE ESCRITÓRIO  2 ESTABILIZADORES  3 CADEIRAS  2 APARELHOS DE TELEFONE  1 QUADRO MURAL  2 COMPUTADORES  1 NETBOOK</p>
COORD. DE ALUNOS	<p>3 CADEIRAS  2 MESAS COMPUTADOR  2 ESTABILIZADORES  2 CADEIRAS GIRATÓRIAS  1 ARMÁRIO EM MADEIRA  1 QUADRO MURAL  1 REFILADORA DE PAPEL  1 MESA ESCRITÓRIO  2 COMPUTADORES  1 APARELHO DE TELEFONIA  1 ESTANTE</p>
REFEITÓRIO E ESPAÇO DE CONVIVÊNCIA	<p>27 CADEIRAS  1 BALCÃO COM PIA  2 FORNOS MICRO-ONDAS  1 TELEVISOR  1 ARMÁRIO AÉREO</p>

	<p>1 FOGÃO  1 MESA PARA ESCRITÓRIO  4 BAIAS DE ATENDIMENTO  1 FRIGOBAR  1 REFRIGERADOR  1 CONDICIONADOR DE AR  1 BOTIJÃO DE GÁS</p>
DEPÓSITO ALMOXARIFADO	<p>1 CONDICIONADOR DE AR  1 QUADRO MURAL</p>
ALMOXARIFADO	<p>2 CONJUNTOS ESCOLARES  3 CADEIRAS  4 ARMÁRIOS  2 MESAS DE ESCRITÓRIO  2 IMPRESSORAS  2 ESTABILIZADORES  1 FAC-SMILE  1 CALCULADORA ELÉTRICA  1 QUADRO MURAL  1 COMPUTADOR  1 APARELHO DE TELEFONE  1 CONDICIONADOR DE AR  1 ESCADA PORTÁTIL  12 ESTANTES METÁLICAS</p>
PATRIMÔNIO	<p>1 CONDICIONADOR DE AR  2 CADEIRAS  1 ESTANTE  1 ARMÁRIO  1 ESTABILIZADOR  1 CALCULADORA ELÉTRICA  1 MESA REUNIÕES  1 MESA ESCRITÓRIO  1 CONJUNTO ESCOLAR  1 COMPUTADOR  1 APARELHO DE TELEFONIA  1 ESCADA PORTÁTIL</p>
NAPNE	<p>2 NOTBOOKS</p>

	<p>1 ARMÁRIO  3 MESAS COMPUTADOR  2 ESTABILIZADORES  1 APARELHO DE DVD  7 CADEIRA  1 MESA ESCRITÓRIO  1 TELEVISOR  1 TELA DE PROJEÇÃO  1 APARELHO DE SOM  1 COMPUTADOR  1 SCANNER</p>
SECRETARIA	<p>1 CONJUNTO ESCOLAR  7 CADEIRAS  1 ESTANTE  4 ARMÁRIOS  1 MESA COMPUTADOR  4 MESA DE ESCRITÓRIO  2 ESTABILIZADORES  7 ARQUIVOS DE AÇO  1 IMPRESSORA  2 APARELHOS DE TELEFONE  5 CAVALETES  1 REFILADORA DE PAPEL  2 COMPUTADORES  2 BAIAS DE ATENDIMENTO  2 CONDICIONADOR DE AR  1 POLTRONA  1 NOTBOOK</p>
DEARTAMENTO DE APOIO AO EDUCANDO	<p>4 COMPUTADORES  7 CADEIRAS  2 ARMÁRIOS  3 MESAS COMPUTADOR  4 ESTABILIZADORES  4 CADEIRAS  1 QUADRO MURAL  4 MESAS ESCRITÓRIO  1 CONDICIONADOR DE AR</p>

	1 APARELHO DE TELEFONIA
SALA DA PSICÓLOGA	2 SOFÁS 2 ARQUIVOS DE AÇO 1 ARMÁRIO
SERVIÇO DE SAÚDE E RECEPÇÃO	2 CADEIRAS 1 MESA COMPUTADOR 1 ESTABILIZADOR 1 ARQUIVO DE AÇO 1 COMPUTADOR 1 APARELHO DE TELEFONE
SERVIÇO DE SAÚDE E PROCEDIMENTOS	1 ARMÁRIO AÉREO 1 BALCÃO C/ PIA 4 ESFIGMOMANÔMETRO 1 MONITOR DIGITAL DE GLICOSE 2 MULETAS 1 AUTOCLAVE HORIZONTAL 1 LUMINÁRIA 1 NEBULIZADOR 1 REANIMADOR MANUAL 1 BALANÇA ANTOPOMÉTRICA 1 ARMÁRIO 1 MESA DE ESCRITÓRIO 1 CONDICIONADOR DE AR 1 BIOMBO 1 BRAÇADEIRA P/ INJEÇÃO 1 SUPORTE PARA SORO 1 ESCADA PORTÁTIL
BIBLIOTECA	1 QUADRO MURAL 79 CADEIRAS 8 MESAS DE REUNIÃO 1 EXTINTOR DE INCÊNDIO 26 COMPUTADORES 8 ESTAÇÕES DE ESTUDO C/ 3 LUGARES 2 BAIAS DE ATENDIMENTO 1 ESTANTE METÁLICA 1 ESTANTE

	<p>2 MESAS DE ESCRITÓRIO  3 SOFÁS  1 NO BREAK  25 ESTABILIZADORES  1 CARRINHO  1 PORTAL DE SEGURANÇA  2 CONDICIONADORES DE AR  18 ESTANTES DUPLA FACE  2 ESTANTES EXPOSITORAS  1 CAMÊRA DE VIGILÂNCIA  1 APARELHO DE TELEFONE  70 CAIXAS DE PERIÓDICOS  18 GUARDA VOLUMES</p>
PROCESSAMENTO TÉCNICO BIBLIOTECA	<p>1 FLIPSHARP  2 ESTANTES METÁLICAS  1 ARMÁRIO  2 MESAS DE REUNIÃO  1 CADEIRA  1 IMPRESSORA  1 COMPUTADOR  1 ESTABILIZADOR  1 CONDICIONADOR DE AR</p>
LABORATÓRIO DE MÓVEIS	<p>1 CADEIRA  6 SERRAS CIRCULARES  3 LIXADEIRAS  1 TUPIA  1 ARMÁRIO  5 ARMÁRIOS DE AÇO  5 SERRAS ESQUADRIAS  1 MOTO ESMERIL  4 FURADEIRAS  4 BANCADAS  1 GABINE DE PINTURA  4 SERRAS TICO-TICO  1 QUADRO MURAL  1 MESA ESCRITÓRIO  1 PINADOR ELÉTRICO</p>

	<p>1 DESEMPENADEIRA  1 FURADEIRA VERTICAL  3 PLAINA ELÉTRICA  3 TUPIA INDUSTRIAL  6 PARAFUSADEIRA  1 DESENGROSSADEIRA  2 LIXADEIRAS  2 COMPRESSORES DE AR  1 SERRA FITA  2 EXAUSTOR</p>
<p>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO</p>	<p>61 COMPUTADORES  7 MESAS ESCRITÓRIO  1 CÂMERA DIGITAL  9 IMPRESSORAS  3 MINIRACK  1 RETROPROJETOR  3 MICROFONES  34 ESTABILIZADORES  4 PROJETORES  4 CADEIRAS  2 RACK PADRÃO  9 ATAS  15 SWITCH'S  2 ARMÁRIOS  1 FURADOR DE CRACHÁS  1 FURADEIRA DE IMPACTO  18 PATCH PANNEL  4 CAIXAS ACÚSTICAS  10 TELAS DE PROJEÇÃO  11 NOTEBOOKS  1 APARELHO DE TELEFONIA  4 ROTEADOR  7 NOBREAKS  1 FILMADORA  3 MONITORES DE VÍDEO  1 MESA DE SOM  1 CONDICIONADOR DE AR</p>

	<p>4 SERVIDORES  1 CENTRAL TELEFÔNICA  20 CÂMERAS DE SEGURANÇA  2 ANTENAS PARA REDES SEM FIO  1 KIT VIDEOCONFERÊNCIA  1 ASPIRADOR DE PÓ  2 PARAFUSADEIRA</p>
<p>LABORATÓRIO DE EDIFICAÇÕES</p>	<p>2 RISCADERAS  1 SERRA POLICORTE  5 SERRAS MÁRMORE  2 SERRAS TICO-TICO  2 NÍVEIS TOPOGRÁFICOS  5 ARMÁRIOS DE AÇO  1 MOTO ESMERIL  1 FURADEIRA DE IMPACTO  2 BETORNEIRA  1 MOTO-BOMBA D'ÁGUA  2 NÍVEIS ÓTICOS  2 TEODOLITOS  4 MIRAS TOPOGRÁFICAS  1 SERRA CIRCULAR  2 PARAFUSADEIRAS  8 BALIZAS TOPOGRÁFICAS  1 VIBRADOR  2 EXAUSTORES  1 ESTAÇÃO TOTAL ELETRÔNICA</p>