

INSTITUTO FEDERAL
Amazonas

SUBSEQUENTE

PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO

**TÉCNICO DE
NÍVEL MÉDIO EM
VENDAS NA
FORMA
SUBSEQUENTE**



campus Tefé

2020

Jair Messias Bolsonaro
Presidente da República

Milton Ribeiro
Ministro da Educação

Antônio Venâncio Castelo Branco
Reitor do IFAM

Lívia de Souza Camurça Lima
Pró-Reitor de Ensino

Jucimar Brito
Pró-Reitor de Pesquisa, Pós-Graduação e
Inovação

Maria Francisca Moraes de Lima
Pró-Reitora de Extensão

Josiane Faraco de Andrade Rocha
Pró-Reitora De Administração e Planejamento

Carlos Tiago Garantizado
Pró-Reitor de Desenvolvimento Institucional

Leandro Amorim Damasceno
Diretor Geral do *campus* Tefé

Larissa Marine Terdulino da Silva
Chefe do Departamento de Ensino, Pesquisa e
Extensão *campus* Tefé

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO

Servidores designados pela Portaria Nº 115 – CDG/CTFF/IFAM, de 19 de outubro de 2020 para comporem a Comissão de Criação do Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente.

PRESIDENTE	Marcelo de Lima Ribeiro
MEMBROS	Anderson José Paulo Daniele Farias Gaia Oziel de Sá Dantas Priscilla Correia Carvalho Raimundo Gonçalves de Araújo Remo Lima Cunha Ricardo Alexsandro de Santana

SUMÁRIO

1	IDENTIFICAÇÃO DO CURSO	6
2	JUSTIFICATIVA e histórico	7
2.1	HISTÓRICO DO IFAM	8
2.1.1	O Centro Federal de Educação Tecnológica do Amazonas e suas UNEDS Manaus e Coari	9
2.1.2	A Escola Agrotécnica Federal de Manaus	10
2.1.3	A Escola Agrotécnica de São Gabriel da Cachoeira	11
2.2	O IFAM NA FASE ATUAL	12
2.3	IFAM <i>CAMPUS</i> TEFÉ	13
3	OBJETIVOS	15
3.1	OBJETIVO GERAL	15
3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
4	REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO	16
4.1	PROCESSO SELETIVO	16
4.2	TRANSFERÊNCIA	17
5	PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO	18
5.1	POSSIBILIDADES DE ATUAÇÃO	18
5.2	ITINERÁRIO FORMATIVO	18
6	ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	19
6.1	PRINCÍPIOS PEDAGÓGICOS	19
6.1.1	Cidadania	20
6.1.2	Formação Politécnica e Omnilateral (Integral e Unitária, Pesquisa Como Princípio Pedagógico, Trabalho Como Princípio Educativo, Trabalho-Ciência-Tecnologia e Cultura)	21
6.1.3	Interdisciplinaridade e Indissociabilidade entre Teoria e Prática	23
6.1.4	Respeito ao Contexto Regional ao Curso	24
6.2	ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS	26

6.2.1	Estratégias para Desenvolvimento de Atividades não Presenciais	30
6.3	MATRIZ CURRICULAR	31
6.4	carga horária do curso	35
6.5	Representação gráfica do Perfil de formação	37
6.6	EMENTÁRIO DO CURSO.....	37
6.7	PRÁTICA PROFISSIONAL	41
6.7.1	Atividades complementares	42
6.7.2	Estágio Profissional Supervisionado	45
6.7.3	Projeto de Conclusão de Curso Técnico - PCCT	48
7	CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES.....	50
7.1	Procedimentos para solicitação	52
8	CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO.....	53
8.1	CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	56
8.2	NOTAS.....	57
8.3	AVALIAÇÃO EM SEGUNDA CHAMADA.....	58
8.4	PROMOÇÃO NOS CURSOS TÉCNICOS DE NÍVEL MÉDIO NA FORMA SUBSEQUENTE	59
8.5	REVISÃO DA AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM	62
9	CERTIFICADOS E DIPLOMAS.....	63
10	BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS.....	64
10.1	BIBLIOTECA	64
10.2	INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS.....	65
11	PERFIL DO CORPO DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO	68
11.1	CORPO DOCENTE.....	68
11.2	CORPO TÉCNICO ADMINISTRATIVO.....	70
12	REFERÊNCIAS.....	73
	APÊNDICES.....	75

1 IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

NOME DO CURSO:	Curso Técnico de Nível Médio em Vendas
NÍVEL:	Educação Profissional Técnica de Nível Médio.
EIXO TECNOLÓGICO:	Gestão e Negócios (Conforme Catálogo Nacional dos Cursos Técnicos - CNTC 3ª Edição 2016)
FORMA DE OFERTA:	Subsequente
TURNO DE FUNCIONAMENTO:	Noturno
REGIME DE MATRÍCULA:	Semestral
CARGA HORÁRIA TOTAL DA FORMAÇÃO PROFISSIONAL:	800h conforme CNTC 3ª Edição 2016
CARGA HORÁRIA DO ESTÁGIO PROFISSIONAL SUPERVISIONADO ou PROJETO DE CONCLUSÃO DE CURSO TÉCNICO:	200h, sendo este 25% de horas da carga horária total da formação profissional (núcleo técnico)
ATIVIDADES COMPLEMENTARES:	100h
CARGA HORÁRIA TOTAL:	1.100h
TEMPO DE DURAÇÃO DO CURSO:	1 ano e meio
PERIODICIDADE DE OFERTA:	Anual
LOCAL DE FUNCIONAMENTO:	<i>campus</i> Tefé situado na Rua João Stéfano, nº 625 - Bairro: São José - Tefé Amazonas.
DISTRIBUIÇÃO DE VAGAS:	40 vagas

2 JUSTIFICATIVA E HISTÓRICO

A elaboração desta proposta de implantação do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na forma Subsequente toma como ponto de partida a cidade de Tefé-AM e o reconhecimento de que o comércio local tem importância central para o desenvolvimento econômico do Médio Solimões. Dessa forma, a oferta Curso Técnico de Nível Médio em Vendas tem como intuito qualificar as pessoas que buscam emprego ou que já atuam no comércio local.

O município de Tefé está localizado a cerca de 545 quilômetros de Manaus, capital do Amazonas, tendo o transporte fluvial e aéreo como forma de deslocamento da população e dos insumos para o comércio local. É um município estratégico como rota de circulação de mercadorias e produtos para o interior do Estado. Localizado no Médio Solimões, o município conta com uma população estimada em mais de 60 mil habitantes¹, sendo um polo econômico da região.

A cidade concentra importantes serviços públicos municipais, estaduais e federais que são procurados pela população rural e por moradores de municípios vizinhos como Alvarães, Fonte Boa, Maraã, Uarini, Japurá, Juruá, e Jutaí. Além dos serviços citados, é importante destacar a presença de grande contingente das forças armadas na região, com a presença de muitos militares do exército, além da marinha e aeronáutica o que, por sua vez, acaba por aquecer a economia do município.

A economia do município é bem diversificada. Destacam-se a agricultura, pecuária, pesca e o extrativismo vegetal. O comércio é o carro-chefe da economia urbana, com grande presença de supermercados, feiras, lojas varejistas e atacadistas. Possui também uma gama de serviços como agências bancárias, hotéis, bares, restaurantes, balneários, flutuantes etc.

A oferta do CURSO TÉCNICO DE NÍVEL MÉDIO EM VENDAS na forma subsequente pretende suprir a carência de trabalhadores qualificados para o setor, diante da crescente demanda por mão-de-obra na área. Ele visa também melhorar a qualidade no atendimento do comércio e na prestação de serviços

¹ Segundo os dados do IBGE

com técnicas alinhadas às melhores práticas profissionais e com forte apelo ao empreendedorismo.

Por meio de uma estrutura física adequada, laboratórios e quadro docente qualificado, pretende-se oferecer um ambiente de ensino-aprendizagem direcionado tanto para o público em geral quanto para o profissional que já está no mercado de trabalho.

2.1 HISTÓRICO DO IFAM

Em 2008, o Estado do Amazonas contava com três instituições federais que proporcionavam aos jovens o Ensino Profissional, quais sejam: o Centro Federal de Educação Tecnológica do Amazonas (CEFET-AM), o qual contava com duas Unidades de Ensino Descentralizadas, sendo uma no Distrito Industrial de Manaus e outra no Município de Coari; a Escola Agrotécnica Federal de Manaus e a Escola Agrotécnica Federal de São Gabriel da Cachoeira. Cada uma autônoma entre si e com seu próprio percurso histórico, mas todas as instituições de referência de qualidade no ensino.

Com a missão de promover uma educação de excelência por meio do ensino, pesquisa, extensão e inovação tecnológica, e visando à formação do cidadão crítico, autônomo, empreendedor e comprometido com o desenvolvimento social, científico e tecnológico do País, em 29 de dezembro de 2008, o Presidente da República, Luís Inácio Lula da Silva, sanciona o Decreto Lei Nº 11.892, criando trinta e oito Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia.

No Amazonas, por meio desse Decreto, as três instituições federais supracitadas passaram a compor o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas (IFAM).

Desse modo, em 2009, o IFAM começa sua história sendo composto em sua estrutura organizativa, além da recém-criada Reitoria, por cinco *campi*, respectivamente correlacionados com as instituições anteriormente já existentes no Estado, e que passaram a ter a denominação de *campus* Manaus Centro (antigo CEFET-AM), *campus* Manaus Distrito Industrial (antiga Unidade de Ensino Descentralizada - UNED Manaus), *campus* Coari (antiga Unidade de

Ensino Descentralizado - UNED Coari), *campus* Manaus Zona Leste (antiga Escola Agrotécnica Federal de Manaus) e *campus* São Gabriel da Cachoeira (antiga Escola Agrotécnica Federal de São Gabriel da Cachoeira).

A seguir, transcorremos um breve relato das trajetórias históricas dessas Instituições que estão imbricadas na gênese da criação do IFAM.

2.1.1 O Centro Federal de Educação Tecnológica do Amazonas e suas UNEDS Manaus e Coari

Por meio do Decreto N. 7.566, de 23 de setembro de 1909, foi instituída a **Escola de Aprendizes de Artífices**, no estado no Amazonas, pelo Presidente Nilo Peçanha. Sua instalação oficial ocorreu em 1º de outubro de 1910, na rua Uruará, em um chácara de propriedade da família Afonso de Carvalho. Seu primeiro diretor foi Saturnino Santa Cruz de Oliveira.

Posteriormente, a Escola passou a funcionar, precariamente, no edifício da Penitenciária do Estado. Em seguida, em um prédio de madeira, onde se ergue hoje o mercado da Cachoeirinha, ao fim da ponte Benjamin Constant, na rua Humaitá.

A partir de 1937, a Escola passou a ser denominada **Liceu Industrial de Manaus**, devido à força das modificações introduzidas no então Ministério da Educação e Saúde, em decorrência das diretrizes determinadas no art. 129 da Constituição, de 10 de novembro de 1937.

Em 10 de novembro de 1941, o Liceu Industrial de Manaus vivenciou, no Teatro Amazonas, a solenidade de inauguração de suas instalações definitivas com a presença do Presidente da República Getúlio Vargas e do Ministro da Educação e Cultura, Gustavo Capanema. Situado na Avenida Sete de Setembro, foi construída uma estrutura física proposta pelo Governo federal, em conformidade com a reforma educacional do Estado Novo, então imperante, o qual enfatizava, a essa altura, o progresso industrial.

É nesse contexto nacional que, por meio do Decreto Lei Nº 4.127, de 25 de fevereiro de 1942, o Liceu Industrial passou a ser chamado de **Escola Técnica de Manaus**. Alguns anos depois, por meio da Portaria N. 239, de 03

de setembro de 1965, passou a ser denominada **Escola Técnica Federal do Amazonas**.

A expansão da Rede Federal de Educação foi contemplada no Plano de Desenvolvimento da Educação no governo do presidente José Sarney (1985-1990). Por meio da Portaria Nº 67, do Ministério da Educação, de 06 de fevereiro de 1987, foi criada a primeira Unidade de Ensino Descentralizada (UNED) em Manaus, a qual entrou em funcionamento em 1992, localizada na Avenida Danilo Areosa, no Distrito Industrial, em terreno cedido pela Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA), hoje *campus* Manaus Distrito Industrial.

Nas últimas décadas do século XX, a Escola Técnica Federal do Amazonas era sinônimo de qualidade do ensino profissional para todo o Amazonas. Após o Decreto de 26 de março de 2001, com a sua transformação institucional para **Centro Federal de Educação Tecnológica do Amazonas** (CEFET-AM), passou a ofertar, além da Educação Profissional Técnica, Cursos superiores de tecnologia e licenciaturas.

O projeto de criação e implantação da então Unidade de Ensino Descentralizada de Coari, hoje *campus Coari*, foi o resultado da parceria entre o Ministério da Educação, representado pelo CEFET-AM e a Prefeitura de Coari. No dia 18 de dezembro de 2006, o funcionamento da UNED de Coari foi autorizado mediante a Portaria de Nº 1.970, do Ministério da Educação, iniciando então as obras para a construção da unidade, que funcionou inicialmente em instalações cedidas pela Prefeitura.

2.1.2 A Escola Agrotécnica Federal de Manaus

O IFAM *campus* Manaus Zona Leste teve sua origem pelo Decreto Lei Nº. 2.225 de 05/1940, como **Aprendizado Agrícola Rio Branco**, com sede no Estado do Acre. Sua transferência para o Amazonas deveu-se ao Decreto Lei Nº. 9.758, de 05 de setembro 1946, por meio do qual foi elevado à categoria de escola, passando a denominar-se **Escola de Iniciação Agrícola do Amazonas**. Posteriormente, passou a ser chamado Ginásio Agrícola do Amazonas.

Em 12 de maio de 1972, foi elevado à categoria de **Colégio Agrícola do Amazonas**, pelo Decreto Nº. 70.513. Nesse mesmo ano, o Colégio instalou-se no atual endereço. Em 1979, através do Decreto Nº. 83.935, de 04 de setembro, recebeu o nome de **Escola Agrotécnica Federal de Manaus**.

Em 1993, transformou-se em autarquia educacional pela Lei Nº. 8.731, de 16 de novembro de 1993, vinculada ao Ministério da Educação e do Desporto, por meio da Secretaria de Educação Média e Tecnológica - SEMTEC, nos termos do art. 2º, do anexo I, do Decreto Nº. 2.147, de 14 de fevereiro de 1997.

Em face da Lei Nº 11. 892, sancionada pelo então Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, no dia de 29 de dezembro de 2008, a Escola Agrotécnica Federal de Manaus tornou-se *campus* do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado do Amazonas – IFAM e passou a denominar-se Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM, **campus Manaus Zona Leste**.

2.1.3 A Escola Agrotécnica de São Gabriel da Cachoeira

O *campus* São Gabriel da Cachoeira tem sua origem em um processo de idealização que se inicia em 1985, no governo do então Presidente José Sarney, com o *Projeto Calha Norte*, o qual tinha como objetivo impulsionar a presença do aparato governamental na Região Amazônica, com base na estratégia político-militar de ocupação e defesa da fronteira. Esse projeto fez parte das instituições a serem criadas, a partir de 4 de julho de 1986, pelo Programa de Expansão e Melhoria do Ensino Técnico, implementado pelo governo brasileiro.

Denominada Escola Agrotécnica Marly Sarney, sua construção foi iniciada em 1988, por meio do Convênio Nº 041, celebrado entre a Prefeitura de São Gabriel da Cachoeira e Ministério da Educação, referente ao Processo Nº 23034.001074/88-41.

No período compreendido entre 1988 a 1993, quando foi concluída a primeira etapa das obras, a estrutura da Escola permaneceu abandonada, servindo apenas de depósito da Secretaria de Obras da Prefeitura de São

Gabriel da Cachoeira. Nesse período foram realizadas duas visitas técnicas a fim de se fazer um levantamento da situação da Escola, solicitadas pela Secretaria de Educação Média e Tecnológica. Em maio de 1993, é realizada a segunda visita técnica à Escola Agrotécnica Marly Sarney, então sob a coordenação do Diretor Geral da Escola Agrotécnica Federal de Manaus, José Lúcio do Nascimento Rabelo, contendo as orientações referentes às obras de reformas para que a Escola começasse a funcionar com a qualidade necessária a sua finalidade.

Em 30 de junho de 1993, o então Presidente Itamar Franco assina a Lei Nº 8.670 que cria a **Escola Agrotécnica Federal de São Gabriel da Cachoeira**, tendo sua primeira Diretoria *Pro-Tempore*, sendo transformada em autarquia por meio da Lei Nº 8.731, de 16 de novembro de 1993.

O início das atividades escolares ocorreu em 1995, já no Governo de Fernando Henrique Cardoso, com o ingresso da primeira turma do curso de Técnico em Agropecuária.

Em 2008, por meio da Lei Nº 11.892, sancionada pelo então Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, no dia de 29 de dezembro de 2008, a Escola Agrotécnica Federal de São Gabriel da Cachoeira tornou-se *campus* do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado do Amazonas – IFAM e passou a denominar-se Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM, **campus São Gabriel da Cachoeira**.

2.2 O IFAM NA FASE ATUAL

Em um processo que está em constante alteração, o IFAM já conta com catorze *campi* e três *campi* avançados, proporcionando um ensino profissional de qualidade a todas as regiões do Estado do Amazonas. Em Manaus encontram-se os três *campi* existentes desde sua criação e, os demais estão nos municípios de Coari, Eirunepé, Humaitá, Itacoatiara, Lábrea, Manacapuru, Maués, Parintins, Presidente Figueiredo, São Gabriel da Cachoeira, Tabatinga, Tefé, Iranduba e Boca do Acre.

O IFAM proporciona Educação Profissional de qualidade com cursos da Educação Básica até o Ensino Superior de Graduação e Pós-Graduação Lato e Stricto Sensu, servindo à sociedade amazonense e brasileira.

2.3 IFAM CAMPUS TEFÉ

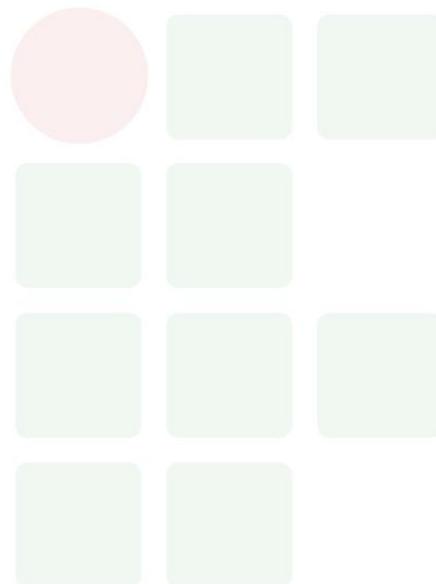
Na Fase III, o Estado do Amazonas foi contemplado com cinco novos *campi* do IFAM, além de Tefé foram contemplados também os municípios de Humaitá, Eirunepé, Manacapuru e Itacoatiara. Dessa forma, percebemos, de forma concreta e incisiva, o compromisso público de interiorização da educação profissional de qualidade na região.

Os cursos oferecidos devem estabelecer sintonia com os arranjos produtivos de cada localidade, a fim de que venham a contribuir para o efetivo desenvolvimento socioeconômico da região. O *Campus* TEFÉ do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM integra o programa de expansão da rede federal de Educação Profissional e Tecnológica (EPT) na região norte do país. Os objetivos do plano de expansão prevêem a ampliação dos espaços de formação profissional e a elevação do nível de escolaridade de um número cada vez maior de jovens e adulto, principalmente dos municípios da região do Médio Solimões.

O *Campus* Tefé foi criado em 1º de abril de 2014, em parceria com a Prefeitura Municipal de Tefé e com início de suas atividades administrativas e didático-pedagógicas com 200 (duzentos) alunos, distribuídos nos cursos de Informática (integrado e subsequente), administração (integrado e subsequente) e Contabilidade (subsequente), funcionando provisoriamente no prédio da Escola Municipal Professor Luzivaldo Castro, situado à rua João Stefano, nº 625 – Bairro Juruá, com quadro funcional composto por 34 servidores docentes e 24 técnicos administrativos.

Atualmente o *Campus* Tefé compreende os cursos técnicos nas formas Integrado e Subsequente com a oferta de cursos dos eixos tecnológicos em: Gestão e Negócios - Curso de Administração e Secretariado; Informação e Comunicação - Curso de Informática; Recursos Naturais – Curso Agropecuária, Agroecologia e Floresta. Além dos cursos dos referidos eixos, o *campus* oferece ainda o curso de Orientação Comunitária na formato subsequente.

O corpo discente do instituto compreende o quantitativo de 461 alunos, sendo 294 matriculados na modalidade integrada e 167 na modalidade subsequente.



3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GERAL

Qualificar profissionais para atuar na área de Gestão e Negócios, os quais terão habilitação para prestar apoio operacional ao setor de vendas que é parte importante da administração organizacional do comércio, executando funções e procedimentos de vendas diretas ou indiretas e negociação.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Qualificar o alunos para atuar no área de vendas;
- ✓ Oferecer educação profissional tecnológica de qualidade;
- ✓ Proporcionar condições para que o discente desenvolva as competências profissionais gerais requeridas pela área de vendas de modo a facilitar e ampliar suas possibilidades de atuação e interação com outros profissionais;
- ✓ Apresentar um ensino contextualizado, associando teoria à prática;
- ✓ Formar profissionais qualificados para atuar com eficiência e eficácia no mercado de trabalho;
- ✓ Atender às novas perspectivas exigidas no perfil do vendedor contemporâneo;
- ✓ Ensinar técnicas e procedimentos de Vendas aos alunos, a fim de auxiliar as organizações no controle, gerenciamento e na tomada de decisões;
- ✓ Formar profissionais conscientes da importância da gestão do serviço sustentável voltado ao cliente, mercado e meio ambiente;
- ✓ Incentivar o discente a buscar sua inserção no mundo do trabalho, assumindo posicionamento profissional, ético e de responsabilidade sustentável.

4 REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

4.1 PROCESSO SELETIVO

O ingresso nos cursos oferecidos pelo IFAM – *campus* Tefé ocorrerá por meio dos seguintes tipos de processos seletivos:

I – Processos seletivos públicos classificatórios, com critérios e formas estabelecidas em edital, realizados pela Comissão de Processo Seletivo Acadêmico Institucional – CPSAI, em consonância com as demandas e recomendações apresentadas pela Pró-Reitoria de Ensino; e

II – Processos seletivos públicos classificatórios, aderidos pelo IFAM, com critérios e formas estabelecidas pelo Ministério da Educação.

A oferta e fixação do número de vagas do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente observará a análise e avaliação permanente de demanda e dos arranjos produtivos locais e oferta de posto de trabalho.

Os critérios para admissão no curso serão estabelecidos via processo seletivo público, vestibular classificatório, realizado pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas, por meio da Comissão de Processo Seletivo Acadêmico Institucional – CPSAI, aos candidatos que concluíram o Ensino Médio. Sendo classificado, o candidato deverá apresentar no ato da matrícula documentação comprobatória de conclusão do curso, por meio de Certificado de Conclusão do Ensino Médio ou equivalente.

Cada processo de admissão no curso apresentará edital específico, com ampla divulgação, contendo: abrangência do *campus* com referência ao polo territorial, número de vagas, forma curricular integrada, período e local de inscrição, documentação exigida, data, local e horário dos exames, critérios de classificação dos candidatos, divulgação dos selecionados e procedimentos de matrícula, turno de funcionamento e carga horária total do curso.

4.2 TRANSFERÊNCIA

O acesso ao curso poderá ainda ser feito por meio de transferência, desde que seja para o mesmo período. A transferência poderá ser expedida por outro *campus* do IFAM (Intercampi) ou instituição pública de ensino correlata (Interinstitucional), no âmbito de curso idêntico ou equivalente, com aceitação facultativa ou obrigatória (*ex officio*), conforme preconiza a Resolução Nº 94- CONSUP/IFAM de 23 de dezembro de 2015.

Ainda em conformidade com a Resolução 94, a matrícula por transferência Intercampi ou Interinstitucional será aceita mediante requerimento de solicitação de vaga, estando condicionada a:

- a) Existência de vaga;
- b) Correlação de estudos com as disciplinas cursadas na Instituição de origem;
- c) Existência de cursos afins;
- d) Adaptações curriculares; e
- e) Após a conclusão do primeiro ano, módulo/período ou semestre letivo.

5 PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

O perfil profissional de Técnico em Vendas formado pelo IFAM *campus* Tefé segue a orientação do CNCT 3ª edição, que o define como: Estuda os produtos e serviços da empresa; Caracteriza o tipo de clientes e recolhe informações sobre a concorrência e o mercado em geral; Prepara, promove e efetua a venda de produtos e serviços; Organiza o ambiente de venda; Promove serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes; Realiza prospecção de novos clientes.

5.1 POSSIBILIDADES DE ATUAÇÃO

Instituições públicas, privadas e do terceiro setor. Comércio em geral. Empresas de telemarketing e afins.

5.2 ITINERÁRIO FORMATIVO

Possibilidades de certificação intermediária em cursos de qualificação profissional no itinerário formativo: Auxiliar Administrativo. Auxiliar de Crédito e Cobrança. Auxiliar de Faturamento. Comprador. Operador de Supermercados. Representante Comercial. Vendedor. Estoquista. Promotor de Vendas. Operador de Caixa.

Possibilidades de formação continuada em cursos de especialização técnica no itinerário formativo: Especialização técnica em comércio eletrônico. Especialização técnica em comércio exterior. Especialização técnica em marketing. Especialização técnica em comunicação.

Possibilidades de verticalização para cursos de graduação no itinerário formativo: Curso superior de tecnologia em gestão comercial. Curso superior de tecnologia em comércio exterior. Curso superior de tecnologia em marketing. Curso superior de tecnologia em gestão financeira. Bacharelado em administração. Bacharelado em comércio exterior.

6 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

Este Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente atende aos pressupostos da legislação da Educação Profissional e Tecnológica brasileira constantes na Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional – LDBEN (Lei nº. 9.394/96), bem como às demais resoluções e pareceres que normatizam a Educação Profissional Técnica de Nível Médio.

Em adição, este Projeto Pedagógico de Curso atende à LDBEN em sua disposição acerca da imprescindibilidade de adaptação às necessidades e disponibilidades de seu público, assegurando aos que forem trabalhadores/as as condições de acesso, permanência e êxito, mediante ações integradas e complementares entre si, proporcionando oportunidades educacionais apropriadas e considerando as características dos/as educandos/as, seus interesses, condições de vida e de trabalho.

As Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio – DCNEPTNM (Resolução CNB/CEB Nº 6/2012), no seu artigo quinto, observam que a finalidade da educação profissional é proporcionar aos educandos conhecimentos, saberes e competências profissionais² demandados pelo exercício profissional e cidadão na perspectiva científica, tecnológica, socio-histórica e cultural.

Pautado nos aspectos descritos até aqui, pretende-se o desenvolvimento de um currículo que, para além de uma formação profissional, contribua na formação humana do educando.

6.1 PRINCÍPIOS PEDAGÓGICOS

A oferta do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente será orientada para a formação integral do educando, que também se apresenta como um dos fundamentos da educação profissional, disposto inclusive nas DCNEPTNM, as quais defendem que essa integralidade

se estenda aos valores estéticos, políticos e éticos da educação nacional, priorizando o trabalho como princípio educativo e a pesquisa como princípio pedagógico e favorecendo, dessa maneira, a integração entre a educação, a ciência, a tecnologia e a cultura, as quais deverão ser tomadas como base para a construção da proposta político-pedagógica e de desenvolvimento curricular.

A Lei de Diretrizes e Bases da Educação Brasileira – LDB (Lei n. 9.394/96) compreende a Educação Profissional e Tecnológica em eixos tecnológicos que se articulam com os diferentes níveis e modalidades de educação, perpassando as dimensões do trabalho, da ciência e da tecnologia, no intuito de possibilitar ao educando a construção de diferentes itinerários formativos.

6.1.1 Cidadania

A organização da Educação Profissional Técnica de Nível Médio nos documentos legais que a fundamentam pressupõe o fomento de uma educação promotora da cidadania, por meio da concepção do homem como ser integral tanto do ponto de vista existencial, quanto do ponto de vista histórico-social. Por essa razão, entende-se que a viabilização desses ideais passa inevitavelmente por atuações pedagógicas marcadas pela unidade da teoria e prática, pela interdisciplinaridade/transdisciplinaridade e pelo respeito ao contexto regional de implantação do curso.

As noções de cidadania estão expressas, por exemplo, na própria Lei de Diretrizes e Bases da Educação Brasileira – LDB (Lei n. 9.394/96) que prevê de modo geral que o educando seja preparado para o trabalho e a cidadania, tornando-se capaz de adaptar-se com flexibilidade às novas condições de ocupação ou aperfeiçoamento, e para tanto, regulamenta a necessidade de aprimoramento das questões que se relacionam à formação humana e cidadã do educando, tomadas em suas dimensões éticas e que estabeleçam conexões com o desenvolvimento da autonomia intelectual e do pensamento crítico, as quais se coadunam com as acepções que delimitam a compreensão do que hoje se fundamenta a Educação Tecnológica, e em especial com o Ensino Tecnológico, no qual o saber, o fazer e o ser se integram e se tornam objetos permanentes da ação e da reflexão, constituindo-se em uma forma de

ensinar construída por humanos, para humanos, mediada por tecnologia, visando à construção de conhecimento.

6.1.2 Formação Politécnica e Omnilateral (Integral e Unitária, Pesquisa Como Princípio Pedagógico, Trabalho Como Princípio Educativo, Trabalho-Ciência-Tecnologia e Cultura)

A formação integral do ser também se apresenta como um dos fundamentos da educação profissional nos documentos legais, entre eles as DCNEPTNM, as quais defendem que essa integralidade se estende aos valores estéticos, políticos e éticos da educação nacional, priorizando o trabalho como um princípio educativo e a pesquisa como princípio pedagógico, favorecendo a integração entre educação, ciência, tecnologia e a cultura, as quais deverão ser tomadas como base para a construção da proposta político-pedagógica e de desenvolvimento curricular.

Nesse sentido, intenciona-se superar a histórica dualidade entre formação profissional e formação geral - situação que fica ainda mais latente nos cursos de educação profissional, na forma integrada ao ensino médio e EJA - para isso, a literatura aponta a organização do ensino em torno dos princípios de omnilateralidade e politecnicidade, que consideram o sujeito na sua integralidade e pretende desenvolver uma concepção unitária na construção do conhecimento nas diversas áreas do saber.

A formação do sujeito omnilateral pressupõe que o ensino seja desenvolvido a partir das categorias *trabalho, tecnologia, ciência e cultura*, pois essas dimensões representam a existência humana social na sua integralidade. O trabalho não reduzido ao sentido econômico, mantenedor da subsistência e do consumo, mas concebido em seu sentido ontológico, de mediação da relação homem-natureza na conquista da realização humana. A tecnologia, em paralelo, representa o esforço de satisfação das necessidades humanas subjetivas, materiais e sociais através da interferência na natureza. A ciência é indissociável da tecnologia na medida em que teoriza e tematiza a realidade, através de conceitos e métodos legitimados e objetivos. A cultura de maneira geral compreende as representações, comportamentos, valores, que

constituem a identidade de um grupo social. (TAVARES et. al. 2016; PACHECO, 2012).

Outro conceito defendido no campo da educação profissional no sentido da educação integral é o de politecnia, que segundo Durães (2009), se identifica plenamente com o conceito de educação tecnológica no seu sentido pleno, como uma formação ampla e integral dos sujeitos, abrangendo os conhecimentos técnicos e de base científica, numa perspectiva social e histórico crítica. Assim a politecnia, como nos diz Ciavatta (2010, p. 94), “exige que se busquem os alicerces do pensamento e da produção da vida [...] de formação humana no seu sentido pleno”. ”

É nesse sentido, que a educação profissional pode ser desenvolvida com uma educação unitária de formação integral dos sujeitos. Sobre estes pressupostos também se defende que a educação profissional tenha o trabalho como princípio educativo (integrador das dimensões trabalho, tecnologia, ciência e cultura) e a pesquisa como princípio pedagógico. Para tanto, lança-se mão das constituições teóricas de Demo (2005) ao evidenciar como a pesquisa pode se constituir em uma forma de encarar a vida criticamente, cultivando uma consciência crítica e questionadora frente à realidade apresentada. A pesquisa tida dessa forma assume destaque, pois segundo Pacheco (2012), promove a autonomia no estudo e na solução de questões teóricas e cotidianas, considerando os estudantes como sujeitos de sua história e a tecnologia como beneficiadora também, da qualidade de vida das populações, e não apenas como elaboração de produtos de consumo.

Todos estes pressupostos corroboram com o que o Documento Base da Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio, quando ressaltam a necessidade da educação profissional assumir uma identidade de formação integral dos estudantes, visando a superação da dualidade estrutural entre cultura geral e cultura técnica ou formação instrumental para as classes trabalhadoras e formação acadêmica para as elites econômicas.

6.1.3 Interdisciplinaridade e Indissociabilidade entre Teoria e Prática

A LDB pressupõe, neste ímpeto, a importância de o educando compreender as fundamentações científico-tecnológicas dos processos produtivos, oportunizando uma experiência de aprendizado, na qual teoria e prática sejam trabalhadas indissociavelmente para o ensino de cada disciplina, o que também se configura com representatividade nos Institutos Federais, seja nas disciplinas do núcleo básico, do politécnico ou, no caso dos Cursos Subsequentes, do tecnológico, uma vez que a estrutura física de tais instituições de ensino se consolidam em ambientes que viabilizam que aulas teóricas sejam realizadas em consonância à prática, o que contribui de maneira salutar com o entendimento de que “[...] a construção do conhecimento ocorre justamente com a interlocação entre teoria e prática, e concordando com Pereira (1999, p. 113) de que a prática é também “[...] espaço de criação e reflexão, em que novos conhecimentos são, constantemente, gerados e modificados (ANDRADE, 2016, p. 29)”.

Sob este prisma, retoma-se o estabelecido na LDB e reforçado nas DCNEPTNM acerca da indissociabilidade entre teoria e prática no processo de ensino-aprendizagem e associa a vivência da prática profissional como oportunidade de relacionar a teoria à prática pela abordagem das múltiplas dimensões tecnológicas do curso em formação aliada às ciências e às tecnologias correlatas. Assim, se torna oportuno recordar Demo (2005, p. 43) quando diz que “do mesmo modo que uma teoria precisa da prática, para poder existir e viger, assim toda prática precisa voltar à teoria, para poder renascer”. Portanto, em acordo com o que já aponta a Portaria no.18 PROEN/IFAM de 1 de fevereiro de 2017 e com o objetivo de fomentar de maneira concreta aulas que se revestem de teoria e prática conjuntamente, para este curso será determinado um quantitativo mínimo de 20% da carga horária de cada disciplina para a realização de aulas práticas. Contudo, apesar desta divisão de carga horária entre teoria e prática, não há que se pensar em supervalorização de uma em detrimento da outra, ou seja, esta discriminação não deixa recair sobre nenhuma das duas um grau maior ou menor de importância, haja vista a

contínua e necessária integração destas para construção do conhecimento que se perpetua em sala de aula.

Além do princípio de indissociabilidade do par teoria-prática, busca-se neste curso técnico viabilizar, conforme estabelecem as DCNEPTNM, arranjos curriculares e práticas pedagógicas alinhadas com a interdisciplinaridade, pois compreende-se que a fragmentação de conhecimentos precisa ser paulatinamente superada, bem como a segmentação da organização curricular, com vistas a atender a compreensão de significados e, novamente a integração entre a teoria e prática. Devendo ser realizada de maneira dinâmica na organização curricular do curso e articular os componentes curriculares com metodologias integradoras e seleção dos conteúdos pertinentes à formação profissional, sem esquecer o exposto quanto ao respeito ao princípio constitucional e legal do pluralismo de ideias e de concepções pedagógicas.

6.1.4 Respeito ao Contexto Regional ao Curso

Neste percurso educativo desenvolvido no espaço de sala de aula e da escola, que contempla a interlocução entre teoria e prática nas diversas áreas do conhecimento, entende-se que o núcleo envolvido neste processo deverá realizar uma articulação com o desenvolvimento socioeconômico-ambiental considerando os arranjos socioprodutivos e as demandas locais, tanto no meio urbano quanto rural, considerando-se a realidade e vivência da população pertencente a esta comunidade, município e região, sobretudo sob o ímpeto de proporcionar transformações sociais, econômicas e culturais à localidade e reconhecendo as diversidades entre os sujeitos em gênero, raça, cor, garantido o respeito e a igualdade de oportunidades entre todos.

Diante de tantos desafios que aqui se estabelecem, considerando a regulamentação de criação dos Institutos Federais pela Lei nº 11.892/08, a qual objetiva expandir tanto a oferta de ensino técnico e tecnológico no país, quanto a oferta de educação de qualidade a todos os brasileiros, devemos assegurar que este curso técnico perseguirá o atendimento das demandas locais fazendo jus ao determinado nas DCNEPTNM sobre a delegação de autonomia para a instituição de ensino para concepção, elaboração, execução, avaliação e

revisão do seu projeto político-pedagógico, construído como instrumento de trabalho da comunidade escolar e respeitadas as legislação e normas educacionais vigentes, permite que os professores, gestores e demais envolvidos na elaboração deste estejam atentos às modificações que impactem o prosseguimento das atividades educativas em consonância aos aspectos tidos como fundamentais para a oferta de uma educação de qualidade ou que possam contrariar o que a LDB preconiza para a formação do educando, e em especial ao tripé ensino, pesquisa e extensão que a Rede Federal de Ensino assumiu como perspectivas de formação do estudante.

As DCNEPTNM apontam ainda que a organização curricular dos cursos técnicos de nível médio deve considerar, no seu planejamento, a vocação regional do local onde o curso será desenvolvido, bem como as tecnologias e avanços dos setores produtivos pertinentes ao curso. Sustenta-se ainda o fortalecimento do regime de colaboração entre os entes federados, visando a melhoria dos indicadores educacionais dos cursos técnicos realizados, além de ressaltar a necessidade de considerar a vocação e a capacidade da instituição ou rede de ensino de viabilizar a proposta pedagógica no atendimento às demandas socioeconômico-ambientais.

Sobre isso, o Documento Base para Educação Profissional Técnica de Nível Médio reforça que os cursos propostos devem atentar para não reduzir sua atuação pedagógica ao atendimento das demandas do mercado de trabalho, sem ignorar que os sujeitos que procuram a formação profissional enfrentam as exigências da produção econômica e, conseqüentemente, os meios de vida. Assim, os cursos devem estar adequados às oportunidades de inserção profissional dos educandos.

Desta forma, e ainda seguindo as orientações das DCNEPTNM, o currículo deste curso técnico sinaliza para uma formação que pressupõem o diálogo com os diversos campos do trabalho, da ciência, da tecnologia e da cultura, e dos elementos que possibilitem a compreensão e o diálogo das relações sociais de produção e de trabalho, bem como as especificidades históricas nas sociedades contemporâneas, viabilizando recursos para que o futuro profissional possa exercer sua profissão com competência, idoneidade intelectual e tecnológica, autonomia e responsabilidade, orientado por

princípios éticos, estéticos e políticos, bem como compromisso com a construção de uma sociedade democrática.

Visa, neste sentido, oportunizar o domínio intelectual das tecnologias pertinentes ao eixo tecnológico do curso, permitindo progressivo desenvolvimento profissional e capacidade de construir novos conhecimentos e desenvolver novas competências profissionais com autonomia intelectual, com o incremento instrumental de cada habilitação, por meio da vivência de diferentes situações práticas de estudo e de trabalho, estas embasadas nas fundamentações de empreendedorismo, cooperativismo, tecnologia da informação, legislação trabalhista, ética profissional, gestão ambiental, segurança do trabalho, gestão da inovação e iniciação científica, gestão de pessoas e gestão da qualidade social e ambiental do trabalho.

6.2 ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS

A concepção metodológica trabalhada neste Projeto Pedagógico de Curso está consubstanciada na perspectiva de uma educação dialética, em que o foco do currículo é a prática social, ou seja, a compreensão da realidade na qual o discente está inserido e tem as condições necessárias para nela intervir através das experiências realizadas na escola.

O conhecimento deve contribuir para a conquista dos direitos da cidadania, para a continuidade dos estudos e para a preparação para o trabalho. Cabe ao docente auxiliar o educando a entender esse processo e se posicionar diante da realidade vislumbrada, relacionando os conteúdos propostos. A esse respeito VASCONCELOS (1992, p.02) enfatiza que:

O conhecimento é construído pelo sujeito na sua relação com os outros e com o mundo. Isto significa que o conteúdo que o professor apresenta precisa ser trabalhado, refletido, reelaborado, pelo aluno, para se constituir em conhecimento dele. Caso contrário, o educando não aprende, podendo, quando muito, apresentar um comportamento condicionado, baseado na memória superficial.

Nesta perspectiva, a metodologia dialética compreende o homem como ser ativo e de relações. Os métodos de ensino partem de uma relação direta com a experiência do discente, confrontada com o saber trazido de fora.

Portanto, os sujeitos envolvidos no processo devem ter a percepção do que é inerente à escola, aproveitando a bagagem cultural dos discentes nos mais diversos aspectos que os envolvem. Conforme FREIRE (2002, p. 15):

Por isso mesmo pensar certo coloca ao professor ou, mais amplamente, à escola, o dever de não só respeitar os saberes com que os educandos, sobretudo os da classes populares, chegam a ela – saberes socialmente construídos na prática comunitária. (...) discutir com os alunos a razão de ser de alguns desses saberes em relação com o ensino dos conteúdos. Por que não aproveitar a experiência que têm os alunos de viver em áreas da cidade descuidadas pelo poder público para discutir, por exemplo, a poluição dos riachos e dos córregos e os baixos níveis de bem-estar das populações (...)

É fundamental, na elaboração do PPC dos cursos subsequentes, observarem o perfil dos discentes, suas características, e, sobretudo suas especificidades visto que são alunos trabalhadores, pais de família, exercem atividades autônomas e realizam outros cursos fora da educação profissional. Enfim possuem experiências e conhecimentos relacionados com os fundamentos do trabalho.

Em relação a organização curricular dos cursos técnicos por núcleos (básico, tecnológico e politécnico) em todas as suas modalidades e formas (Resolução CNE nº06/2012), já apresentados nos princípios pedagógicos deste PPC, não serão constituídos como blocos distintos, mas articulados entre si, permeando por todo currículo, considerando as dimensões integradoras: trabalho, ciência e tecnologia, em consonância com o eixo tecnológico e o perfil profissional do egresso.

Os Projetos Pedagógicos dos Cursos deverão prever atividades, preferencialmente, de modo transversal, sobre metodologia e orientação para elaboração de projetos, relatórios, produção e interpretação textual, elaboração de currículo profissional, relações pessoais no ambiente de trabalho.

Outras formas de integração poderão ocorrer por meio de: atividades complementares, visitas técnicas, estágio supervisionado, Trabalho de Conclusão de Curso, projetos de pesquisa, Projetos de Extensão, Práticas de Laboratório, dentre outras que facilitam essa aproximação entre essas dimensões integradoras do currículo.

Abre-se aqui um parêntese para enfatizar o método de estudo de caso, visto que é um instrumento pedagógico consolidado na educação profissional técnica e tecnológica no IFAM. Conforme Robert Yin (2001, p. 32) o estudo de caso é:

Uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.

Enfim, trata-se de uma metodologia que promove o engajamento dos alunos e docentes em objetivos comuns, articulando teoria e prática e possibilitando a prática pedagógica interdisciplinar como requisito básico ao tripé ensino, pesquisa e extensão.

O aluno enquanto coparticipante do processo desenvolverá suas habilidades voltadas para o perfil do curso, estando apto a assumir responsabilidades, planejar, interagir no contexto social em que vive e propor soluções viáveis à problemática trabalhada. Assim ambos trabalharão com o planejamento, elaboração de hipóteses e solução para os problemas constatados.

Desta forma a prática pedagógica interdisciplinar é uma nova atitude diante da questão do conhecimento, de abertura à compreensão e interlocução entre vários aspectos do ato de aprender visando a superação da fragmentação de conhecimentos e de segmentação da organização curricular. Possibilita ao aluno observar o mesmo conteúdo sob enfoques de diferentes olhares das disciplinas envolvidas. De acordo com, Luck (1994, p. 64):

A interdisciplinaridade é o processo de integração e engajamento de educadores, num trabalho conjunto, de interação das disciplinas do currículo escolar entre si e com a realidade, de modo a superar a fragmentação do ensino, objetivando a formação integral dos alunos, a fim de que exerçam a cidadania, mediante uma visão global de mundo e com capacidade para enfrentar os problemas complexos, amplos e globais da realidade.

Portanto, o método de problematização resultará na aproximação dos alunos, por meio das atividades práticas e do pensamento reflexivo da

realidade social em que vivem por meio de temas/problemas advindo do cotidiano ou de relevância social.

Há que se levar em consideração também diferentes técnicas de pesquisa, desde análise documental, entrevistas, questionários, etc. Em sala de aula podem ser utilizados para criar situações reais ou simuladas, em que os estudantes aplicam teorias, instrumentos de análises e solução de problemas, seja para resolver uma dificuldade ou chegar a uma decisão conjunta com fins de aprendizagem.

Para que os alunos possam dominar minimamente o conjunto de conceitos, técnicas e tecnologias envolvidas na área é preciso estabelecer uma forte relação entre teoria e prática, incentivar a participação dos alunos em eventos (oficinas, seminários, congressos, feiras, etc), criar projetos interdisciplinares, realizar visitas técnicas, entre outros instrumentos que ajudem no processo de apreensão do conhecimento discutido em sala de aula.

A partir dessa visão, o processo de formação do técnico de nível médio do IFAM ensejará uma estrutura a partir dos seguintes eixos teórico-metodológicos:

- Integração entre teoria e prática desde o início do curso;
- Articulação entre ensino, pesquisa e extensão como elementos indissociados e fundamentais à sua formação;
- Articulação horizontal e vertical do currículo para integração e aprofundamento dos componentes curriculares necessários à formação do técnico de nível médio.
- Articulação com o mundo do trabalho nas ações pedagógicas.

Portanto, para o alcance desse propósito, faz-se necessário a promoção de reuniões mensais ou, no limite, bimestrais, entre os docentes com a perspectiva de realização de planejamento interdisciplinar e participativo entre os componentes curriculares e disciplinas constantes nos PPCs, com a participação dos representantes discentes na elaboração de eixos temáticos do contexto social em que o campus se situa.

6.2.1 Estratégias para Desenvolvimento de Atividades não Presenciais

Conforme disposto no parágrafo único do Art. 26 da Resolução Nº 06, de 20 de setembro de 2012, que define as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio: Respeitados os mínimos previstos de duração e carga horária total, o Projeto Pedagógico de Curso Técnico de Nível Médio pode prever atividades não presenciais, até 20% (vinte por cento) da carga horária diária do curso, desde que haja suporte tecnológico e seja garantido o atendimento por docentes e tutores.

A porcentagem supramencionada não inclui Estágio Profissional Supervisionado, atividades relativas às práticas profissionais ou trabalhos de conclusão de curso - PCCT, poderá ser executada por meio da modalidade de educação a distância, sempre que o *campus* não utilizar períodos excepcionais ao turno do curso para a integralização de carga horária.

A carga horária em EAD se constituirá de atividades a serem programadas pelo professor de cada disciplina na modalidade. Sua aplicação se dará pelo uso de estratégias específicas, como a utilização do Ambiente Virtual de Ensino e Aprendizagem (AVEA), o qual possibilitará acesso a materiais pedagógicos, ferramentas assíncronas e síncronas, mídias educacionais, além de ferramentas de comunicação que propiciem as inter-relações sociais.

Portanto, o AVEA auxiliará no desenvolvimento das atividades curriculares e de apoio, como fórum, *chats*, envio de tarefa, glossário, quiz, atividade off-line, vídeo, etc. Será também uma plataforma de interação e de controle da efetividade de estudos dos alunos, com ferramentas ou estratégias como estas a seguir descritas:

- **Fórum:** tópico de discussão coletiva com assunto relevante para a compreensão de temas tratados e que permite a análise crítica dos conteúdos e sua aplicação.
- **Chat:** ferramenta usada para apresentação de questionamentos e instruções online, em períodos previamente agendados.
- **Quiz:** exercício com questões que apresentam respostas de múltipla escolha.

- **Tarefas de aplicação:** Atividades de elaboração de textos, respostas a questionários, relatórios técnicos, ensaios, estudos de caso e outras formas de desenvolvimento do ensino e da aprendizagem.
- **Atividade off-line:** avaliações ou atividades realizadas fora do AVA, em atendimento a orientações apresentadas pelo professor, para o cumprimento da carga horária em EAD.
- **Teleaulas:** aulas gravadas ou transmitidas ao vivo, inclusive em sistemas de parceria com outros *campus* ou Instituições, em atendimento à carga horária parcial das disciplinas.
- Outras estratégias, ferramentas ou propostas a serem apresentadas pelos Professores.

O professor é o responsável pela orientação efetiva dos alunos nas atividades em EaD, em especial as que se fazem no AVEA e a equipe diretiva de ensino, é a responsável pelo acompanhamento e instrução da execução integral das disciplinas e demais componentes curriculares. A disciplina a ser ofertada por meio da modalidade EaD será desenvolvida impreterivelmente por meio de ferramentas de comunicação disponibilizadas no Ambiente Virtual de Aprendizagem Institucional, e por meio de material didático elaborado para os encontros presenciais.

Os planos de ensino e os planos de atividades em EaD devem ser apresentados à equipe diretiva e alunos no início de cada período letivo e sempre antes de sua aplicação, para a melhoria do planejamento e integração entre os envolvidos no processo educacional. Orientações complementares para tanto devem ser apresentadas pela equipe geral de ensino do *campus* Tefé.

6.3 MATRIZ CURRICULAR

As matrizes curriculares dos cursos devem ser orientadas pela concepção do Eixo Tecnológico e de Eixos Articuladores/Integradores do currículo (o trabalho, a ciência, a tecnologia e a cultura).

O Quadro 3 apresenta a estrutura e as disciplinas que compõe o Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente, bem como suas respectivas cargas horárias:

- a) Presencial com carga horária separadas em **Teórica e Prática**;
- b) A distância com a utilização de um Ambiente Virtual de Aprendizagem (**AVA**);
- c) **Semanal** com o total de hora-aula na semana;
- d) **Semestral** o total da carga horária de toda a disciplina naquele semestre/módulo;
- e) **Total** de carga horária de toda a disciplina ao longo do curso.

O Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente tem sua organização curricular fundamentada nas orientações legais presentes na Lei nº 9.394/96, alterada pela Lei nº 11.741/2008, nas Diretrizes Curriculares Nacionais da Educação Profissional Técnica de Nível Médio, no Decreto nº 5.154/04, bem como nos princípios e diretrizes definidos no Projeto Político Pedagógico do IFAM.

Conforme o Artigo 4º, § 1º do Decreto nº 5.154/04, a Educação Profissional Técnica de Nível Médio será desenvolvida de forma articulada com o Ensino Médio, sendo a Forma Subsequente uma das possibilidades dessa articulação. Esta forma de oferta é destinada aos que já tenham concluído o Ensino Médio, e seu planejamento deverá conduzir o aluno à habilitação profissional técnica de nível médio.

Os Cursos Técnicos de Nível Médio do IFAM estão organizados também por Eixos Tecnológicos constantes do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos – CNCT/3ª Edição, aprovado pela Resolução CNE/CEB Nº. 01 de 5/12/2014, com base no Parecer CNE/CEB Nº. 08/2014 e Resolução CNE Nº. 06/2012 que trata das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio – EPTNM.

Desta maneira, o Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente está amparado nas seguintes legislações em vigor:

- LDBEN N.º 9.394 de 20/12/1996 (Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional);

- DECRETO N.º 5.154 de 23/7/2004 (Regulamenta o § 2º do art. 36 e os arts. 39 a 41 da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, e dá outras providências);

PARECER CNE/CEB N.º 39 de 8/12/2004 (Aplicação do decreto 5.154/2004)

- LEI Nº 11.741, de 16/7/2008 (Altera dispositivos da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, para redimensionar, institucionalizar e integrar as ações da educação profissional técnica de nível médio, da educação de jovens e adultos e da educação profissional e tecnológica);

- LEI N.º 11.788, de 25/9/2008 (Dispõe sobre o estágio de estudantes; altera a redação do art. 428 da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei n.º 5.452, de 1º de maio de 1943, e a Lei n.º 9.394, de 20 de dezembro de 1996; revoga as Leis n.ºs 6.494, de 7 de dezembro de 1977, e 8.859, de 23 de março de 1994, o parágrafo único do art. 82 da Lei n.º 9.394, de 20 de dezembro de 1996, e o art. 6º da Medida Provisória n.º 2.164-41, de 24 de agosto de 2001; e dá outras providências);

- LEI N.º 11.892, de 29/12/2008 (Institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, cria os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia, e dá outras providências);

- PARECER CNE/CEB N.º 11/2012 de 9/5/2012 e RESOLUÇÃO CNE/CEB N.º 6 de 20/9/2012 (Definem Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio);

- PARECER CNE/CEB N.º 8, de 9/10//2014 e RESOLUÇÃO CNE/CEB N.º 1, de 5/12/2014 (Atualiza e define novos critérios para a composição do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos, disciplinando e orientando os sistemas de ensino e as instituições públicas e privadas de Educação Profissional e Tecnológica quanto à oferta de cursos técnicos de nível médio em caráter experimental, observando o disposto no art. 81 da Lei nº 9.394/96 (LDB) e nos termos do art. 19 da Resolução CNE/CEB nº 6/2012);

- RESOLUÇÃO Nº. 94 - CONSUP/IFAM, de 23/12/2015 (Altera o inteiro teor da Resolução nº 28-CONSUP/IFAM, de 22 de agosto de 2012, que

trata do Regulamento da Organização Didático-Acadêmica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM).

Com base nos dispositivos legais, a organização curricular dos Cursos Técnicos de Nível Médio do IFAM prevê a articulação da Educação Básica com a Educação Profissional e Tecnológica, na perspectiva da integração entre os saberes específicos para a produção do conhecimento e a intervenção social. De igual forma, prima pela indissociabilidade entre teoria e prática no processo de ensino-aprendizagem, a ser verificada, principalmente, por meio do desenvolvimento de prática profissional.

Na perspectiva da construção curricular por Eixo Tecnológico, a estrutura curricular do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma subsequente contempla o Núcleo Tecnológico, o qual é o espaço da organização curricular destinado aos componentes curriculares que tratam dos conhecimentos e habilidades inerentes à educação técnica, constituindo-se basicamente a partir dos componentes curriculares específicos da formação técnica, identificados a partir do perfil do egresso que instrumentalizam: domínios intelectuais das tecnologias pertinentes ao eixo tecnológico do curso; fundamentos instrumentais de cada habilitação; e fundamentos que contemplam as atribuições funcionais previstas nas legislações específicas referentes à formação profissional.

Trata-se de uma concepção curricular que favorece o desenvolvimento de práticas pedagógicas integradoras e articula o conceito de trabalho, ciência, tecnologia e cultura, à medida que os eixos tecnológicos se constituem de agrupamentos dos fundamentos científicos comuns, de intervenções na natureza, de processos produtivos e culturais, além de aplicações científicas às atividades humanas.

A proposta pedagógica do curso está organizada para favorecer a prática da interdisciplinaridade, apontando para o reconhecimento da necessidade de uma Educação Profissional e Tecnológica integradora de conhecimentos científicos e experiências e saberes advindos do mundo do trabalho, e possibilitando, assim, a construção do pensamento tecnológico crítico e a capacidade de intervir em situações concretas.

Essa proposta possibilita a integração entre teoria e prática profissional, a realização de atividades interdisciplinares, assim como favorece a unidade dos projetos de cursos em todo o IFAM, concernente a conhecimentos científicos e tecnológicos, propostas metodológicas, tempos e espaços de formação.

6.4 CARGA HORÁRIA DO CURSO

Para integralizar o Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente, conforme a Resolução CNE/CEB n.º 06/2012 e o Parecer CNE/CEB n.º 11/2012, o aluno deverá cursar o total da carga horária do curso, assim distribuídas:

Quadro 2: Carga Horária do Curso

Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente	
Carga Horária da Formação Profissional	800 h
Carga Horária de Atividades Complementares	100 h
Carga Horária do Estágio Profissional Supervisionado ou Projeto de Conclusão de Curso Técnico - PCCT	200 h
Carga Horária Total	1.100 h

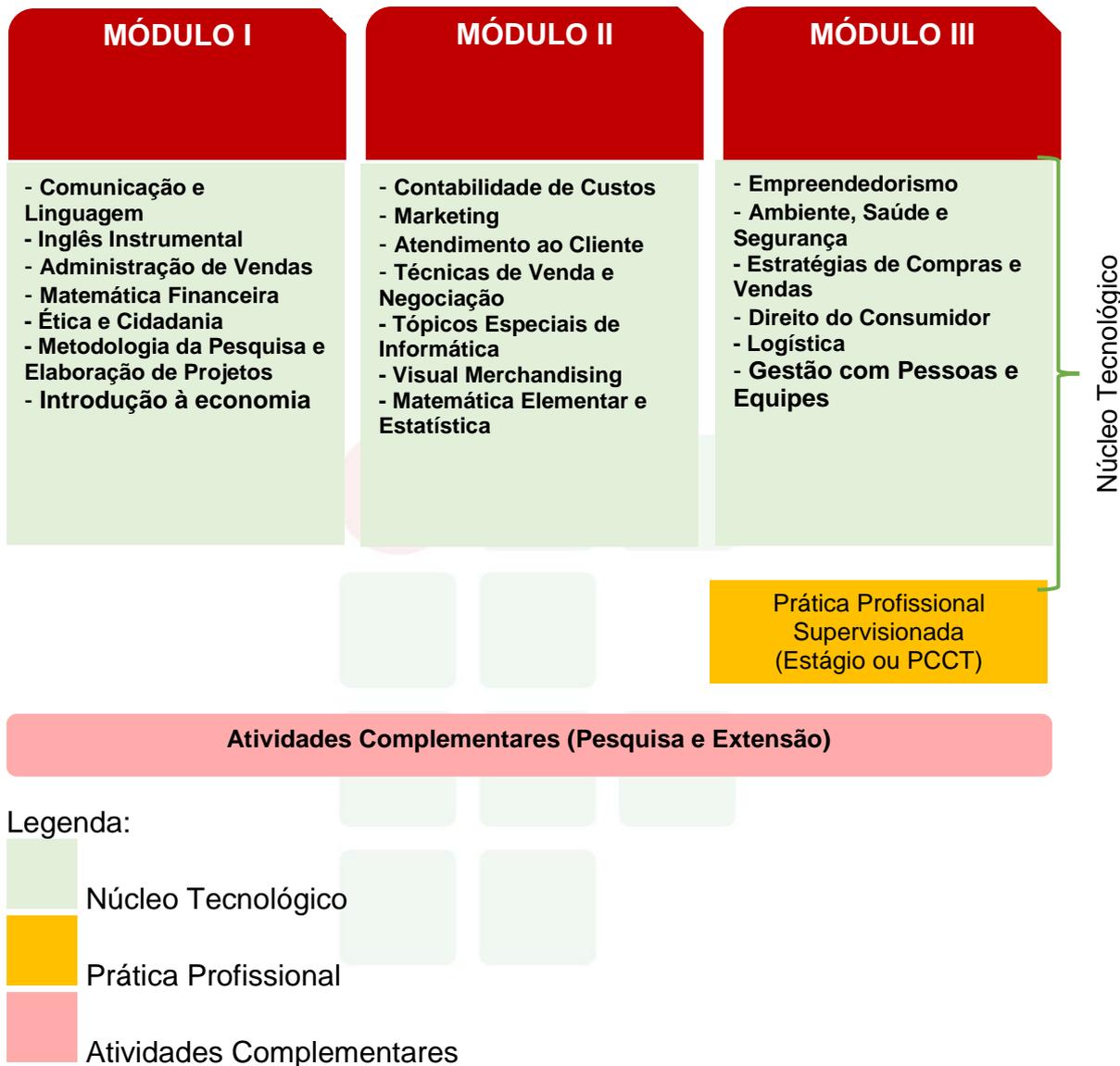
Quadro 3: Matriz Curricular de Vendas

 INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS – IFAM <i>campus Tefé</i>								
EIXO TECNOLÓGICO: GESTÃO E NEGÓCIOS CURSO TÉCNICO DE NÍVEL MÉDIO EM VENDAS								
ANO DE IMPLANTAÇÃO:		FORMA DE OFERTA: SUBSEQUENTE			REGIME: SEMESTRAL			
FUNDAMENTAÇÃO LEGAL	MÓDULOS	COMPONENTES CURRICULARES/DISCIPLINAS	CARGA HORÁRIA (h)					
			Presencial		A Distância	Semanal	Semestral	
			Teórica	Prática	AVA			
LDB 9.394/96 aos dispositivos da Lei Nº 11.741/2008 DCN Gerais para Educação Básica Resolução CNE/CEB nº4/2010 DCN Educação Profissional Técnica de Nível Médio Resolução CNE/CEB Nº 6/2012 Resolução Nº 94/2015 CONSUP/IFAM Regulamento da Organização Didático-Acadêmica do IFAM Catálogo Nacional de Cursos Técnicos Resolução CNE/CEB Nº 4/2012 Lei do Estágio Nº 11.788/2008 Resolução Nº 96/2015 CONSUP/IFAM Regulamento do Estágio Profissional Supervisionado do IFAM	MÓDULO I	Comunicação e Linguagem	30	10	-	2	40	
		Inglês Instrumental	30	10	-	2	40	
		Administração de Vendas	30	10	-	2	40	
		Matemática Financeira	30	10	-	2	40	
		Ética e Cidadania	30	10	-	2	40	
		Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Projetos	30	10	-	2	40	
		Introdução à Economia	30	10	-	2	40	
		SUBTOTAL	210	70	-	14	280	
		MÓDULO II	Contabilidade de Custos	30	10	-	2	40
			Marketing	30	10	-	2	40
			Atendimento ao Cliente	30	10	-	2	40
			Técnicas de Venda e Negociação	30	10	-	2	40
	Tópicos Especiais de Informática		30	10	-	2	40	
	Visual Merchandising		30	10	-	2	40	
	Matemática Elementar e Estatística		30	10	-	2	40	
	SUBTOTAL	210	70	-	14	280		
	MÓDULO III	Empreendedorismo	30	10	-	2	40	
		Ambiente, Saúde e Segurança	30	10	-	2	40	
		Estratégias de Compras e Vendas	30	10	-	2	40	
		Direito do Consumidor	30	10	-	2	40	
		Logística	30	10	-	2	40	
		Gestão de Pessoas e Equipes	30	10	-	2	40	
	SUBTOTAL	180	60	-	12	240		
	TOTAL CARGA HORÁRIA PROFISSIONAL		800h					
	ATIVIDADES COMPLEMENTARES		100h					
	ESTÁGIO PROFISSIONAL SUPERVISIONADO/PCCT		200h					
	TOTAL		1.100h					

SUBSEQUENTE

6.5 REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DO PERFIL DE FORMAÇÃO

Figura 1 – Representação Gráfica do Perfil de Formação do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas



SUBSEQUENTE

6.6 EMENTÁRIO DO CURSO

A ementa caracteriza-se por uma descrição discursiva que resume o conteúdo conceitual ou conceitual/procedimental de uma disciplina.

Para um melhor entendimento do Quadro 5, o qual apresenta as ementas das disciplinas do curso, segue as especificações das legendas:

- a) CH Semanal: Carga Horária Semanal

- b) CH Total: Carga Horária Total da Disciplina anual
- c) Tec: Núcleo Tecnológico

Quadro 5: Ementário de Vendas

Curso Técnico de Nível Médio em VENDAS				
DISCIPLINA	Semestre	CH Semanal	CH Total	Núcleo
Comunicação e Linguagem	1º	2	40	Tec
As modalidades textuais; Problemas técnicos das variantes de linguagem; Polissemia: as várias possibilidades de leitura textual; níveis de leitura: a estrutura textual; Interpretação de textos; Coesão e coerência textual; Recursos gramaticais e disposição das palavras no texto; A originalidade; O estilo do discurso dissertativo de caráter científico: principais Características e expedientes argumentativos; A citação do discurso alheio; As técnicas de estudo e a reprodução do conhecimento; A leitura e a documentação dos estudos: o esquema, o fichamento, o resumo, a resenha crítica; Redação técnico-científica; Correspondências comerciais e oficiais; Relatório administrativo.				
Inglês Instrumental	1º	2	40	Tec
A língua inglesa no mundo. Desenvolvimento da competência comunicativa de nível básico, envolvendo a leitura, a compreensão e interpretação de textos orais e escritos, bem como as práticas de expressão oral e escrita. Aproximação à cultura anglo-saxônica e suas idiossincrasias. Diálogo com a língua e cultura materna. Estudo de técnicas para aprendizagem de línguas estrangeiras.				
Matemática Financeira	1º	2	40	Tec
Estudos das porcentagens. Juros Simples. Desconto Simples. Juros Compostos. Desconto Composto. Capitalização e amortização.				
Ética e Cidadania	1º	2	40	Tec
Desmistificando ética. Códigos de conduta profissional; O papel social da empresa; O conceito de Balanço Social; Cidadania, Papel do cidadão na sociedade moderna.				
Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Projetos	1º	2	40	Tec
Importância da elaboração de relatórios e projetos; Elementos e etapas na elaboração de relatórios e projetos; Cálculo do tempo e custos na elaboração de projetos; Normas da ABNT; Redação Científica.				
Introdução à Economia	1º	2	40	Tec
Introdução ao Estudo da Economia; Evolução do Pensamento Econômico; Macro e Micro Economia; Oferta; Demanda; Elasticidade e Economia Brasileira.				

DISCIPLINA	Semestre	CH Semanal	CH Total	Núcleo
Contabilidade de Custos	2º	2	40	Tec
Introdução e Conceitos básicos; Patrimônio e suas equações básicas; Contas; Escrituração. Custos: Terminologias, Classificação, Componentes, Acumulação, Departamentalização, Métodos de Custeio e Formação do Preço de Venda.				
Marketing	2º	2	40	Tec
Conceitos de Marketing. Concorrência e clientes. Composto mercadológico. Necessidades, desejos e demandas. Ofertas ao mercado. Canais de marketing. Tipos de marketing. Comportamento do consumidor. O processo de decisão de compra. Valor e satisfação para o cliente. Fidelidade e retenção. Pesquisa mercadológica. Segmentação, seleção de mercado-alvo e posicionamento. Estratégias de Marketing e Plano de Marketing.				
Atendimento ao Cliente	2º	2	40	Tec
Atendimento ao Cliente. Comunicação. Tipos de atendimento. Cultura Organizacional e Atendimento. Técnicas de Atendimento.				
Técnicas de Venda e Negociação	2º	2	40	Tec
A profissão vendedor; Perfil do vendedor; Conhecimentos gerais sobre: comportamento, relacionamento, rede de relacionamentos, comunicação com o consumidor, atributos do produto, mercado, empresa, administração do tempo das tarefas de vendas. Clientes e processo de vendas.				
Tópicos Especiais de Informática	2º	2	40	Bas
Introdução à Ciência dos Computadores; Memórias RAM e ROM; <i>Hardware</i> ; Periféricos (entrada e saída); <i>Software</i> (básico e aplicativos); Vírus e anti-vírus; Sistema operacional Windows; Word; Excel; Internet; Editor de planilha eletrônica; Utilização de power point para apresentações. Aplicabilidade das ferramentas de informática as necessidades da administração.				
Visual Merchandising	2º	2	40	Tec
Técnicas de merchandising utilizadas no ponto de venda para influenciar o comportamento de compra do consumidor. Ações promocionais dentro do ponto de venda. Impacto visual. Plano de merchandising dentro do layout de loja. Experiência de compra como fator decisivo na escolha do consumidor.				
Matemática Elementar e Estatística	2º	2	40	Tec
Operações como números Racionais (Q) e irracionais (I). Potenciação e Radiciação. Razão Proporção. Porcentagem. Noções básicas de Estatística descritiva e Estatística aplicada à área comercial.				

DISCIPLINA	Semestre	CH Semanal	CH Total	Núcleo
Empreendedorismo	3º	2	40	Tec
<p>Perfil do empreendedor, habilidades e qualidades do empreendedor. Enfoque comportamental: modelos mentais, sucesso pessoal, avaliação de riscos. Missão da Organização, Visão, objetivos, metas, planos, informações, perseverança, qualidade e eficiência. conceitos e definições. A Importância do Empreendedorismo para uma sociedade. A identificação das oportunidades de negócios. Conceitos e definições sobre crises e oportunidades. Técnicas de identificação de oportunidades. Os recursos da Tecnologia da Informação na criação de novos negócios. Ferramentas e Planilhas na elaboração do Plano de Negócios. Empreendedorismo na era do Comércio Eletrônico. Elaboração do Plano de Negócio ou Estudo de Viabilidade Econômica. Conceitos e definições. A estrutura do Plano de Negócio ou Estudo de Viabilidade Econômica: Plano de Marketing; O Plano Financeiro; O Plano de Produção e Plano Jurídico.</p>				
Ambiente, Saúde Segurança	3º	2	40	Tec
<p>Histórico de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho; conceito de acidente de trabalho; conceitos de perigos e riscos (distinção); responsabilidade civil pelo acidente; legislação básica preventiva de segurança do trabalho; organismos normativos; Noções de Legislação aplicada a prevenção de acidentes de trabalho (Normas Regulamentadoras, Legislação do Ministério do Trabalho); análise e comunicação do acidente de trabalho; custo total dos acidentes Técnicas de Inspeção de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho; Documentações Legais relacionadas à SMS: Programas de Prevenção (PPRA, PCMAT e PCMSO), CAT, ASO; Prevenção de doenças ocupacionais; Plano de Gerenciamento de Resíduos (PGR); Sistema de Gestão Ambiental: Legislação Ambiental, Aspectos, Impactos, perigos, emergências ambientais.</p>				
Estratégias de Compras e Vendas	3º	2	40	Tec
<p>Escopo e objetivo de compras; Aspecto estratégico das compras; Estrutura e organização de compras; Evolução e desenvolvimento das compras; Análise de preços; Tomada de decisão sobre fonte de suprimentos; Aspectos da negociação; Decisões entre fabricar e comprar; Pessoal de compras; Entendendo a atividade de vendas; Organização da atividade de vendas.</p>				
Direito do Consumidor	3º	2	40	Tec
<p>Noções de Direito Empresarial. Nome comercial. Ponto comercial. Empresa individual. Sociedades empresariais. Falência. Direito do Consumidor.</p>				
Logística	3º	2	40	Tec
<p>Logística: pressupostos e trajetória histórica. Planejamento da logística. Cadeia de Suprimentos e valor ao cliente. Decisões sobre localização e integração. Estratégias de compras. Gestão dos estoques. Embalagem, armazenagem, movimentação e Modais de transporte.</p>				

Gestão com Pessoas e Equipes	3º	2	40	Tec
Gestão de Pessoas. As pessoas. Treinamento e Desenvolvimento. Procedimentos operacionais básicos da Gestão de Pessoas. Gestão de carreira.				

6.7 PRÁTICA PROFISSIONAL

A Prática Profissional é compreendida como um elemento que compõe o currículo e se caracteriza como uma atividade de integração entre o ensino, a pesquisa e a extensão, constituído por meio de ação articuladora de uma formação integral de sujeitos para atuar em uma sociedade em constantes mudanças e desafios.

Conforme a Resolução CNE/CEB N° 6 de 20 de setembro de 2012, em seu artigo 21, a prática profissional, prevista na organização curricular do curso, deve estar continuamente relacionada aos seus fundamentos científicos e tecnológicos, orientada pela pesquisa como princípio pedagógico que possibilita ao educando enfrentar o desafio do desenvolvimento da aprendizagem permanente, integrada nas cargas horárias mínimas de cada habilitação profissional de técnico e correspondentes etapas de qualificação e de Especialização Profissional Técnica de Nível Médio.

Esta mesma resolução define, no inciso 1º do artigo 21, que a prática na Educação Profissional compreende diferentes situações de vivência, aprendizagem e trabalho, como experimentos e atividades específicas em ambientes especiais, tais como laboratórios, oficinas, empresas pedagógicas, ateliês e outros, bem como investigação sobre atividades profissionais, projetos de pesquisa e/ou intervenção, visitas técnicas, simulações, observações e outras.

O IFAM em sua Resolução N°. 94/2015 define no artigo 168 que a Prática Profissional será desenvolvida nos cursos por meio das seguintes atividades, conforme determinarem os Projetos Pedagógicos de Cursos:

- I – Estágio Profissional Supervisionado;
- II – Projeto de Conclusão de Curso Técnico (PCCT);
- III – Trabalho de Conclusão de Curso (TCC);
- IV – Atividades Complementares.

No Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente, a Prática Profissional será desenvolvida por meio das seguintes atividades: Estágio Profissional Supervisionado ou Projeto de Conclusão de Curso Técnico (PCCT) com carga horária de 200 horas, e Atividades Complementares com carga horária de 100 horas.

A participação em atividades complementares e a apresentação do relatório final do Estágio Profissional Supervisionado e/ou PCCT são requisitos indispensáveis para a conclusão do curso. Nas seções adiante, serão descritas com detalhes cada uma dessas práticas.

6.7.1 Atividades complementares

O IFAM em sua Resolução N^o 94 de 2015 define, no artigo 180, que as atividades complementares se constituem de experiências educativas que visam à ampliação do universo cultural dos discentes e ao desenvolvimento de sua capacidade de produzir significados e interpretações sobre as questões sociais, de modo a potencializar a qualidade da ação educativa, podendo ocorrer em espaços educacionais diversos, pelas diferentes tecnologias, no espaço da produção, no campo científico e no campo da vivência social.

Com caráter acadêmico, técnico, científico, artístico, cultural, esportivo, de inserção comunitária e práticas profissionais vivenciadas pelo educando, as Atividades Complementares integram o currículo dos Cursos Técnicos de Nível Médio nas diferentes Formas de oferta, com carga horária de 100 horas, com foco na integração entre ensino, pesquisa e extensão. Todo aluno matriculado no Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente deverá realizar as Atividades Complementares, uma vez que estão previstas como sendo obrigatórias para a conclusão do curso, as quais deverão ser cumpridas e devidamente certificadas, necessariamente, concomitantemente aos períodos do curso.

As atividades complementares serão validadas com apresentação de certificados ou atestados, contendo número de horas, descrição das atividades desenvolvidas e o nome da instituição de ensino. A validação será realizada pela Coordenação do curso e equipe pedagógica.

Para validar as atividades complementares o estudante, no último semestre letivo, deverá protocolar ao Coordenador de Curso um Memorial Descritivo apontando todas as atividades desenvolvidas. Junto ao Memorial Descritivo devem ser anexadas cópias de todos os certificados e atestados apontados no documento.

Serão consideradas, para fins de cômputo de carga horária, as atividades apresentadas no Quadro 6. As atividades descritas, bem como a carga horária a ser validada por evento e os documentos aceitos devem ter como base a Resolução Nº 23 – CONSUP/IFAM de 09 de agosto de 2013, que trata das Atividades Complementares dos Cursos de Graduação do IFAM. As alterações realizadas foram relativas às diferenças entre o Curso de Graduação e o Curso Técnico de Nível Médio na Forma Subsequente. Vale destacar que, caso o IFAM aprove uma nova resolução com regulamento específico sobre as atividades complementares no âmbito dos Cursos Técnicos de Nível Médio, os discentes deverão utilizar como base as recomendações no novo Regulamento.

Quadro 6: Atividades Complementares

ATIVIDADES COMPLEMENTARES	CARGA HORÁRIA A SER VALIDADA POR EVENTOS	DOCUMENTOS A SEREM APRESENTADOS
Palestras, seminários, congressos, conferências ou similares e visitas técnicas	2 (duas) horas por palestra, mesa-redonda, colóquio ou outro. 10 (dez) horas por trabalho apresentado. 5 (cinco) horas por dia de participação em Congresso, Seminário, Workshop, Fórum, Encontro, Visita Técnica e demais eventos de natureza científica.	Declaração ou Certificado de participação.
Projetos de extensão desenvolvidos no IFAM ou em outras instituições	Máximo de 60 horas	Declaração ou certificado emitido pela Pró-Reitoria de

		Extensão do IFAM ou entidade promotora com a respectiva carga horária.
Cursos livres e/ou de extensão	Máximo de 60 horas	Declaração ou certificado emitido pela instituição promotora, com a respectiva carga horária.
Estágios extracurriculares	Máximo de 60 horas	Declaração da instituição em que se realiza o estágio, acompanhada do programa de estágio, da carga horária cumprida pelo estagiário e da aprovação do orientador/supervisor
Monitoria	Máximo de 60 horas	Declaração do professor orientador ou Certificado expedido pela PROEX, com a respectiva carga horária.
Atividades filantrópicas no terceiro setor	Máximo de 60 horas	Declaração em papel timbrado, com a carga horária cumprida assinada e carimbada pelo responsável na instituição.
Atividades culturais, esportivas e de entretenimento	4 (quatro) horas por participação ativa no evento esportivo (atleta, técnico, organizador). 3 (três) horas por participação em peça de teatro. 3 (três) horas em participação em filmes em DVD/ cinema	Documento que comprove a participação descrita (atleta, técnico, organizador, ator, diretor, roteirista).
Participação em projetos de Iniciação científica	Máximo de 60 horas	Certificado (carimbado e assinado pelo responsável pelo programa e/ou orientador) de participação e/ou conclusão da atividade expedido pela Instituição onde se realizou a

		atividade, com a respectiva carga horária.
Publicações	<p>20 (vinte) horas por publicação, como autor ou coautor, em periódico vinculado a instituição científica ou acadêmica.</p> <p>60 (sessenta) horas por capítulo de livro, como autor ou coautor.</p> <p>60 (sessenta) horas por obra completa, por autor ou coautor.</p> <p>30 (trinta) horas para artigos científicos publicados em revistas nacionais e internacionais.</p>	<p>Apresentação do trabalho publicado completo e/ou carta de aceite da revista/periódico onde foi publicado.</p>
Participação em comissão organizadora de evento técnico-científico previamente autorizado pela coordenação do curso.	Máximo de 60 horas	Declaração ou certificado emitido pela instituição promotora, ou coordenação do curso com a respectiva carga horária.

6.7.2 Estágio Profissional Supervisionado

O Estágio Profissional Supervisionado, conforme a Lei Nº 11.788/2008, é considerado uma atividade educativa, desenvolvida no ambiente de trabalho com o intuito de preparar os educandos do ensino regular em instituições de Educação Superior, de Educação Profissional, de Ensino Médio, da Educação Especial e dos anos finais do Ensino Fundamental, na modalidade profissional da Educação de Jovens e Adultos, para o trabalho produtivo.

De acordo com o parecer CNE/CEB Nº 11/2013, o Estágio Profissional Supervisionado, previsto na formação do aluno, é uma estratégia de integração teórico-prática, representando uma grande oportunidade para consolidar e aprimorar conhecimentos adquiridos durante o desenvolvimento da formação dos alunos e possibilitando-os a atuarem diretamente no ambiente profissional por meio da demonstração de suas competências laborais.

Os procedimentos de Estágio Profissional Supervisionado são regulamentados pela Resolução Nº. 96 - CONSUP/IFAM, de 30 de dezembro de 2015, criada para sistematizar o processo de realização do Estágio Profissional Supervisionado do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas, em consonância com as legislações pertinentes. O Setor de Estágio e Egresso ligado à Coordenação de Extensão do *campus* Tefé fica responsável pela identificação das oportunidades de estágio, da facilitação e ajuste das condições de estágio oferecido, do encaminhamento dos estudantes, da preparação da documentação legal e da formalização de convênios entre as concedentes de estágio e a Instituição de Ensino visando a integração entre as partes e o estudante. A identificação de locais de estágio e a sua supervisão deverá ser realizada em conjunto com as Coordenações de Eixo Tecnológico e com os Professores Orientadores de Estágio.

Tendo em vista a legislação vigente, o Estágio Profissional Supervisionado é obrigatório com carga horária curricular de 200 horas (25% sob o total da carga horária mínima da Formação Profissional estipulada) e ocorrerá no 3º módulo do Curso, no qual os alunos deverão estar regularmente matriculados em curso compatível com a área e modalidade do estágio. Na impossibilidade de realização do Estágio Profissional Supervisionado, o discente poderá, alternativamente, desenvolver um Projeto de Conclusão de Curso Técnico (PCCT) na sua área de formação e apresentá-lo em forma de relatório científico.

Ao cumprir a carga horária do Estágio Profissional Supervisionado Obrigatório, o aluno deverá elaborar um Relatório Final e apresentá-lo em banca examinadora de acordo com as normas estabelecidas pela instituição de ensino, reunindo elementos que comprovem o aproveitamento e a capacidade técnica durante o período da prática profissional supervisionada. O discente/estagiário será aprovado ao atingir nota igual ou superior a 6,0 (seis), da qual 40% será atribuída pelo supervisor de estágio na empresa e 60% pela banca examinadora. Portanto, mesmo após a defesa, faz-se necessário a entrega da versão final do Relatório com as adequações sugeridas pela banca, conforme o aceite do professor orientador.

Segundo a Resolução Nº 96 – IFAM/CONSUP: “As Atividades de Extensão, Monitoria, Iniciação Científica e Práticas Profissionais Aplicadas na Educação Profissional Técnica de Nível Médio e na Educação Superior, desenvolvidas pelo discente, correlatas com a área de formação do discente, realizadas no âmbito do IFAM, poderão ser aproveitadas como Estágio, desde que, devidamente, acompanhadas e avaliadas, utilizando-se dos mesmos procedimentos e critérios para validação do Estágio Profissional Supervisionado, inclusive no cumprimento da carga horária obrigatória”. Portanto, o discente que cumprir esses pré-requisitos deverá manifestar o interesse em aproveitar tal atividade como Estágio Profissional Supervisionado, ficando proibido, se for o caso, de aproveitá-la como horas para atividades complementares. Além disso, estará submetidos aos mesmos procedimentos avaliativos do Estágio Profissional Supervisionado, incluindo a redação e defesa de um relatório final.

Todo assunto relacionado ao Estágio Profissional Supervisionado, relatados ou não neste projeto de curso, deverão estar de acordo com a Lei Nº 11.788/2008, as Resoluções Nº 94 e 96 CONSUP/IFAM ou as legislações que venham a substituí-las.

6.7.2.1 Aproveitamento Profissional

A atividade profissional registrada em carteira de trabalho ou outro documento oficial que comprove o vínculo, além de atividades de trabalho autônomo, poderão ser aproveitadas como Estágio Profissional Supervisionado Obrigatório, desde que sejam comprovadas e estejam diretamente relacionada à habilitação profissional do Curso Técnico de Nível Médio por meio da avaliação da Coordenação de Eixo Tecnológico. Além disso, estas atividades devem ter sido desempenhadas por um período mínimo de 06 (seis) meses anteriores a solicitação de aproveitamento.

Após aprovação, terá carga horária de 250 horas e será avaliado por meio do Relatório Final e apresentação em banca examinadora conforme as normas estabelecidas pela instituição. O discente/estagiário será aprovado ao

atingir nota igual ou superior a 6,0 (seis), atribuída na totalidade pela banca examinadora.

6.7.3 Projeto de Conclusão de Curso Técnico - PCCT

A elaboração do Projeto de Conclusão de Curso Técnico - PCCT é uma alternativa para o discente substituir a atividade de Estágio Profissional Supervisionado Obrigatório. Os projetos de natureza prática ou teórica serão desenvolvidos a partir de temas relacionados com a formação profissional do discente e de acordo com as normas estabelecidas pelo IFAM *campus* Tefé. Poderão ser inovadores em que pese a coleta e a aplicação de dados, bem como suas execuções ou ainda constituir-se de ampliações de trabalhos já existentes. Assim como o estágio, poderá ser realizado a partir do 3º semestre do curso e tem como finalidade complementar o processo de ensino aprendizagem e habilitar legalmente o discente a conclusão do curso.

A regulamentação dessa atividade visa orientar a operacionalização dos Projetos de Conclusão de Curso de Nível Médio, considerando sua natureza, área de atuação, limites de participação, orientação, normas técnicas, recursos financeiros, defesa e publicação. Após a conclusão do Projeto, os dados deverão ser dispostos em um relatório científico e apresentados em banca examinadora para atribuição da nota e aprovação desta atividade. Seguindo assim, o disposto no artigo 173 da Resolução Nº 94 - CONSUP/IFAM, onde o PCCT principia-se da construção de um projeto, do seu desenvolvimento e da sistematização dos resultados sob a forma de um relatório científico de acordo com as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

Serão aceitos até 03 (três) discentes como autores do projeto, com participação efetiva de todos, comprovadas por meio de aferições do professor orientador. Além disso, as atividades do projeto deverão cumprir carga horária de 200 horas, podendo ser aplicadas da seguinte forma: 160 (cento e sessenta) horas presenciais e 40 (quarenta) horas dedicadas à livre pesquisa.

A avaliação do PCCT será realizada em uma apresentação pública do trabalho, perante banca examinadora composta por 03 (três) membros, sendo presidida pelo professor orientador. Os alunos terão 20 (vinte) minutos para

apresentação, os examinadores até 30 (trinta) minutos e mais 10 (dez) minutos para comentários e divulgação do resultado. Cada examinador atribuirá uma nota de 0 (zero) a 10 (dez) ao aluno, considerando o trabalho escrito e a defesa oral, sendo aprovado os discentes que atingirem nota igual ou superior a 6,0 (seis), calculada pela média aritmética das notas atribuídas pelos examinadores, e cumprimento da carga horária exigida.

A partir da nota, a banca examinadora atribuirá conceitos de Aprovado e Recomendado para Ajustes, quando a nota for igual ou superior a 6,0 (seis), ou Reprovado, em caso de nota inferior a 6,0 (seis). Se Recomendado para Ajustes, o aluno deverá reapresentar o relatório de PCCT com as recomendações da banca examinadora, em um prazo de até 30 (trinta) dias após a data de defesa. Se considerado Reprovado, o discente deverá efetuar nova matrícula no componente curricular de PCCT ou Estágio Profissional Supervisionado. Em todos os casos os discentes aprovados deverão apresentar uma via do relatório final pós-defesa num prazo máximo de 30 (trinta) dias para arquivo na pasta do aluno e disponibilização para consulta na biblioteca do *campus*.

O IFAM *campus* Tefé não é obrigado oferecer nenhuma contrapartida pecuniária aos discentes, orientadores ou co-orientadores, mas fica comprometido a disponibilizar a estrutura existente, conforme a demanda, para o desenvolvimento das atividades do projeto. Do mesmo modo, quando houver necessidade de atividades externas, essas deverão ser apresentadas e justificadas no pré-projeto, cabendo ao IFAM *campus* Tefé disponibilizar transporte para esse fim conforme disponibilidade.

7 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

O aproveitamento dar-se-á de conforme a Resolução CEB/CNE Nº 6 DE 20/09/2012, para prosseguimento de estudos, a instituição de ensino pode promover o aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores do estudante, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão da respectiva qualificação ou habilitação profissional, que tenham sido desenvolvidos:

- I - em qualificações profissionais e etapas ou módulos de nível técnico regularmente concluídos em outros cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio;
- II - em cursos destinados à formação inicial e continuada ou qualificação profissional de, no mínimo, 160 horas de duração, mediante avaliação do estudante;
- III - em outros cursos de Educação Profissional e Tecnológica, inclusive no trabalho, por outros meios informais ou até mesmo em cursos superiores de graduação, mediante avaliação do estudante;
- IV- por reconhecimento, em processos formais de certificação profissional, realizado em instituição devidamente credenciada pelo órgão normativo do respectivo sistema de ensino ou no âmbito de sistemas nacionais de certificação profissional.

Segundo o estabelecido no Regulamento da Organização Didático – Acadêmica do IFAM, o aproveitamento de estudos é o processo de reconhecimento de componentes curriculares/disciplinas, em que haja correspondência de, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) de conteúdos e cargas horárias, cursados com aprovação:

I – num período de até 07 (sete) anos antecedentes ao pedido dessa solicitação, para os Cursos da Educação Superior; e

II – num período de até 05 (cinco) anos antecedentes ao pedido dessa solicitação, para os Cursos da Educação Profissional Técnica de Nível Médio na Forma Subsequente.

O aproveitamento de estudos permite a dispensa de disciplinas realizadas em cursos de mesmo nível reconhecidos pelo Ministério da Educação. O aproveitamento dar-se-á de acordo com o

estabelecido na Organização Didático-Acadêmica vigente no IFAM no período em que o curso estiver sendo ofertado.

Vale ressaltar que, com exceção de discentes oriundos de Transferência, Reopção de Curso e/ou de opção por mudança de Matriz Curricular, o aproveitamento de estudos deverá ocorrer somente para componentes curriculares/disciplinas oriundos de cursos integralizados da Educação Superior e nos Cursos Técnicos de Nível Médio na Forma Subsequente.

Em adição, para que seja concedido o aproveitamento de estudos de componentes curriculares/disciplinas, os cursos devem ser equivalentes, no mesmo nível de ensino e área de conhecimento/eixo tecnológico.

Em caso de retorno de um discente à Instituição, por meio de novo processo seletivo, poderá ser solicitado o aproveitamento de estudos de componentes curriculares/disciplinas da Educação Superior e dos Cursos Técnicos de Nível Médio Forma Subsequente não integralizados, desde que em consonância com os critérios estabelecidos.

Faz-se importante esclarecer também que poderá ser aproveitado 01 (um) componente curricular/disciplina do IFAM com base em 02 (dois) ou mais componentes curriculares/disciplinas, cursados na Instituição de origem ou vice-versa. Em outras palavras, se o mínimo de 75% de correspondência de conteúdos e cargas horárias só for alcançado com a união de mais de um componente curricular/disciplina cursado anteriormente, assim poderá ser feito pelo discente solicitante. O contrário também é possível, se um componente curricular/disciplina cursado anteriormente possuir conteúdos e cargas horárias suficientes para aproveitar dois componentes curriculares/disciplinas no IFAM, assim poderá ser realizado.

Adicionamos que o aproveitamento de estudos de componentes curriculares/disciplinas obedecerá a um limite de até 30% (trinta por cento) da carga horária total do curso em que estiver matriculado o discente interessado, excetuando-se aquela destinada ao Estágio Profissional Supervisionado, ou Projeto de Conclusão de Curso Técnico – PCCT e/ou Trabalho de Conclusão de Curso – TCC.

7.1 PROCEDIMENTOS PARA SOLICITAÇÃO

Ainda conforme a Resolução, o discente deverá requerer à Diretoria de Ensino, ou equivalente do *campus*, o aproveitamento de estudos de componentes curriculares/disciplinas feito anteriormente, via protocolo, com os seguintes documentos, no prazo estabelecido pelo Calendário Acadêmico:

- I – Histórico Escolar, carimbado e assinado pela Instituição de origem;
- II – Ementário referente aos estudos, carimbado e assinado pela Instituição de origem;
- III – Indicação, no formulário mencionado, de quais componentes curriculares/disciplinas o discente pretende aproveitar.

Após a solicitação, os documentos serão analisados, e o parecer conclusivo sobre o aproveitamento de estudos componentes curriculares/disciplinas deverá ser emitido por:

- I – Coordenação de Curso da Área/Eixo Tecnológico correspondente e docente, quando se tratar dos Cursos Técnicos de Nível Médio na Forma Subsequente;
- II – Colegiado de Curso, quando se tratar dos Cursos de Graduação.

O resultado do parecer conclusivo de aproveitamento deverá ser publicado pela Diretoria de Ensino, ou equivalente no *campus*, no prazo estabelecido pelo Calendário Acadêmico.

Em caso de componentes curriculares/disciplinas oriundas de Instituição estrangeira, a solicitação de aproveitamento de estudos de componentes curriculares/disciplinas com documentação comprobatória deverá ser acompanhada da respectiva tradução oficial e devidamente autenticada pela autoridade consular brasileira, no país de origem.

8 CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO

A avaliação pode ser de dois tipos: da aprendizagem e do sistema educacional. Esta seção apresentará a avaliação da aprendizagem, que é responsável em qualificar a aprendizagem individual de cada aluno.

Conforme o artigo 34º da Resolução Nº 6 de 20 de setembro de 2012, a avaliação da aprendizagem dos estudantes visa à sua progressão para o alcance do perfil profissional de conclusão, sendo contínua e cumulativa, com prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos, bem como dos resultados ao longo do processo sobre os de eventuais provas finais.

Nesse sentido, a Resolução Nº 94 CONSUP/IFAM de 23/12/2015, em seu artigo 133, assinala que a avaliação dos aspectos qualitativos compreende o diagnóstico e a orientação e reorientação do processo ensino e aprendizagem, visando ao aprofundamento dos conhecimentos, à aquisição e desenvolvimento de habilidades e atitudes pelos discentes e à ressignificação do trabalho pedagógico.

O procedimento de avaliação no Curso Técnico de Nível Médio em Vendas segue o que preconiza a Resolução Nº 94 – CONSUP/IFAM de 23 de dezembro de 2015 - Regulamento da Organização Didático-Acadêmica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM, procurando avaliar o aluno de forma contínua e cumulativa, de maneira que os aspectos qualitativos se sobressaiam aos quantitativos.

A avaliação do rendimento acadêmico deve ser feita por componente curricular/disciplina, abrangendo simultaneamente os aspectos de frequência e de aproveitamento de conhecimentos.

No IFAM, há avaliações diagnósticas, formativas e somativas, estabelecidas previamente nos Planos e Projetos Pedagógicos de Cursos e nos Planos de Ensino, os quais devem contemplar os princípios e finalidades do Projeto Político Pedagógico Institucional.

A avaliação do desempenho escolar no Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente é feita por componente curricular/disciplina a cada semestre, considerando aspectos de assiduidade e aproveitamento de

conhecimentos, conforme as diretrizes da LDB, Lei nº. 9.394/96. A assiduidade diz respeito à frequência às aulas e atividades previstas no Planejamento de Ensino da disciplina. O aproveitamento escolar é avaliado por meio de acompanhamento contínuo dos estudantes e dos resultados por eles obtidos nas atividades avaliativas.

As atividades avaliativas deverão ser diversificadas e serão de livre escolha do professor da disciplina, desde que as mesmas sejam inclusiva, diversificada e flexível na maneira de avaliar o discente, para que não se torne um processo de exclusão, distante da realidade social e cultural destes discentes, e que considere no processo de avaliação, as dimensões cognitivas, afetivas e psicomotoras do aluno, respeitando os ritmos de aprendizagem individual.

A literatura corrente apresenta uma diversidade de instrumentos utilizados para avaliar o aluno, tais como: Provas escritas ou práticas; Trabalhos; Exercícios orais ou escritos ou práticos; Artigos técnico-científicos; Produtos e processos; Pesquisa de campo, elaboração e execução de projetos; Oficinas pedagógicas; Aulas práticas laboratoriais; Seminários; Portfólio; Memorial; Relatório; Mapa Conceitual e/ou mental; Produção artística, cultural e/ou esportiva. Convém ressaltar que esses instrumentos elencados não são os únicos que poderão ser adotados no curso, cada professor terá a liberdade de definir quais critérios e instrumentos serão utilizados em seu componente/disciplina, bem como definir se a natureza da avaliação da aprendizagem será teórica, prática ou a combinação das duas formas, e se a avaliação será realizada de modo individual ou em grupo.

Todavia, os critérios, instrumentos e natureza deverão ser discutidos com os discentes no início do semestre letivo, e devem ser descritos nos Planos de Ensino. Recomenda-se ainda, que os Planos de Ensino possam ser disponibilizados online por meio do sistema acadêmico (Q-Acadêmico ou outro vigente), possibilitando assim, que os alunos e/ou responsáveis conheçam os critérios e procedimentos de avaliação adotado em um determinado componente curricular/disciplina.

Também deve ser observado que apesar de ser da livre escolha do professor a definição da quantidade de instrumentos a serem aplicados, deve-

se seguir a organização didática do IFAM de modo a garantir que o quantitativo mínimo seja cumprido. No presente momento de elaboração deste projeto, a resolução vigente é Nº 94 CONSUP/IFAM de 23/12/2015, e em seu artigo 138, estabelece o mínimo 03 (três) instrumentos avaliativos, sendo 01 (um) escrito por módulo letivo para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio na Forma Subsequente.

O docente deverá divulgar o resultado de cada avaliação aos discentes, antes da avaliação seguinte, bem como sua divulgação ocorrerá ao fim de cada bimestre com o registro no sistema acadêmico. E a cada fim de bimestre, os pais ou responsáveis legais deverão ser informados sobre o rendimento escolar do estudante.

O registro da avaliação da aprendizagem deverá ser expresso em nota e obedecerá a uma escala de valores de 0 a 10 (zero a dez), cuja pontuação mínima para promoção seguirá os critérios estabelecidos na organização didática do IFAM. Atualmente, conforme a Resolução Nº 94 CONSUP/IFAM de 23/12/2015 a pontuação mínima é de 6,0 (seis) por disciplina.

Ao discente que faltar a uma avaliação por motivo justo, será concedida uma nova oportunidade por meio de uma avaliação de segunda chamada. Para obter o direito de realizar a avaliação de segunda chamada o aluno deverá protocolar sua solicitação e encaminhá-la a Coordenação do Curso. Critérios e prazos para solicitação de segunda chamada deverão seguir as recomendações da organização didática do IFAM vigente.

Ao discente que não atingir o objetivo proposto, ou seja, que tiver um baixo rendimento escolar, será proporcionado estudos de recuperação paralela no período letivo.

A recuperação paralela está prevista durante todo o itinerário formativo e tem como objetivo recuperar processos de formação relativos a determinados conteúdos, a fim de suprimir algumas falhas de aprendizagem. Esses estudos de recuperação da aprendizagem ocorrerão de acordo com o disposto na organização didática do IFAM e orientações normativas da PROEN.

Além disso, haverá um Conselho de Classe estabelecido de acordo com as diretrizes definidas na organização didática do IFAM, com poder deliberativo que, reunir-se-á sempre que necessário para avaliação do processo ensino

aprendizagem. Maior detalhamento sobre os critérios e procedimentos de avaliação, exame final, recuperação da aprendizagem, regime de dependência e revisão de avaliação são tratados pela organização didática vigente (Resolução Nº 94 CONSUP/IFAM de 23/12/201).

8.1 CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Conforme a Resolução N. 94, os critérios de avaliação da aprendizagem serão estabelecidos pelos docentes nos Planos de Ensino e deverão ser discutidos com os discentes no início do semestre letivo, destacando-se o desenvolvimento:

- I – do raciocínio;
- II – do senso crítico;
- III – da capacidade de relacionar conceitos e fatos;
- IV – de associar causa e efeito;
- V – de analisar e tomar decisões;
- VI – de inferir; e
- VII – de síntese.

A Avaliação deverá ser diversificada, podendo ser realizada, dentre outros instrumentos, por meio de:

- I – provas escritas;
- II – trabalhos individuais ou em equipe;
- III – exercícios orais ou escritos;
- IV – artigos técnico-científicos;
- V – produtos e processos;
- VI – pesquisa de campo, elaboração e execução de projetos;
- VII – oficinas pedagógicas;
- VIII – aulas práticas laboratoriais;
- IX – seminários; e
- X – auto-avaliação.

A natureza da avaliação da aprendizagem poderá ser teórica, prática ou a combinação das duas formas, utilizando-se quantos instrumentos forem

necessários ao processo ensino e aprendizagem, estabelecidos nos Planos de Ensino, respeitando-se, **por disciplina**, a aplicação mínima de:

I – 02 (dois) instrumentos avaliativos, sendo 01 (um) escrito por etapa para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio na Forma Integrada;

II – 03 (três) instrumentos avaliativos, sendo 01 (um) escrito por módulo letivo para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio nas Formas Subsequente e Concomitante, e na Forma Integrada à Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – EJA/EPT;

III – 02 (dois) instrumentos avaliativos, sendo 01 (um) escrito por período letivo, para os Cursos de Graduação.

Ainda segundo a Resolução, compete ao docente divulgar o resultado de cada avaliação aos discentes, antes da avaliação seguinte, podendo utilizar-se de listagem para a ciência dos mesmos.

No que tange à Educação a Distância, o processo de avaliação da aprendizagem será contínuo, numa dinâmica interativa, envolvendo todas as atividades propostas no Ambiente Virtual de Ensino e Aprendizagem e nos encontros presenciais. Nessa modalidade, o docente deverá informar o resultado de cada avaliação, postando no Ambiente Virtual de Ensino e Aprendizagem o instrumento de avaliação presencial com seu respectivo gabarito.

8.2 NOTAS

O registro da avaliação da aprendizagem deverá ser expresso em notas e obedecerá a uma escala de valores de 0 a 10 (zero a dez), cuja pontuação mínima para promoção será 6,0 (seis) por disciplina, admitindo-se a fração de apenas 0,5 (cinco décimos). Os arredondamentos se darão de acordo com os critérios:

I – as frações de 0,1 e 0,2 arredondam-se para o número natural mais próximo. Por exemplo, se a nota for 8,1 ou 8,2, o arredondamento será para 8,0.

II – as frações de 0,3; 0,4; 0,6 e 0,7 arredondam-se para a fração 0,5. Por exemplo, se a nota for 8,3 ou 8,7, o arredondamento será para 8,5.

III – as frações de 0,8 e 0,9 arredondam-se para o número natural mais próximo. Por exemplo, se a nota for 8,8 ou 8,9, o arredondamento será para 9,0.

A divulgação de notas ocorrerá por meio de Atas que deverão ser publicadas pela Direção de Ensino, ou equivalente do campus, considerando:

I – Atas Parciais, apresentadas ao final de cada etapa dos Cursos Técnicos de Nível Médio na Forma Integrada;

II – Atas Finais, apresentadas ao final do semestre/ano letivo dos cursos ofertados.

Deverá constar a data de publicação nas Atas, visto que o corpo discente terá um prazo máximo de 72 (setenta e duas) horas para solicitação de correção, via protocolo, devidamente justificado e comprovado.

8.3 AVALIAÇÃO EM SEGUNDA CHAMADA

A avaliação de segunda chamada configura-se como uma nova oportunidade ao discente que não se fez presente em um dado momento avaliativo, tendo assegurado o direito de solicitá-la, via protocolo, à Coordenação de Ensino/Curso/Área/Polo ou equivalente, no prazo máximo de 72 (setenta e duas) horas, por motivo devidamente justificado.

Vale ressaltar que, nos cursos na modalidade da Educação a Distância, será permitida somente para avaliação presencial.

A solicitação de avaliação de segunda chamada será analisada com base nas seguintes situações:

I – estado de gravidez, a partir do oitavo mês de gestação e durante a licença maternidade, comprovada por meio de atestado médico do Setor de Saúde do *campus*, quando houver, ou atestado médico do Sistema de Saúde Público ou Privado, endossado pelo Setor de Saúde do *campus*, quando houver;

II – casos de doenças infectocontagiosas e outras, comprovadas por meio de atestado médico endossado pelo Setor de Saúde do *campus*, quando houver;

III – doença comprovada por meio de atestado médico, fornecido ou endossado, pelo Setor de Saúde do *campus*, quando houver, ou pelos Sistemas de Saúde Públicos ou Privados;

IV – inscrição e apresentação em serviço militar obrigatório;

V – serviço à Justiça Eleitoral;

- VI – participação em atividades acadêmicas, esportivas, culturais, de ensino, pesquisa e extensão, representando o IFAM, emitida pela Diretoria de Ensino, ou equivalente do *campus*;
- VII – condição de militar nas Forças Armadas e Forças Auxiliares, como Policiais Militares, Bombeiros Militares, Guardas Municipais e de Trânsito, Policiais Federais, Policiais Cíveis, encontrar-se, comprovadamente no exercício da função, apresentando documento oficial oriundo do órgão ao qual esteja vinculado administrativamente;
- VIII – licença paternidade devidamente comprovada;
- IX – doação de sangue;
- X – prestação de serviço, emitida por meio de declaração oficial de empresa ou repartição;
- XI – convocação do Poder Judiciário ou da Justiça Eleitoral;
- XII – doença de familiares, em primeiro grau, para tratamento de saúde, comprovada por meio de atestado médico fornecido pelo Setor de Saúde do *campus*, quando houver, dos Sistemas de Saúde Público ou Privado endossado pelo Setor de Saúde;
- XIII – óbito de familiares, em primeiro grau; e
- XIV – casamento civil.

Os casos omissos deverão ser analisados pela Diretoria de Ensino, ou equivalente do *campus*, com apoio da Equipe Pedagógica e demais profissionais de apoio ao discente.

De acordo com a Resolução, compete à Coordenação de Ensino/Curso/Área/Polo ou equivalente, após a análise, autorizar ou não, a avaliação de segunda chamada, ouvido o docente da disciplina, no prazo de 72 (setenta e duas) horas, considerando os dias úteis, após a solicitação do discente.

Caso autorizada, caberá ao docente da disciplina agendar a data e horário da avaliação de segunda chamada, de acordo com os conteúdos ministrados, a elaboração e a aplicação da avaliação da aprendizagem, no prazo máximo de 08 (oito) dias úteis contados a partir do deferimento da solicitação.

8.4 PROMOÇÃO NOS CURSOS TÉCNICOS DE NÍVEL MÉDIO NA FORMA SUBSEQUENTE

Além do que já fora mencionado sobre avaliações no IFAM, há algumas especificidades nos Cursos Técnicos de Nível Médio na FormasSubsequente. Seguem:

- Ao discente que não comparecer à avaliação deverá ser registrada a nota 0,0 (zero).
- A nota final de cada componente curricular/disciplina será a média aritmética obtida na(s) etapa(s) /semestre(s).

Para efeito de promoção e retenção, serão aplicados os critérios abaixo especificados, por componente curricular/disciplina:

I – o discente que obtiver, no mínimo, Média da Disciplina (MD) igual ou superior a 6,0 (seis) e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária do componente curricular/disciplina, oferecido no semestre letivo, será considerado promovido.

II - o discente dos Cursos Técnicos de Nível Médio na Forma Subsequente que obtiver Média da Disciplina (MD) no intervalo $2,0 = MD < 6,0$ e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária do componente curricular/disciplina, oferecidos no semestre letivo, terá assegurado o direito de realizar o Exame Final nos mesmos.

III - o discente que obtiver Média da Disciplina (MD) $< 2,0$ e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária do componente curricular/disciplina, oferecido no semestre letivo, estará retido por nota nos mesmos.

IV – será submetido ao Conselho de Classe Final o discente que obtiver Média Final da Disciplina (MFD) no intervalo $4,0 \leq MFD < 5,0$ e com frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária do componente curricular/disciplina, oferecido no semestre letivo.

VII – o discente que obtiver Média Final da Disciplina (MFD) $\geq 5,0$ nas disciplinas em que realizou o Exame Final e com frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária do componente curricular/disciplina, oferecido no semestre letivo, será considerado promovido.

VIII – após o Conselho de Classe Final, o discente que permanecer com Média Final da Disciplina (MFD) $< 5,0$ e com frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária do componente

curricular/disciplina oferecido no cada semestre letivo, será considerado retido por nota.

IX – o discente que obtiver Média da Disciplina (MD) $\geq 6,0$ e frequência inferior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária do componente curricular/disciplina, oferecido no semestre letivo, será considerado retido por falta.

O Conselho de Classe Final atribuirá, se julgar pertinente, Média Final da Disciplina (MFD) igual a 5,0 (cinco) à componente curricular/disciplina, para a promoção do discente.

Para efeito de cálculo da Média da Disciplina (MD), bem como da Média Final da Disciplina (MFD) serão consideradas, respectivamente, as seguintes expressões:

$$MD = \frac{\sum NA}{N} \geq 6,0$$

Onde:

MD = Média da Disciplina;

NA = Notas das Avaliações;

N = Número de Avaliações.

$$MFD = \frac{MD + EF}{2} \geq 5,0$$

Onde:

MFD = Média Final da Disciplina;

MD = Média da Disciplina;

EF = Exame Final.

8.5 REVISÃO DA AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

O discente que discordar dos resultados obtidos nos instrumentos de aferição da aprendizagem poderá requerer revisão dos procedimentos avaliativos do componente curricular/disciplina.

O pedido de revisão deverá ser realizado, via protocolo, à Diretoria de Ensino, ou equivalente do campus, especificando quais itens ou questões deverão ser submetidos à reavaliação, com suas respectivas justificativas, no prazo de 72 (setenta e duas) horas, considerando os dias úteis, após a divulgação do resultado da avaliação.

Cabe à Diretoria de Ensino, ou equivalente, do *campus*, com apoio do Coordenador de Ensino/Curso/Área/Polo, quando houver, dar ciência ao docente da disciplina para emissão de parecer.

Caso o docente seja contrário à revisão do instrumento avaliativo, cabe à Diretoria de Ensino, ou equivalente do *campus*, designar uma comissão composta por 02 (dois) docentes do curso ou área e 01 (um/uma) Pedagogo (a), quando houver, para deliberação sobre o assunto no prazo máximo de 72 (setenta e duas) horas a partir da manifestação docente, considerando os dias úteis.

9 CERTIFICADOS E DIPLOMAS

Conforme a Resolução CNE/CEB Nº 6 de 20 de setembro de 2012, a certificação profissional abrange a avaliação do itinerário profissional e de vida do estudante, visando ao seu aproveitamento para prosseguimento de estudos ou reconhecimento para fins de certificação para exercício profissional, de estudos não formais, e experiência no trabalho, bem como de orientação para continuidade de estudos, segundos itinerários formativos coerentes com os históricos profissionais dos cidadãos, para valorização da experiência extraescolar.

O discente receberá o diploma de Técnico de Nível Médio em Venda pelo IFAM, após a integralização de todos os componentes curriculares estabelecidos neste Projeto Pedagógico de Curso, integralização do Estágio Profissional Supervisionado ou Projeto de Conclusão de Curso Técnico - PCCT e a integralização das Atividades Complementares.

A solicitação de emissão do diploma deverá ser protocolada no *campus* pelo discente e/ou responsável legal, e todas as normativas para emissão do diploma seguirão a Organização Didático-Acadêmica do IFAM, e pela regulamentação própria a ser definida pela Pró-Reitoria de Ensino, apreciada pelo Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão e aprovada pelo Conselho Superior do IFAM.

10 BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

10.1 BIBLIOTECA

A Biblioteca do IFAM Campus Tefé tem por finalidade promover o acesso a materiais bibliográficos e audiovisuais, contribuindo para a geração da informação e constituindo-se no órgão que atua diretamente no apoio às atividades do ensino, pesquisa e extensão. Ela está aberta à comunidade em geral, para consulta local e para estudantes do IFAM, bem como permite o empréstimo de obras.

O espaço presta serviços aos pesquisadores e professores da comunidade, elaborando levantamentos bibliográficos e outros. A Biblioteca encontra-se provisoriamente no prédio da Escola Luzivaldo. O sistema de empréstimo utiliza códigos do livro onde o aluno possui o código de acesso para empréstimos e renovação. A Biblioteca atende aos cursos técnicos de nível médio integrado na área de Administração, Informática e Agropecuária, além dos cursos na forma subsequente de Administração, Informática, Secretariado, Agroecologia, Floresta. Além do curso Técnico em Orientação Comunitária.

Na biblioteca do IFAM *campus* Tefé atuam 01 bibliotecária e 02 auxiliares, completando a atividade em 03 turnos para atender as demandas do Integrado e Subsequente da Instituição. São considerados usuários da biblioteca: discentes do IFAM, servidores do IFAM, outros funcionários vinculados ao IFAM e comunidade externa (Regulamento interno das bibliotecas do IFAM (Resolução n. 46 CONSUP/IFAM DE 13 de julho de 2015).

Em sua estrutura física e informacional, a biblioteca possui espaço climatizado, 10 computadores com internet, sendo 03 para equipe de trabalho, 07 para os usuários; 03 cabines para estudos individuais e 01 mesa redonda para atividades coletivas, cada qual com suas respectivas cadeiras. Possui acervo bibliográfico com aproximadamente 2.130 livros e periódicos voltados para as áreas dos cursos da instituição. O acesso aos livros e periódicos é

restrito, podendo somente o bibliotecário e auxiliares de biblioteca manipular para devidas consultas e empréstimos aos usuários.

A Biblioteca possui um sistema de acesso no site gnuteca.ifam.edu.br que o aluno poderá acessar aos trabalhos de conclusão de cursos técnicos, assim como monografias, teses e Dissertações do IFAM/Campus-Tefé quando este disponibilizar para a comunidade acadêmica.

O IFAM *Campus* Tefé mantém uma política de gestão participativa para definição de seu Plano de Desenvolvimento Institucional e Plano de Desenvolvimento Anual, incluindo a aquisição de material bibliográfico, para sua Biblioteca. A indicação do material a ser adquirido é feita pelos professores do Curso. O acervo deverá ser enriquecido tanto em número de exemplares como de títulos para atender às necessidades dos Cursos, visando atingir a excelência nas avaliações da Portaria Normativa 40/2007, consolidada em 29 de dezembro de 2010, bem como as normas internas do IFAM (Resolução No. 46 CONSUP/IFAM, de 13 de julho de 2015; Regimento do sistema integrados de Bibliotecas – Resolução No. 31 CONSUP/IFAM, de 23 de junho de 2017.

Das bibliografias compostas no PPC do Curso técnico de vendas, temos 10 títulos das bibliografias básicas e 11 títulos das complementares, contamos ainda com 32 bibliografias que podem vir a corresponder ao PPC do Curso Técnico de Vendas. O *campus* não dispõem de videoteca com acervo áudio-visual, mas todas as mídias (de posse dos professores) podem ser executadas por meio de televisores, datashows, caixa de som, notebookes e computadores disponibilizados pelo Departamento de Ensino para a apresentação das aulas. Ante a insuficiência de acervo voltado ao curso, a comissão de formulação deste PPC fará o levantamento da necessidade bibliográfica para aquisição dentro do período de até um ano.

10.2 INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

As instalações do *campus* Tefé estão distribuídas em dois locais: O Departamento de Ensino, Pesquisa e Extensão (DEPE) funciona provisoriamente na Escola Municipal Luzivaldo, localizada à Rua João Stéfano, nº 625 - Bairro São José; a Direção Geral (DG) e Departamento Administrativo

e de Patrimônio(DAP) funcionam provisoriamente no endereço Rua Getúlio Vargas, nº 154 Bairro: Centro. Para este Plano será apresentado apenas a estrutura e equipamentos do DEPE que possui relação direta com a oferta do curso de Vendas.

O DEPE dispõe de dois laboratórios de informática com capacidade para 24 alunos em cada um. Os computadores estão interligados à rede de internet com velocidade atual de 10/100 MB e operam com o sistema Windows 10 Pro e Pacote Office . Os estudantes possuem acesso aos laboratórios em horário de aulas previstas na matriz curricular e também nos horários vagos do dia, em geral no período matutino.

Os laboratórios não dispõem de programas específicos para a formação do Técnico em Vendas, mas a comissão de elaboração do PPC do curso incluirá na proposta de ajuste de material pendente para aquisição no prazo de até um ano, assim como os livros.

A manutenção e apoio técnico aos laboratórios é feita por profissionais da Coordenação de Gestão de Tecnologia da Informação (CGTI), composta por dois profissionais Técnico de Informática de nível médio. Os recursos para manutenção do laboratório são oriundos do Plano de Metas do *Campus*.

Quadro 7: Instalações do DEPE

Nº	Ambiente/estrutura	Qtde
01	Salas de aula	8
02	Laboratório de Informática	2
03	Banheiro Masculino	2
04	Banheiro feminino	2
05	Banheiro PNE	1
06	Departamento de Ensino, Pesquisa e Extensão	1
07	Sala de professores	1
08	Coordenação de Assistência ao Aluno	1
09	Coordenação de Gestão da Tecnologia de Informação	1
10	Biblioteca	1
11	Cozinha	1

12	Setor de saúde	1
13	Área de convivência	1
14	Cozinha	1

Quadro 8: Equipamentos básicos do DEPE

Nº	Equipamentos	Qtde
01	Computador	27
02	Notebook	7
03	Impressora multiuso	4
04	Armário para professor com 8 compartimentos	9
05	Tablet	8
06	Caixa de som	9
07	Datashow	10
08	Microfone	4
09	Tevisor	2

11 PERFIL DO CORPO DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO

11.1 CORPO DOCENTE

O *campus* possui profissionais docentes com formação em áreas variadas que possibilitam a implementação do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente. O quadro 9 apresenta o corpo docente que compõe o curso.

Quadro 9: Corpo Docente

Professor de	Nome do Servidor	Formação Acadêmica	Regime de Trabalho
Comunicação e Linguagem	Ariomar Oliveira Cunha	Licenciatura em Letras/Língua Portuguesa	40h DE
Inglês Instrumental	Francisco Rosa da Rocha	Licenciatura em Letras/Inglês; Especialização em Ensino da Língua Inglesa	40h DE
Administração de Vendas	Remo Lima Cunha	Bacharel em Administração; Mestrado em Engenharia da Produção	40h DE
Matemática Financeira	Elson Alves Moura	Licentura em Matemática; Especialização em Ensino de Matemática	40h DE
Ética e Cidadania	Ricardo Alexandro de Santana	Licenciatura Plena em Ciências Sociais; Mestre em Sociologia	40h DE
Metodologia da	Daniele Farias	Bacharel em	40h DE

Pesquisa e Elaboração de Projetos	Gaia	Secretariado Executivo; Especialização em Gestão de Pessoas	
Introdução à Economia	Marcelo de Lima Ribeiro	Bacharel Contabilidade; Mestrado em Contabilidade	40h DE
Contabilidade de Custos	Marcelo de Lima Ribeiro	Bacharel Contabilidade; Mestrado em Contabilidade	40h DE
Marketing	Raimundo Gonçalves de Araújo	Bacharel em Administração	40h DE
Atendimento ao Cliente	Daniele Farias Gaia	Bacharel em Secretariado Executivo; Especialização em Gestão de Pessoas	40h DE
Técnicas de Venda e Negociação	Remo Lima Cunha	Bacharel em Administração; Mestrado em Engenharia da Produção	40h DE
Tópicos Especiais de Informática	Gabriel Pinheiro Compto	Licenciatura em Informática; Mestrado em Educação	40h DE
Visual Merchandising	Raimundo Gonçalves de Araújo	Bacharel em Administração;	40h DE
Matemática Elementar e Estatística	Elson Alves Moura	Licentura em Matemática; Especialização em Ensino de Matemática	40h DE
Empreendedorismo	Raimundo Gonçalves de Araújo	Bacharel em Administração	40h DE

Ambiente, Saúde e Segurança	David Oliveira da Silva	Bacharel em engenharia de Pesca; Mestrado em Ciências Pesqueiras	40h DE
Estratégias de Compras e Vendas	Remo Lima Cunha	Bacharel em Administração; Mestrado em Engenharia da Produção	40h DE
Direito do Consumidor	Marcelo de Lima Ribeiro	Bacharel Contabilidade; Mestrado em Contabilidade	40h DE
Logística	Remo Lima Cunha	Bacharel em Administração; Mestrado em Engenharia da Produção	40h DE
Gestão com Pessoas e Equipes	Daniele Farias Gaia	Bacharel em Secretariado Executivo; Especialização em Gestão de Pessoas	40h DE

11.2 CORPO TÉCNICO ADMINISTRATIVO

O *campus* também conta com servidores técnicos administrativos em educação e pessoal terceirizado que colaboram nas rotinas administrativas, bem como de serviços gerais. O quadro 10 apresenta o corpo técnico administrativo que compõe o curso.

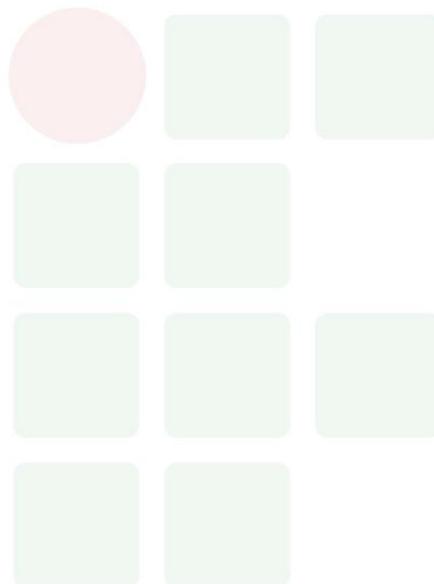
Quadro 10: Corpo Técnico Administrativo

Cargo/Função	Nome do Servidor	Formação Acadêmica	Regime de Trabalho
Assistente de Aluno	Antônia Saraiva Araújo	Licenciatura em Letras	40h

Pedagogo	Oziel de Sá Dantas	Licenciatura em Pedagogia	40h
Técnico em Assuntos Educacionais	Celma Dantas de Sousa	Licenciatura em Pedagogia; Especialização em Psicopedagogia	40h
Bibliotecária	Priscilla Correia Carvalho	Bacharel em Biblioteconomia; Especialização em Biblioteca e Sala de Leitura	40h
Auxiliar de Biblioteca	Alfrans da Mata Batalha	Ensino médio	40h
Assistente Social	Francisco Ripardo Maia	Bacharel em Assistência Social	40h
Psicólogo	Marcos Eduardo Oliveira da Silva	Bacharel em Psicologia; Especialização em Gestão Regionalizada do SUS	40h
Técnico em Informática	Goldema Francisco da Silva Oliveira	Técnico em Tecnologia da Informação; Tecnólogo em Análise e Desenvolvimento de Sistema	40h
Enfermeira	Eudiane Parente Mendes	Bacharel em Enfermagem	40h
Técnico em Enfermagem	Sebastião Luciano Nogueira	Técnico em enfermagem	40h
Nutricionista	Renata Gomes da Silva	Bacharel em	40h

		Nutrição; Especialização em Gestão da Segurança dos Alimentos; Mestrado em Educação	
--	--	---	--

SUBSEQUENTE



12 REFERÊNCIAS

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Senado, 1988. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 10 abr. 2018.

_____. Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, dezembro de 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9394.htm>. Acesso em dezembro de 2015.

_____. CONSELHO NACIONAL DE EDUCAÇÃO. CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA. **Resolução Nº 01/2000** - Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação de Jovens e Adultos.

_____. **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 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, e dá outras providências. Brasília/DF: 2004.

_____. Ministério da Educação. Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio**. Documento Base. Brasília, 2007.

_____. Lei nº 11.788/2008. Dispõe sobre o estágio de estudantes. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 2008.

_____. **Lei nº 11.892 de 29 de dezembro de 2008**. Institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, cria os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia, e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/l11892.htm. Acesso em 30 de janeiro de 2017.

_____. Resolução CNE/CEB nº 6, de 20 de setembro de 2012. Define Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio. Brasília-DF, 2012.

_____. CONSELHO NACIONAL DE EDUCAÇÃO. CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA. **Resolução Nº 06/2012** - Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio.

_____. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação. Parecer de homologação das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio. Parecer nº 11 de 09 de maio de 2013.

_____. Catálogo Nacional dos Cursos Técnicos. MEC/SETEC/DPEPT. 3ª edição. Brasília-DF, 2014.

CONSELHO NACIONAL DAS INSTITUIÇÕES DA REDE FEDERAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL, CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA. Documento Base para a promoção da formação integral, fortalecimento do ensino médio integrado e implementação do currículo no âmbito das Instituições da Rede EPCT, conforme Lei Federal nº 11892/2008. FDE/CONIF. Brasília, 2016.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia**: saberes necessários à prática educativa. 25ªed. São Paulo, Ed. Paz e Terra, 2002.

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS. Resolução Nº 94 -CONSUP/IFAM, de 23 de dezembro de 2015. Que altera o inteiro teor da Resolução nº 28-CONSUP/IFAM, de 22 de agosto de 2012, que trata do Regulamento da Organização Didático-Acadêmica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM.

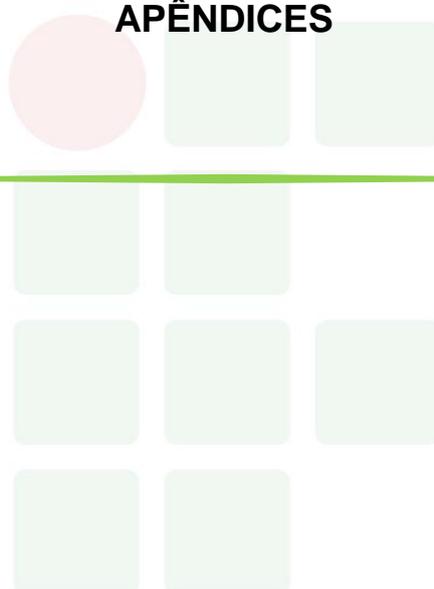
INSTITUTO FEDERAL DO AMAZONAS. Pró-Reitoria de Ensino. Portaria n. 18, de 1 de fevereiro de 2017. Diretrizes Curriculares para Avaliação, Elaboração e/ou Revisão dos Projetos Pedagógicos dos Cursos da Educação Profissional Técnica de Nível Médio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas.

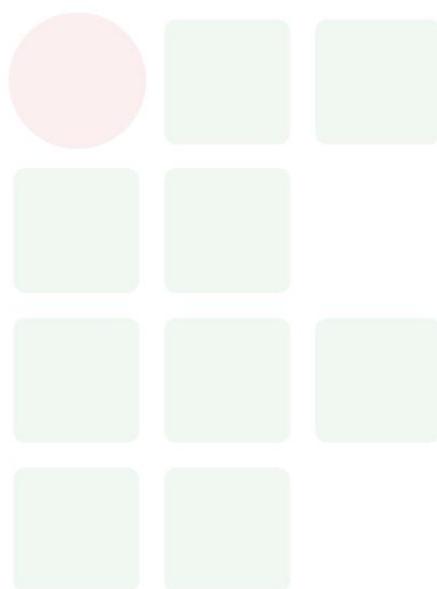
LÜCK, Heloísa. **Pedagogia interdisciplinar**: fundamentos teórico-metodológicos. Petrópolis: Vozes, 1994.

VASCONCELLOS, Celso dos S. Metodologia dialética em sala de aula. In: **Revista de Educação AEC**. Brasília, 1992 (n. 83).

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICES





Apêndice A – Programa de disciplinas

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS							
Curso:	Técnico de Nível Médio em Vendas						
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:			GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	COMUNICAÇÃO E LINGUAGEM						
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:		
I	30	10	-	2	40		
EMENTA							
As modalidades textuais; Problemas técnicos das variantes de linguagem; Polissemia: as várias possibilidades de leitura textual; níveis de leitura: a estrutura textual; Interpretação de textos; Coesão e coerência textual; Recursos gramaticais e disposição das palavras no texto; A originalidade; O estilo do discurso dissertativo de caráter científico: principais Características e expedientes argumentativos; A citação do discurso alheio; As técnicas de estudo e a reprodução do conhecimento; A leitura e a documentação dos estudos: o esquema, o fichamento, o resumo, a resenha crítica; Redação técnico-científica; Correspondências comerciais e oficiais; Relatório administrativo.							
PERFIL PROFISSIONAL							
Profissional com Licenciatura em Letras - Língua Portuguesa ou Pedagogia.							
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO							
Todas as disciplinas a serem cursadas.							
PROGRAMA							
OBJETIVO GERAL:							
Aprimorar os conhecimentos linguísticos e as habilidades de leitura e produção de textos orais e escritos.							
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:							
Ampliar as habilidades de produção e leitura de textos orais e escritos em							

contextos formais de comunicação;

Realizar leitura, análise e produção de diferentes gêneros textuais, atentando para seus aspectos textuais, linguísticos e extratextuais;

Familiarizar-se com os gêneros da esfera profissional e técnico-científica;

Desenvolver os conhecimentos acerca dos gêneros profissionais, técnicos e acadêmicos em termos conceituais, estruturais e pragmático discursivos;

Aplicar a estrutura lógica do pensamento na criação de textos orais e escritos, de acordo com a finalidade e contexto, com linguagem adequada à situação;

Revisar os textos produzidos, usando adequadamente conhecimentos linguísticos, tais como pontuação, concordância, coesão e coerência textuais.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- As modalidades textuais;
- Problemas técnicos das variantes de linguagem;
- Polissemia: as várias possibilidades de leitura textual; níveis de leitura: a estrutura textual;
- Interpretação de textos;
- Coesão e coerência textual;
- Recursos gramaticais e disposição das palavras no texto;
- A originalidade;
- O estilo do discurso dissertativo de caráter científico: principais características e expedientes argumentativos;
- A citação do discurso alheio;
- As técnicas de estudo e a reprodução do conhecimento;
- A leitura e a documentação dos estudos: o esquema, o fichamento, o resumo, a resenha crítica;
- Redação técnico-científica;
- Correspondências comerciais e oficiais;
- O seminário;
- Relatórios Administrativo.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

BELTRÃO, Odacir & BELTRÃO, Maria. Correspondência, linguagem e comunicação. São Paulo: Atlas, 1991.

CUNHA, Celso Ferreira da. Gramática da Língua Portuguesa. Rio de Janeiro:

Mec/FENAME 1976. MARTINS, Dileta Silveira & ZILBERKNOP, Le S. Português Instrumental. Porto Alegre: Sagra, 1993.
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:
TUFANO, Doglas. Estudos de Redação. São Paulo: Moderna, 1980. CHARTIER, R. (org). Práticas de leitura. Tradução: Cristiane Nascimento. São Paulo: Estação Liberdade, 2011. GARCIA, O. M. Comunicação em prosa moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2009. KLEIMAN, A. Texto e leitor: aspectos cognitivos da leitura. 11ª edição. Campinas, SP: Pontes, 2008. MARCUSCHI, L.A. Gêneros textuais: definição e funcionalidade. In: DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. R.; BEZERRA, M. A. (Org.). Gêneros textuais e ensino. 4. ed. Rio de Janeiro: Lucerna, 2005.
ELABORADO POR:
Prof. MSc. Pedro Issa Figueiredo

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	INGLÊS INSTRUMENTAL				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
I	30	10	-	2	40
EMENTA					
Permitir a aquisição por parte dos discentes a habilidade de leitura e interpretação de textos técnico-científicos referentes à área da administração, na língua Inglesa.					

PERFIL PROFISSIONAL
Profissional com licenciatura em Letras – Língua Inglesa.
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO
Comunicação e Linguagem, Marketing Empreendedorismo, Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Projetos.
PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Capacitar o aluno a utilizar ferramentas para a leitura e interpretação de textos técnico-científicos referentes à área da administração, na língua Inglesa.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
Adquirir vocabulário concernente a sua área de estudo; Reconhecer abreviações e expressões idiomáticas relacionadas à área de gestão; Compreender estruturas básicas das orações de língua inglesa; Construir frases, parágrafos e textos, em inglês, utilizando as estruturas gramaticais adequadas; Efetuar traduções de textos relacionados a área, do inglês para o português.
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<ul style="list-style-type: none"> - Intencionalidade dos textos; - Adequação da linguagem oral em situações de comunicação, conforme as instâncias de uso da linguagem; - Diferenças léxicas, sintáticas e discursivas que caracterizam a fala formal e informal; - Compreensão do texto de maneira global e não fragmentada; - Contato com diversos gêneros textuais; - Entendimento do aluno sobre o funcionamento dos elementos lingüísticos\gramaticais do texto; - Importância dos elementos coesivos e marcadores de discurso; - Trabalho com o texto visando provocar análise, reflexão, transformação; - Adequação o conhecimento adquirido a norma padrão; - Clareza na exposição de idéias; - Utilização dos recursos coesivos.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:
MARQUES, Amadeu. On Stage: Ensino Médio, São Paulo. Ática, 2010. MARINOTTO, Demostene. Reading on Info Tech – Inglês Instrumental- São Paulo: Novatec, 2003. MUNHOZ, Rosangela. Inglês Instrumental e Estratégias de Leitura. UTFPR, 2004.
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:
DAVIES, Bem P. Inglês em 50 aulas: O Guia definitivo para você aprender Inglês. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2017. LONGMAN. Dicionário Longman Escolar para Estudantes Brasileiros. Português-Inglês/Inglês-Português com CD-Rom. 2ª Edição: Atualizado com as novas regras de Ortografia. Pearson Brasil, 2008. MARTINEZ, Ron. Como Dizer Tudo em Inglês. Rio de Janeiro: LTC, 2015. THOMPSON, Marco A. da S. Inglês Instrumental: Estratégias de Leitura Para Informática e Internet. São Paulo: Érica, 2016. WOODS, Geraldine. Exercícios de Gramática Inglesa para Leigos. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.
ELABORADO POR:
Prof. MSc. Pedro Issa Figueiredo e Prof. MSc. Delsinei Vieira da Costa

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em Vendas				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	Administração de Vendas				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
I	30	10	-	2	40
EMENTA					
Marketing e vendas. Organização de vendas. Determinação de quotas e					

potencial de vendas. Planejamento de vendas. Gestão da carteira de clientes. Vendas e distribuição. Controle de vendas. Concepções de vendas consultivas. Customer Relationship Management. Responsabilidade do vendedor no pós-venda. Integração entre a teoria e a vivência da prática profissional.
PERFIL PROFISSIONAL
Profissional com graduação em Administração, Marketing.
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO
Empreendedorismo, Marketing, Logística.
PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Apresentar a contextualização das formas de gestão e organizações de vendas, compreender como se formaram os modelos próprios de relacionamento entre a empresa e o cliente.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
<ul style="list-style-type: none"> - Introduzir o contexto atual dos processos de vendas; - Apresentar as técnicas gerenciais para o desenvolvimento das vendas; - Fomentar o interesse pela área de vendas nas organizações.
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<p>Marketing e vendas</p> <p>Organização de vendas</p> <p>Determinação de quotas e potencial de vendas</p> <p>Gestão da carteira de clientes</p> <p>Vendas e distribuição</p> <p>Controle de vendas</p> <p>Concepções de vendas consultivas</p> <p>Customer Relationship Management</p> <p>Responsabilidade do vendedor no pós-venda</p> <p>Integração entre a teoria e a vivência da prática profissional.</p>
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:
HILLMANN, R. Administração de Vendas: varejo e serviços. Curitiba:

InterSaberes, 2013. LAS CASAS; A. L. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2005. NEVES, M. F.; CASTRO, L. T. Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2005.
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:
COBRA, M.; TEJON, J. L. Gestão de Vendas: os 21 segredos do sucesso. Editora Saraiva, 2007. COBRA, M. Administração de marketing no Brasil. Editora Campus, 2008. MICHAELSON, G. A. S. T. Estratégias de Vendas. Editora Makron Books, 2005. SZULCSEWSKI, C. J.; MEGIDO, J. L. T. Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição. São Paulo: Atlas, 2002. TEIXEIRA, E. A; TOMANINI, C.; MEINBERG, J. L.; PEIXOTO, L. C. Gestão de Vendas. Editora FGV, 2004. THULL, J. Gestão de Vendas Complexas. Editora Saraiva, 2007.
ELABORADO POR:
Prof. Ferdinando Marcos Batista Barata

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	MATEMÁTICA FINANCEIRA				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
I	30	10	-	2	40
EMENTA					
Estudos das porcentagens. Juros Simples. Desconto Simples. Juros Compostos. Desconto Composto. Capitalização e amortização.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Matemática, Contabilidade, Gestão Financeira.					

ÁREAS DE INTEGRAÇÃO
Matemática e Estatística Aplicada, Contabilidade, Economia.
PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Possibilitar conhecimentos dos conceitos, contextos, aplicações e técnicas para identificação dos problemas e apresentação das soluções, levando o profissional em formação a processos de discussões e reflexões sobre a necessidade de compreender as diversas aplicações da matemática nas práticas comerciais financeiros das empresas.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
<ul style="list-style-type: none"> - Apresentar os conceitos, contextos e aplicações da matemática financeira e sua importância para os negócios das organizações comerciais; - Destacar como o ambiente econômico influencia e é influenciado pela situação comercial e financeira das organizações; - Aplicar, nas práticas comerciais locais, os saberes construídos, demonstrando situações reais, de modo a possibilitar e estimular as tomadas de decisões no campo da atuação profissional.
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estudos das porcentagens <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Contextos e aplicações; 1.2. Elementos de cálculo percentual; 1.3. Taxa unitária 1.4. Operações sobre mercadorias; 1.5. Lucro sobre compra e vendas; 1.5. Prejuízo sobre compra e vendas; 1.6. Taxas sucessivas 1.7. Aplicações propostas. 2. Juros Simples <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Contextos e aplicações 2.2. Taxa e período; 2.3. Montante; 2.4. Tabela de contagem de dias 2.5 Aplicações propostas.

3. Desconto Simples

3.1. Contextos e aplicações;

3.2. Desconto comercial;

3.3. Desconto racional

3.4. Taxa de juro efetiva

3.5. Aplicações propostas

4. Juros Compostos

4.1. Conceito, contextos e aplicações;

4.2. Cálculo do montante;

4.3. Semelhanças e diferenças em relação aos Juros simples

4.4. Cálculo de juros compostos

4.5. Aplicações propostas.

5. Desconto Composto

5.1. Conceito, contextos e aplicações

5.2. Valor atual;

5.3. Capitais diferidos;

5.4. Aplicações propostas.

6. Capitalização e amortização

6.1. Contextos e aplicações;

6.2. Capitalização composta;

6.3. Renda imediata (a_0 ;

6.4. Renda antecipada (a);

6.5. Amortização composta;

6.6. Renda imediata (b);

6.7. Renda Antecipada (b);

6.8 Renda diferida;

6.8. Exercícios e aplicações propostas.

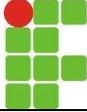
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DANTE, Luiz Roberto. Matemática Contextos e aplicações / Luiz Roberto Dante. – 2. ed. v. 3. São Paulo: Ática, 2013.

IEZZE, Gelson; DOLCE, Osvaldo; Machado, Antônio. Matemática e Realidade. São Paulo Atual, 2013.

IEZZI, Gelson; HAZZAN, Samuel; DEGENSZAJN, Davi. Fundamentos de

Matemática Elementar 11: matemática comercial, matemática financeira, estatística descritiva. – 2. ed. – São Paulo: Atual, 2013.
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:
ASSAF NETO, Alexandre. Curso de Administração Financeira. São Paulo: Atlas, 2009.
CHIAVENATO, Idalberto. Administração financeira: uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Campus, 2005.
GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira: essencial. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.
LOGEN, Adilson. Matemática: Curso Prático. 1. Ed. Bolsa Nacional do Livro. Curitiba – PR. 2010.
MORI, Iracema; ONAGA, Dulce Satiko. Matemática ideias e desafios. 16. São Paulo: Saraiva, 2011.
ELABORADO POR:
Prof. MSc. Francisco Leugênio Gomes

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS 					
Curso:	Técnico de Nível Médio em Vendas				
Forma:	Integrada	Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios		
Disciplina:	ÉTICA E CIDADANIA				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Anual:
I	30	10	-	2	40
EMENTA					
Desmistificando ética. Códigos de conduta profissional; O papel social da empresa; O conceito de Balanço Social; Cidadania, Papel do cidadão na sociedade moderna.					

PERFIL PROFISSIONAL
Licenciatura em Filosofia, Sociologia ou Pós-graduação na área.
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO
Administração de Vendas; Gestão de Pessoas; Empreendedorismo.
PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Capacitar o aluno, por meio de uma visão abrangente e integrada de gestão de negócios para pequenas e médias empresas analisando a dinâmica do ambiente de negócios utilizando-se de recursos comportamentais, princípios éticos e valores sociais no comércio, indústria ou nos serviços.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
Auxiliar o aluno no desenvolvimento de suas habilidades de comunicação, no relacionamento profissional e social; Refletir sobre os princípios éticos; Conhecer os valores sociais indicadores do caráter profissional; Fazer reflexões sobre o comportamento no ambiente de trabalho.
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
ÉTICA A existência ética Senso moral Consciência moral Juízo de fato e juízo de valor Ética e violência Os constituintes do campo ético O agente moral Os valores ou os fins éticos e os meios morais A ética Ética ou filosofia moral Sócrates, o incansável perguntador Aristóteles e práxis Deliberação e decisão

O legado dos filósofos gregos
O cristianismo: interioridade e dever
A ideia de intenção
Natureza humana e dever
Duas visões modernas do dever
A ética de Espinosa
Da servidão passional a liberdade afetiva
Bom e mal
Uma concepção contemporânea da virtude
Razão, desejo e vontade
Convergências entre as duas concepções
Vontade e desejo
Ética das emoções e do desejo
Racionalismo humanista
Ética e psicanálise
Rigor do superego

A liberdade
A liberdade como problema
A liberdade como questão filosófica
Três grandes concepções filosófica da liberdade
As concepções de Aristóteles e de Sartre
A concepção que usa necessidade e liberdade
A liberdade como possibilidade objetiva
Vida e morte

AS CIÊNCIAS
Atitude científica
O senso comum
Nossas opiniões cotidianas
Características do senso comum
A Atitude científica: Características gerais
A investigação científica

A ciência na história
As três principais concepções de ciência
Diferença entre ciência antiga e a clássica ou moderna
As mudanças científicas
Desmentindo a evolução e o processo científico
Rupturas epistemológicas
Revoluções científicas
Classificação das ciências
As ciências humanas
São possíveis ciências humanas
O humano como objeto de investigação
Fenomenologia, estruturalismo e marxismo
A contribuição da fenomenologia
A contribuição do estruturalismo
A contribuição do marxismo
Os campos de estudo das ciências humanas

A POLÍTICA
O início da vida política
A invenção da política: O surgimento da cidade
Os principais traços da invenção da política
O significado da invenção da política
Uma terceira forma de organização
Sociedades contrárias ao comércio e ao estado
Finalidade da vida política
A posição dos sofistas
A posição de Platão
A posição de Aristóteles
Romanos: a construção do príncipe
Virtudes principescas
O poder teológico-político: o cristianismo
A herança hebraica e romana

A instituição eclesiástica
O poder eclesiástico
As teorias teológico-políticas
Conflitos entre papa, imperador e reis
Os dois corpos do rei

As filosofias políticas
O ideal republicano
Antes de O Príncipe
A revolução de Maquiavel
O príncipe virtuoso
A ideia de soberania
O mundo desordenado
Indivíduos e conflitos
Do indivíduo a sociedade civil
O estado de natureza
O pacto ou contrato social e o estado civil
O jusnaturalismo
O estado
A teoria liberal
A burguesia e propriedade e privada
O Estado liberal
Liberalismo e o fim do antigo regime
A cidadania liberal
A ideia de revolução
As revoluções burguesas
Comparando liberalismo e movimento revolucionários
As revoluções sociais

A questão democrática
A sociedade democrática
A criação de direitos
Ampliando a participação

Traços da democracia

Os obstáculos à democracia

Dirigentes e executantes

Dificuldades para a democracia no Brasil

Clientelistas, vanguardistas e populistas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

1. ABBAGNANO, Nicola, Dicionário de filosofia tradução da 1 edição brasileira coordenada e revista por Alfredo Bosoi; revisão da tradução dos novos textos Ivone Castilho Benedetti – 4 ed. – São Paulo: martns Fontes, 2000.

2. ARANHA, Maria Lúcia de Arruda. Filosofando: Introdução à filosofia/ Maria lucia de Arruda Aranha, Maria Helena Pires Martins-4ed. – São Paulo: Moderna, 2009.

3. ARANTES, Paulo Eduardo et al. A filosofia e seu ensino. 2 ed. São Paulo: Vozes, 1995. Gallo, Silvio; Kohan, Walter Omar (Org.). Filosofia no ensino médio. Petrópolis: Vozes, 2000.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

1. CHAUI, Marilena. Convite à filosofia, Ática, 2005.

CHAUI, Marilena. Iniciação à Filosofia, Ática, 2014.

KANT, Immanuel, Critica da Razão Pura; tradução, notas, e posfácio: Alex Martins. São Paulo: Martin Claret, 2003.

MESSA, A. F.; PAGAN, M. Ética Profissional. São Paulo: Atlas, 2010.

PASSOS, Elizete. Ética nas organizações. 1. ed., São Paulo: Atlas, 2007.

ELABORADO POR:

Comissão do Processo de Harmonização das Matrizes.

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	METODOLOGIA DA PESQUISA E ELABORAÇÃO DE PROJETOS				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
I	30	10	-	2	40
EMENTA					
Importância da elaboração de relatórios e projetos; Elementos e etapas na elaboração de relatórios e projetos; Cálculo do tempo e custos na elaboração de projetos; Normas da ABNT; Redação Científica.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Letras – Língua Portuguesa, Pedagogia.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Todas as áreas do curso.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Desenvolver conhecimentos acerca dos procedimentos metodológicos para elaboração de relatórios e projetos, buscando fundamentação nos guias da Associação Brasileira de Normas Técnicas.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
<ul style="list-style-type: none"> - Desenvolver técnicas de sublinhagem, seleção e leitura de textos relevantes; - Proporcionar ao discentes habilidades na elaboração de trabalhos acadêmicos; - Desenvolver atitudes e hábitos comportamentais para os diferentes contextos de comunicação e interação social necessários ao desempenho profissional; 					

SUBSEQUENTE

- Entender as estruturas e os procedimentos para a elaboração de um projeto;
- Desenvolver conhecimentos acerca das estruturas e procedimentos para a elaboração de um relatório;
- Selecionar e estruturar referências bibliográficas, bem como suas disposições no “corpo” de um trabalho escrito;
- Analisar pontos específicos da ABNT;
- Construir habilidades para desenvolver o PCCT – Projeto de Conclusão de Curso Técnico.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

O ato de estudar.

Estudo;

Os três pilares da Educação: Ensino, Pesquisa e Extensão.

Conhecimento

Conceitos e definições

Tipos de conhecimentos

Metodologia do Trabalho Científico

Conceitos e definições

Tipos de pesquisa

Modalidades de pesquisa

Métodos científicos

Princípios e Fases da Metodologia do Trabalho Científico.

As Normas da ABNT.

Trabalhos acadêmicos

6.1 Trabalhos de síntese;

6.2 Seminários;

6.3 Resenha;

6.4 Artigo científico;

6.5 Comunicação científica;

6.6 Pôster.

7. Elaboração de um trabalho científico.

7.1 As fases da elaboração de um projeto;

7.2. As fases da elaboração de um relatórios;

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Metodologia Científica. 6ª edição. São Paulo: Atlas, 2011.

MOTTA-ROTH, Desirée; HENDGES, Grandela H. Produção textual na Universidade. São Paulo: Parábola Editorial, 2010.

SEVERINO, A. J. Metodologia do Trabalho Científico. 23ª edição. São Paulo: Cortez. 2007.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

GRESSLER, L. A. Introdução à Pesquisa–projetos e relatórios. 3ª edição. São Paulo: Loyola. 2007.

GIL,A.C. Como elaborar projetos de pesquisa. 5ª edição. São Paulo: Atlas. 2010.

SAMPIERI, Roberto H. Metodologia de Pesquisa 5ª edição. São Paulo: Penso. 2015.

LEÃO, Lourdes Meireles. Metodologia do Estudo e Pesquisa – facilitando a vida dos estudantes professores e pesquisadores. 1ª edição. Petrópolis: Vozes. 2017.

PEREIRA, José Matias. Manual de Metodologia da Pesquisa Científica. 4ª edição. São Paulo: Atlas. 2016.

ELABORADO POR:

Comissão do Processo de Harmonização das Matrizes.

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS							
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS						
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS				
Disciplina:	INTRODUÇÃO À ECONOMIA						
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:		
I	30	10	-	2	40		
EMENTA							
Introdução ao Estudo da Economia; Evolução do Pensamento Econômico; Macro e Micro Economia; Oferta; Demanda; Elasticidade e Economia Brasileira.							
PERFIL PROFISSIONAL							
Profissional com graduação em Ciências Econômicas, Ciências Contábeis, Gestão Financeira, Administração.							
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO							
Contabilidade, Administração, Marketing e Ciências Sociais correlatas.							
PROGRAMA							
OBJETIVO GERAL:							
A disciplina tem por objetivo propiciar aos discentes a familiarização com as noções básicas da teoria econômica, despertando-lhes o interesse por suas aplicações nas mais variadas esferas de atuação, bem como fornecer-lhes um instrumental capaz de facilitar a absorção e interpretação de aspectos políticos e sociais e dos movimentos relativos ao Mercado.							
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:							
Habilitar profissionais para exercício de atividades econômicas com fulcro numa visão pluralista e crítica, fundamentada no estudo das grandes correntes do pensamento econômico. Capacitar os discentes do curso técnico em Administração à desenvolver, analisar e acompanhar planos, projeções e programas na sua área em níveis micro e macroeconômico, e ainda participar de perícias e avaliações,							

arbitramento e auditoria no aspecto técnico-econômico-financeiros.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Introdução ao estudo da economia.

Problemas básicos de um sistema econômico;
Necessidades do ser humano – Lei da Escassez;
Definição de economia;
Relação da economia com as demais ciências;
Dez princípios da economia;

Evolução do pensamento econômico.

A economia na antiguidade;

Mercantilismo;

Liberalismo econômico;

A escola fisiocrata;

A escola clássica;

Pensamento liberal e reações;

A teoria marginalista;

O Keynesianismo;

Demanda.

Principais variáveis determinantes da demanda;

Deslocamento da curva e ao longo da curva de demanda;

Oferta.

Principais variáveis determinantes da oferta;

Deslocamento da curva e ao longo da curva de oferta;

Elasticidade.

Elasticidade-preço; Elasticidade renda e receita total;

Economia Brasileira.

Desenvolvimento e dependência;

As contas nacionais e papel do setor público;

PIB e distribuição da riqueza;
 O papel do mercado interno e da matriz de exportações;
 O Brasil no mercado globalizado;
 Crescimento e déficit ambiental.

7. Estruturas de Mercado

7.1 Concorrência Perfeita, Monopólio, Concorrência Monopolística, Oligopólio.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

KRUGMAN, PAUL / WELLS, ROBIN. INTRODUÇÃO À ECONOMIA. TRADUÇÃO DA 3ª EDIÇÃO. RIO DE JANEIRO: CAMPUS, 2015.

MANKIW, N. GREGORY. INTRODUÇÃO À ECONOMIA - TRADUÇÃO DA 6ª EDIÇÃO NORTE-AMERICANA. SÃO PAULO: CENGAGE LEARNING, 2014.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. / GARCIA, Manuel Enriquez. Fundamentos de economia - 5. ed. - São Paulo : Saraiva, 2014

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

GUJARATI, Damodar N. Econometria básica. 3. Ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

PAIVA, CARLOS ÁGUEDO NAGEL. NOÇÕES DE ECONOMIA / CARLOS ÁGUEDO NAGEL PAIVA, ANDRÉ MOREIRA CUNHA. — BRASÍLIA: FUNDAÇÃO ALEXANDRE DE GUSMÃO, 2008.

SAMUELSON, Paul A. NORDHAUS, William D. Economia. Tradução: Elsa Fontainha, Jorge Pires Gomes; revisão técnica: Emílio Hiroshi Matsumura. – 19. Ed. – Porto Alegre: AMGH, 2012.

VON MISES, LUDWIG. A MENTALIDADE ANTICAPITALISTA / LUDWIG VON MISES. - SÃO PAULO : VIDE EDITORIAL, 2015.

ROSSETI, José Paschoal. Introdução à economia. 20.ed. – 7. Reimpr. – São Paulo: Atlas, 2010.

ELABORADO POR:

Prof. Esp. Clênio Ferreira de Farias

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS						 INSTITUTO FEDERAL AMAZONAS
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS					
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:		GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	CONTABILIDADE DE CUSTOS					
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:	
II	30	10	-	2	40	
EMENTA						
Introdução e Conceitos básicos; Patrimônio e suas equações básicas; Contas; Escrituração. Custos: Terminologias, Classificação, Componentes, Acumulação, Departamentalização, Métodos de Custeio e Formação do Preço de Venda.						
PERFIL PROFISSIONAL						
Profissional com graduação em Ciências Contábeis, Ciências Econômicas, Gestão Financeira.						
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO						
Introdução à Economia, Matemática Financeira, Direito do Consumidor, Empreendedorismo.						
PROGRAMA						
OBJETIVO GERAL:						
Conhecer aspectos históricos que originaram a Contabilidade e sua vertente de custos; Entender a importância da Contabilidade no contexto econômico; compreender os métodos de reconhecimento de ativo, passivo e patrimônio líquido; levantar dados financeiros para a tomada de decisão econômica; compreender as nomenclaturas, classificações, componentes, acumulação dos custos e a formação dos preços de venda e sua aplicação.						
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:						
Capacitar o aluno ao entendimento básico da contabilidade, informando-lhe as técnicas, regulamentos, demonstrativos contábeis que apresentam às						

informações levantadas no processo contábil das organizações;
Aplicar as principais ferramentas utilizadas no processo contábil.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Introdução e conceitos básicos

1.1 – Conceitos, Objeto, Objetivo, usuários e Campo de aplicação da Contabilidade.

2. Patrimônio

2.1 Bens, Direitos e Obrigações; Ativo, Passivo e Patrimônio Líquido.

3. Equação fundamental do patrimônio.

3.1 Situação patrimonial positiva (superavitária).

3.2 Situação patrimonial nula.

3.3 Situação patrimonial Negativa (deficitária).

4. Contas

4.2 Plano de contas.

4.3 Estrutura das contas.

5. Escrituração

5.1 Métodos de escrituração; Livros de escrituração.

5.2 Razonete e Balancete de verificação.

6. Demonstrações contábeis (financeiras)

6.1 Demonstrações Obrigatórias Segundo a Lei 6.404/76

6.2 Demonstrações Obrigatórias Segundo a Lei 10.406/2002 (Art. 1.020).

7 Introdução a contabilidade de custos.

7.1 Finalidades e terminologias da contabilidade de custos.

8 Classificação e nomenclatura dos custos.

8.1 custos diretos e indiretos, fixos e variáveis.

9 Componentes do custo.

9.1. Materiais e Mão-de-Obra; CIFs (Custos Indiretos de Fabricação).

10 Esquema básico de contabilidade de custos.

10.1. Custo de produção do período; Produtos acabados e semiacabados; Equivalente de produção.

11 Sistemas de acumulação.

11.1. Produção por processo; Produção por ordem.

12 Departamentalização.

12.1. O que é departamento; Cálculo por departamentalização.

13 Métodos de custeio.

13.1. Custeio variável; Custeio por absorção.

14 Formação de preço de venda.

14.1. Objetivos do preço de venda e sua importância; Fatores influentes na formação do preço de venda.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

CREPALDI, Silvio Aparecido. Curso básico de contabilidade de custos. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos - Livro-texto - 10ª Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, OSNI MOURA. CONTABILIDADE DE CUSTOS. 4ª ED. SÃO PAULO: SARAIVA, 2015.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

FERREIRA, Ricardo José. Contabilidade de custos - 10ª ed. – Rio de Janeiro: Ferreira, 2016.

IUDÍCIBUS, Sérgio de / MARTINS, Eliseu / KANITZ, Stephen Charles. Contabilidade introdutória - livro texto. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

<p>IUDICIBUS, Sérgio de. Teoria da contabilidade. ed. São Paulo: Atlas, 2015.</p> <p>LORENTZ, Francisco. Contabilidade e análise de custos: uma abordagem prática e objetiva. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2015.</p> <p>MARION, José Carlos. Contabilidade básica - livro texto. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 2015.</p>
<p>ELABORADO POR:</p>
<p>Prof. Esp. Clênio Ferreira de Farias</p>

<p>INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS</p>					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	MARKETING				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
II	30	10		2	40
<p>EMENTA</p> <p>Conceitos de Marketing. Concorrência e clientes. Composto mercadológico. Necessidades, desejos e demandas. Ofertas ao mercado. Canais de marketing. Tipos de marketing. Comportamento do consumidor. O processo de decisão de compra. Valor e satisfação para o cliente. Fidelidade e retenção. Pesquisa mercadológica. Segmentação, seleção de mercado-alvo e posicionamento. Estratégias de Marketing e Plano de Marketing.</p>					
<p>PERFIL PROFISSIONAL</p> <p>Profissional com graduação em Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda.</p>					
<p>ÁREAS DE INTEGRAÇÃO</p> <p>Visual Merchandising, Empreendedorismo, Técnicas de Venda, Gestão de Pessoas.</p>					

PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Capacitar os discentes para o processo de planejamento e implementação de estratégias de marketing, contribuindo para a vantagem competitiva das organizações.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
<ul style="list-style-type: none"> -Compreender os conceitos do composto de marketing; -Conhecer as ferramentas de marketing e sua aplicabilidade na gestão das organizações; -Compreender os fatores que influenciam o comportamento do cliente/consumidor para formulação e contextualização das estratégias mercadológicas; -Aproveitar oportunidades e restringir ameaças do ambiente de marketing; -Identificar segmentos de mercado e definir públicos-alvo; e -Construir e manter o posicionamento mercadológico estratégico da empresa.
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<p>UNIDADE I</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceitos de Marketing - Fundamentos do Marketing - Tipos de Marketing - Marketing, concorrência e clientes - Composto mercadológico - O papel do marketing nas organizações e na sociedade <p>UNIDADE II</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entendimento do mercado e das necessidades dos clientes - Pesquisa Mercadológica - Necessidades, desejos e demandas - Tipos de demandas - Ofertas ao mercado - Orientações organizacionais como relação ao mercado - Comportamento do consumidor

- Fontes de informação do consumidor
- O processo de decisão de compra
- Valor e satisfação para o cliente
- Fidelidade e retenção

UNIDADE III

- Segmentação, seleção de mercado-alvo e posicionamento
- Estratégias de ciclo de vida dos produtos
- Influência na determinação do preço do produto
- Canais de distribuição
- Propaganda e relações públicas

UNIDADE IV

- Matriz SWOT
- Estratégias de Marketing
- Plano de Marketing

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

KOTLER, Philip. Administração de Marketing. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

KOTLER, Philip; KOTLER, Milton. Marketing de Crescimento: Estratégias para Conquistar Mercados. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

LAS CASAS, Alexandre Luizzi. Administração de Marketing: conceito, planejamento e aplicações à realidade brasileira. 1º ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

CAMPOMAR, Marcos Cortez; IKEDA, Ana Akemi. O Planejamento de Marketing e a Confecção de Planos – Dos conceitos a um novo modelo. São Paulo: Saraiva, 2006

GRACIOSO, Francisco. Marketing Estratégico: Planejamento Estratégico Orientado Para o Mercado. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

HOOLEY, Grahon J. et al. Estratégia de Marketing e Posicionamento Competitivo. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

<p>KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. Marketing 4.0 – do Tradicional ao Digital. Rio de Janeiro: Sextante, 2017.</p> <p>ZEITHAML, Valarie A.; BITNER, Mary Jo; GREMLER, Dwayne D. Marketing de Serviços: a empresa com foco no cliente. Porto Alegre: Bookman, 2011.</p>
<p>ELABORADO POR:</p>
<p>Prof^a. Esp. Adiny Heimy Muller Cordeiro</p>

<p>INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS</p>					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	ATENDIMENTO AO CLIENTE				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
II	30	10	-	2	40
<p>EMENTA</p> <p>Atendimento ao Cliente. Comunicação. Tipos de atendimento. Cultura Organizacional e Atendimento. Técnicas de Atendimento.</p>					
<p>PERFIL PROFISSIONAL</p> <p>Profissional com graduação em Secretariado Executivo, Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda.</p>					
<p>ÁREAS DE INTEGRAÇÃO</p> <p>Gestão de Pessoas, Marketing, Empreendedorismo.</p>					
<p>PROGRAMA</p>					
<p>OBJETIVO GERAL:</p> <p>Compreender e desenvolver habilidades necessárias à prática qualificada do Atendimento ao Cliente.</p>					
<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>Aprender o que é Atendimento ao cliente;</p> <p>Compreender os conceitos de comunicação verbal e comunicação não-verbal;</p>					

Conhecer os tipos de atendimento;
Estudar a relação cultura organizacional e atendimento;
Desenvolver técnicas de atendimento.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

O que é atendimento ao cliente

Conceitos

Vocabulário

Postura

Comunicação

2.1 Conceito de comunicação

2.2 Tipos de comunicação

2.3 Processo de comunicação: emissor, receptor, código, mensagem e retorno

2.4 Falhas na comunicação

Tipos de atendimento

Telefônico

Virtual

Presencial

Interno

Externo

A relação cultura organizacional e atendimento

4.1 Cultura organizacional

4.2 A influência da cultura organizacional no atendimento ao cliente

4.3 Cultura de excelência atendimento

Técnicas de atendimento telefônico

Uso do telefone

Recebimento de ligações telefônicas

Vocabulário e expressões adequadas

Planejamento de ligações telefônicas

Recepção

Comunicação não verbal

Comunicação verbal

Excelência no atendimento

Técnicas de oratória

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

BERRY, L.L; PARASURAMAN, A; ZEITHAML, V.A. A excelência em serviços- como superar as expectativas e garantir a satisfação completa de seus clientes. Saraiva, 2014.

PORTELA, K. C. A; SCHUMACHER, A.J; BRAUER, K.C. Comunicação Institucional. Curitiba: Editora do Livro Técnico, 2015.

SILVA, Cleide Cristina. Técnicas de secretariado: comunicação verbal e escrita, noções operacionais e comportamento organizacional. 1 ed. São Paulo: Erica, 2015.

VEIGA, Denize Rachel. Guia de secretariado: técnicas e comportamento. 3 ed. rev. e atual. São Paulo: Érica, 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

AMARO, Rolim Adolfo. A magia da palavra: a estratégia do homem que revolucionou o atendimento ao cliente no Brasil. São Paulo: Futura, 2001. 295 p.

MACDONALD, Malcolm. CLIENTES: os verdadeiros donos da empresa - como construir uma organização orientada para o mercado. São Paulo: Futura, 2001. 282 p.

POLITO, Reinaldo. Assim é que se fala: como organizar a fala e transmitir idéias. São Paulo: Saraiva, 2005. 239 p.

ROBINETTE, Scott. Marketing emocional: a maneira Hallmark de ganhar clientes para toda a vida. São Paulo: MAKRON Books, 2002. 242 p.

SCHONBERGER, Richard J. Construindo uma corrente de clientes: unindo as funções organizacionais para criar a empresa de classe universal. São Paulo: Pioneira, 2002.

Brasil, Presidência da República. Manual de redação da presidência da república. 2. Ed. Rev. E atual. Brasília: presidência da república, 2002.
ELABORADO POR:
Prof. Daniele Farias Gaia

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	TÉCNICAS DE VENDA E NEGOCIAÇÃO				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
II	30	10	-	2	40
EMENTA					
A profissão de vendas; Perfil do vendedor; Conhecimentos gerais sobre: (comportamento, relacionamento, rede de relacionamentos, comunicação com o consumidor, Atributos do Produto, Mercado, Empresa, administração do tempo das tarefas de vendas). Clientes e processo de vendas.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Administração, Marketing, Publicidade.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Marketing, Empreendedorismo, Economia, Contabilidade.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Apresentar aos alunos os conhecimentos relacionados ao conceito de técnicas de vendas, acompanhamento de vendas, o papel do vendedor na estrutura organizacional e a aplicabilidade do processo de vendas nas empresas.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
Compreender as técnicas e procedimentos que integram o processo de					

vendas, empresas e mercado.

Entender como se dá as relações de conquista e fidelização dos clientes ao utilizar apresentações de vendas adequadas e convincentes.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

A profissão de vendas;

1.1 Características do vendedor:

Perfil do vendedor;

2.1 Mercado do profissional de vendas;

2.2 Representante comercial;

Conhecimentos gerais sobre:

3.1 Comportamento do consumidor,

3.2 Relacionamento interpessoal;

3.3 Rede de Relacionamentos (Rede de contatos);

Comunicação com o consumidor;

Atributos do Produto,

Mercado;

Empresa,

Administração do tempo das tarefas de vendas

Clientes:

4.1 Prospecção de clientes;

4.2 Atendimento ao cliente;

4.3 Administração de conflitos;

O processo de vendas.

5.1 Etapas do processo de vendas

Negociação

6.1 Conceitos.

6.2 Tipos de Comunicação.

6.3 Expressão Corporal.

6.4 Planejamento da negociação, estratégias de tempo, de poder e de informação, táticas negociais: estruturação.

6.5 Estrutura das apresentações: elaboração do roteiro, introdução, conteúdo e conclusão. Organizando uma apresentação.

6.6 Elementos e barreiras na comunicação e negociação.

6.7 Negociação: instrumento para obtenção de resultados.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

CASTRO, Luciano Thomé, NEVES, Marcos Fava. Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2008.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi, Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados. São Paulo: Atlas, 2009.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2009.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

COBRA, Marcos. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2009.

FUTRELL, Charles M. Vendas-Fundamentos e novas Práticas de Gestão. 2º ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Marketing de Varejo. São Paulo: Atlas, 2006.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi, Administração de Marketing. São Paulo: Atlas, 2005.

MINADEO Roberto. Gestão de Marketing: Fundamentos e aplicações. São Paulo: Atlas, 2008.

ELABORADO POR:

Prof. Ferdinando Marcos Batista Barata

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E
TECNOLOGIA DO AMAZONAS



Curso: Técnico de Nível Médio em VENDAS

Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	Tópicos Especiais de Informática				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
II	30	10	-	2	40
EMENTA					
Introdução à Ciência dos Computadores; Memórias RAM e ROM; Hardware; Periféricos (entrada e saída); Software (básico e aplicativos); Vírus e anti-vírus; Sistema operacional Windows; Word; Excel; Internet; Editor de planilha eletrônica; Utilização de power point para apresentações. Aplicabilidade das ferramentas de informática as necessidades da administração.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação na área de Informática.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Todas as áreas do curso.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Capacitar o aluno a realizar tarefas de edição de textos, manipular planilhas e utilizar as ferramentas de Internet, utilizando microcomputador e os principais softwares existentes no mercado.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
<ul style="list-style-type: none"> - Formar profissionais aptos ao mercado de trabalho; - Desenvolver atividades de utilização de sistemas operacionais, editores de texto, planilhas eletrônicas, Internet; - Utilizar recursos na operação de aplicativos para automação de escritório e Internet. 					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
<p>História E Evolução Dos Computadores</p> <p>Geração dos Computadores.</p> <p>Definição e Origem do Termo Informática</p> <p>Evolução e conceitos fundamentais.</p>					

Tipo De Computadores

Desktop;

Notebook / Laptop;

Servidores / Mainframes;

PC / Mac;

Novas tendências tecnológicas

Esquema Básico do Elemento Software

Conceito de Sistema Operacionais;

Esquema básico do elemento humano.

Sistema Operacional Windows 7

Área de trabalho;

Inserir pastas e ícones;

Ícone do Computador / Pastas do Sistema (Perfil do Usuário);

Conhecendo Bloco de Notas, WordPad e Paint;

Teclas de atalho;

Painel de controle;

Windows Explorer;

Windows Média Player.

Microsoft Office Word 2010

Visão geral do Word;

Faixa ribbon;

Abrir e fechar o Word;

Guias de opções;

Criar um Documento Novo (Digitação);

Salvar um texto;

Visualizar um documento;

Selecionando no Word;

Formatar texto;

Layout de página (Normas da ABNT / Cabeçalho e Rodapé);

Alinhamento, espaçamento e parágrafos;

Tabelas;
Figuras e letreiros digitais.

Microsoft Excel 2010

Introdução;
Guias de planilha;
Movimentação na planilha;
Salvando e abrindo arquivos;
Operadores e funções;
Formatação de células;
Formatação condicional;
Auto preenchimento das células;
Inserção de linhas e colunas;
Máximo, Mínimo, Média
Função SE, E e OU;
Gráficos;
Impressão, cabeçalho e rodapé.

Microsoft Office Powerpoint 2010

Visão geral do Powerpoint. Guias de opções, Criar um Documento Novo (Slides);
Salvar um slide, Visualizar um slide, Formatar de slide, Manipulação de slide;
Inserção de conteúdo no slide, Animações, Transições de slides;
Apresentação, Impressão de slides

Internet

Conceito de Internet, WWW, URL, Link;
Email, Redes Sociais;
Navegadores, Uso de Internet, Buscadores Web.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

MANZANO, André Luiz; MANZAZNO, Maria Izabel. ESTUDO DIRIGIDO DE WORD 2000. São Paulo: Érica, 1999.

MANZANO, André Luiz; MANZAZNO, José Augusto. ESTUDO DIRIGIDO DE EXCEL 2000. São Paulo: Érica, 1999.

VELLOSO, Fernando de Castro, Informática Básica Conceitos, 7ª Ed. Revisada e atualizada - Rio de Janeiro, Campus, 2003.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

CAMARGO, Lisalba. Entendendo de Informática. 3. ed. São Paulo: Camargo. 2002.

JESUS, Pedro Filip C, Manual Prático Microsoft Excel 2007 – Edição 2008, versão digital.

QUADRA Rosemery E RAMOS Leandro, Word 2007 – Processador de Texto, versão digital.

FUSTINONI, Diógenes Ferreira Reis. Informática básica para o ensino técnico profissionalizante. Brasília/DF: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Brasília, 2012.

MARÇULA, Macedo; BENINI FILHO, Pio Armando. Informática: conceitos e aplicações. São Paulo: Érica. 2010.

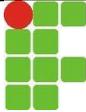
ELABORADO POR:

Comissão do Processo de Harmonização das Matrizes.

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	VISUAL MERCHANDISING				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
II	30	10	-	2	40
EMENTA					
Técnicas de merchandising utilizadas no ponto de venda para influenciar o comportamento de compra do consumidor. Ações promocionais dentro do ponto de venda. Impacto visual. Plano de merchandising dentro do layout de					

loja. Experiência de compra como fator decisivo na escolha do consumidor.
PERFIL PROFISSIONAL
Profissional com graduação em Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda.
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO
Gestão de Pessoas, Marketing, Empreendedorismo.
PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Conhecer os elementos que compõem o planejamento do merchandising, visando aplicar técnicas para atrair mais interessados e influenciar o comportamento de compra do consumidor.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
<p>Analisar a importância do impacto visual e exibição de produtos no processo de compra;</p> <p>Conhecer as principais técnicas de merchandising utilizadas;</p> <p>Compreender o papel do atendimento e experiência de compra e sua influência no processo de escolha do consumidor.</p>
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<p>Técnicas de merchandising utilizadas no ponto de venda para influenciar o comportamento de compra do consumidor.</p> <p>Ações promocionais dentro do ponto de venda.</p> <p>Estabelecimento entre o uso do ponto de venda como mídia e sua comercialização.</p> <p>Impacto visual</p> <p>Vitrinismo</p> <p>Gôndolas</p> <p>Facing</p> <p>visual merchandising</p> <p>exposição</p> <p>disposição e exibição de produtos</p>

<p>Plano de merchandising dentro do layout de loja.</p> <p>Experiência de compra como fator decisivo na escolha do consumidor</p> <p>Atendimento como principal ponto de venda</p>
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:
<p>BLESSA, Regina. Merchandising no Ponto de Vendas. São Paulo: Atlas, 2011.</p> <p>FERRACCIU, João DE Simoni Soderi. Marketing Promocional. São Paulo: Pearson, 2007.</p> <p>PANCRÁZIO, Paulino Da San. Promoção de vendas. São Paulo: Futura 2000.</p>
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:
<p>SHIMP, Terence A. Propaganda e promoção: aspectos complementares da comunicação integrada de marketing. 5. ed. Porto Alegre: Bookmam, 2002.</p> <p>SIMONI, Joao de. Promoção de vendas. São Paulo: Makron, 2002.</p> <p>YANAZE, Mitsuru Higuchi. Gestão de Marketing e Comunicação. São Paulo: Saraiva, 2007.</p> <p>ZENONE, Luiz Claudio e BUAIRIDE, Ana Maria Ramos. Marketing da Promoção e Merchandising. São Paulo: Thomson, 2005.</p> <p>DEMETRESCU, Sylvia Vitruas e Exposições. Arte e Técnica do Visual Merchandising; Sao Paulo: Érica, 2014.</p>
ELABORADO POR:
Prof. Esp. Tarcísio Roberto Cavalcante da Silva

<p>INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS</p>		 <p>INSTITUTO FEDERAL AMAZONAS</p>	
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS		
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS

Disciplina:	MATEMÁTICA ELEMENTAR E ESTATÍSTICA				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
II	30	10	-	2	40
EMENTA					
Operações como números Racionais (Q) e irracionais (I). Potenciação e Radiciação. Razão Proporção. Porcentagem. Noções básicas de Estatística descritiva e Estatística aplicada à área comercial.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com licenciatura em Matemática ou graduação em Estatística.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Matemática Financeira, Contabilidade, Economia, Empreendedorismo.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Preparar o aluno no sentido de utilizar os conhecimentos obtidos no processo de ensino-aprendizagem, para: raciocinar, analisar e utilizar conhecimentos matemáticos fundamentais e estatísticos no campo profissional e na integração dos diferentes componentes curriculares, procurando desenvolver a capacidade de abstração, contextualização e condições de prosseguir no curso.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
Revisar tópicos selecionados de matemática elementar; Fundamentar saberes matemáticos e/ou estatísticos para os contextos e aplicação no ciclo profissional, possibilitando a integração com outros componentes e a continuidade da formação do discente. Reconhecer as diversas funções dos itens estudados, aplicando-os em situações problemas que envolvem a modelagem matemática; Resolver problemas do campo comercial, relacionando-os com itens da matemática elementar e de estatística básica.					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
1. Operações como números Racionais (Q) e irracionais (I) 1.1. Números primos, múltiplos e divisores, MMC e MDC; 1.2. Simplificação de expressões numéricas com o uso da calculadora;					

- 1.3. Fração de um número, frações equivalentes, comparação de frações;
- 1.4. Adição, subtração, multiplicação e divisão de fração;
- 1.5. Frações decimais;
- 1.6. Operações com números expressos na notação decimal;
- 1.7. Contextos e aplicações propostas
2. Potenciação e Radiciação
 - 2.1. Propriedades das potencias
 - 2.2. Propriedades dos radicais
 - 2.3. Contextos e aplicações propostas
3. Razão Proporção
 - 3.1. A ideia de razão;
 - 3.2. A ideia de proporção;
 - 3.3. Grandezas diretamente e inversamente proporcional.
 - 3.4. Regra de Três: simples e Composta;
 - 3.5. Contextos e aplicações propostas;
4. Porcentagem
 - 4.1. A ideia inicial e cálculo de porcentagem
 - 4.2. Contextos e aplicações.
5. Noções básicas de Estatística descritiva e Estatística aplicada à área comercial
 - 5.1. Termos de uma pesquisa estatística;
 - 5.2. Representações gráficas;
 - 5.3. Medidas de tendência central;
 - 5.4. Medidas de Dispersão;
 - 5.5. Contextos e aplicações propostas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

- DANTE, Luiz Roberto. Matemática Contextos e aplicações / Luiz Roberto Dante. – 2. ed. v. 3. São Paulo: Ática, 2013.
- IEZZE, Gelson; DOLCE, Osvaldo; Machado, Antônio. Matemática e Realidade. São Paulo Autal, 2013.
- IEZZI, Gelson [et. al.] Matemática: Ciência e Aplicação: Ensino Médio, Volume 1 / 9. ed. – São Paulo: saraiva, 2016.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

IEZZI, Gelson; HAZZAN, Samuel; DEGENSZAJN, Davi. Fundamentos de Matemática Elementar 11: matemática comercial, matemática financeira, estatística descritiva. – 2. ed. – São Paulo: Atual, 2013.

LOGEN, Adilson. Matemática: Curso Prático. 1. Ed. Bolsa Nacional do Livro. Curitiba – PR. 2010.

MACCARINI, Justina Motter. Matemática; Ilustrações Circus Projetos Criativos, Divanzir Padilha – Curitiba: Ed. Positivo; 2009.

MAGALHÃES, Antônio Raimundo Chagas. Administração financeira. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 2005.

ROSS, Stephen A. Princípios de administração financeira. São Paulo: Atlas, 2009.

ELABORADO POR:

Prof. MSc. Francisco Leugênio Gomes

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	EMPREENDEDORISMO				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
III	30	10	-	2	40
EMENTA					
Perfil do empreendedor, habilidades e qualidades do empreendedor. Enfoque comportamental: modelos mentais, sucesso pessoal, avaliação de riscos. Missão da Organização, Visão, objetivos, metas, planos, informações, perseverança, qualidade e eficiência. conceitos e definições. A importância do Empreendedorismo para uma sociedade. A identificação das oportunidades de negócios. Conceitos e definições sobre crises e oportunidades. Técnicas de identificação de oportunidades. Os recursos da					

Tecnologia da Informação na criação de novos negócios. Ferramentas e Planilhas na elaboração do Plano de Negócios. Empreendedorismo na era do Comércio Eletrônico. Elaboração do Plano de Negócio ou Estudo de Viabilidade Econômica. Conceitos e definições. A estrutura do Plano de Negócio ou Estudo de Viabilidade Econômica: Plano de Marketing; O Plano Financeiro; O Plano de Produção e Plano Jurídico.
PERFIL PROFISSIONAL
Profissional com graduação em Administração, Marketing, Ciências Contábeis, Ciências Econômicas.
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO
Marketing, Gestão de Pessoas.
PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Compreender os conceitos relativos ao empreendedorismo, identificando oportunidades de negócios, de forma a desenvolver o potencial visionário.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
<p>Conceituar empreendedorismo;</p> <p>Caracterizar os tipos de empreendedor e de negócios;</p> <p>Desenvolver sua criatividade;</p> <p>Criar uma ideia para um negócio próprio;</p> <p>Realizar análises financeiras e de mercado.</p> <p>Elaborar um plano de negócios ou Estudo de Viabilidade Econômica.</p>
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<p>Unidade 1</p> <p>Empreendedorismo: conceitos e definições</p> <p>Unidade 2</p> <p>O Perfil e as características dos empreendedores</p> <p>Unidade 3</p> <p>As habilidades e competências necessárias aos empreendedores e a importância do empreendedorismo para uma sociedade.</p>

Unidade 4

A Identificação das oportunidades de negócios; Conceitos e definições sobre crise e oportunidades; Técnicas de Identificar oportunidades.

Unidade 5

Os Recursos da Tecnologia da Informação na criação de novos negócios; Os softwares disponíveis no mercado no auxílio à criação de novas empresas; Ferramentas e Planilhas na Elaboração do Plano de Negócio ou Estudo de Viabilidade Econômica.

Unidade 6

Conceitos e definições do Plano de Negócios; A importância do Plano de Negócio; A estrutura do Plano de Negócio; O Plano de Marketing; O Plano Financeiro; O Plano e Produção e Jurídico.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 4ª ed. Barueri: Manole, 2012.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo corporativo. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 5ª ed. Rio de Janeiro: Empreende/LTC, 2014.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

DOLABELA, F.A Oficina do Empreendedor. São Paulo: Cultura Editores, 2001.

BERNARDI, L. A. Manual de Empreendedorismo e Gestão – Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas. São Paulo: Atlas. 2003.

MALHEIROS, R. C. C.; FERDA, L. A.; CUNHA, C. J. C. Viagem ao mundo do Empreendedorismo. 2ª ed. Florianópolis: IEA, 2005.

DOLABELA, F. O segredo de Luisa. São Paulo: Sextante, 2008.

BUSINESSWEEK. Empreendedorismo: as regras do jogo. São Paulo: Nobel, 2008.

ELABORADO POR:

Comissão do Processo de Harmonização das Matrizes.

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO
AMAZONAS

Curso:	Técnico de Nível Médio em vendas				
Forma:	Integrada	Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios		
Disciplina:	AMBIENTE, SAÚDE E SEGURANÇA				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Anual:
III	30	10	-	2	40

EMENTA

Histórico de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho; conceito de acidente de trabalho; conceitos de perigos e riscos (distinção); responsabilidade civil pelo acidente; legislação básica preventiva de segurança do trabalho; organismos normativos; Noções de Legislação aplicada a prevenção de acidentes de trabalho (Normas Regulamentadoras, Legislação do Ministério do Trabalho); análise e comunicação do acidente de trabalho; custo total dos acidentes

Técnicas de Inspeção de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho;

Documentações Legais relacionadas à SMS: Programas de Prevenção (PPRA, PCMAT e PCMSO), CAT, ASO; Prevenção de doenças ocupacionais; Plano de Gerenciamento de Resíduos (PGR); Sistema de Gestão Ambiental: Legislação Ambiental, Aspectos, Impactos, perigos, emergências ambientais.

PERFIL PROFISSIONAL

Bacharelado em Administração ou áreas afins; Engenheiros.

ÁREAS DE INTEGRAÇÃO

Segurança do Trabalho, Higiene no Trabalho, Saúde do Trabalhador, Meio Ambiente.

PROGRAMA
OBJETIVO GERAL
Interpretar, Acompanhar e Gerenciar as questões pertinentes à segurança, meio ambiente e saúde concernente ao Profissional Técnico em Administração.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
<p>Conhecer, identificar e avaliar os Perigos e Riscos (causas) bem como as suas consequências (impactos) no ambiente de trabalho (Levantamento de Perigos e Riscos);</p> <p>Conhecer e utilizar as técnicas (Ferramentas) de análise e investigação de Perigos e Riscos com ênfase na área de Administração (HAZOP, APR. ETC...);</p> <p>Compreender a concepção sobre os problemas de Saúde Ocupacional e como o profissional poderá atuar diretamente na promoção, preservação e recuperação da segurança do trabalhador durante suas atividades laborais;</p> <p>Identificar a Legislação pertinente a SMS (Legislação Ambiental, Normas Regulamentadora, Portarias CONAMA, ANVISA, MTE);</p> <p>Conhecer os programas preventivistas destinados às questões de SMS (PPRA, PCMAT, PCMSO, CIPA, SESMT);</p> <p>Interpretar e acompanhar indicadores e classificação de acidentes do trabalho, bem como os impactos relacionados ao Meio Ambiente;</p>
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<p>Histórico de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho</p> <p>conceito de acidente de trabalho;</p> <p>2.1. distinção entre acidente e incidente de trabalho;</p> <p>Acidentes de trabalho</p> <p>2.2. Tipos de acidentes de trabalho</p> <p>2.3. Causas dos acidentes</p> <p>a) falta de equipamentos de segurança:</p> <p>b) recusa do trabalhador em usar o epi:</p> <p>c) imprudência, imperícia ou negligência do trabalhador</p> <p>d) defeito nos equipamentos e máquinas com os quais se trabalha:30</p> <p>e) falta de profissionais especializados em segurança e medicina</p> <p>f) acidentes de trânsito</p> <p>g) força maior, caso fortuito:</p>

h) álcool, tabagismo e tóxicos:

2.4 - Efeitos do acidente sobre o homem

2.5 A situação previdenciária e legal do acidentado

2.6. Classificação dos Acidentes (Típico e atípico);

Conceitos de perigos e riscos (distinção);

Noções de levantamento de perigos e riscos (apr, hazop etc...);

Processo de levantamento dos perigos e riscos;

Análise e interpretação dos perigos e riscos;

Gestão de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho aplicada à administração (planilhas de levantamentos de perigos e riscos);

Cálculo do hher (homens horas exposto ao risco);

Responsabilidade civil e criminal para as questões de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho;

Aplicação de medidas mitigadoras ou minimizadoras para amenização dos riscos (gerenciamento de riscos);

Responsabilidade civil pelo acidente;

Legislação básica preventiva de segurança do trabalho

Tipos de normas técnicas:

Estruturas das norma;

Normas Regulamentadoras;

Programas de Prevenção de Acidentes (CIPA);

Setores relacionados à prevenção de acidentes (CIPA, SESMT);

Noções de Legislação aplicada a prevenção de acidentes de trabalho (Normas Regulamentadoras, Legislação do Ministério do Trabalho);

Análise e comunicação do acidente de trabalho

Comunicação de acidentes:

Ficha de análise

Relatório do acidente de trabalho

Ficha analítica e quadro estatístico

Cadastros de acidentes

Avaliação dos resultados:

Coeficientes de frequência (cf):

Custo total dos acidentes

9,1, Prevenção de incêndios

Causas dos incêndios

Como apagar um incêndio

Classes de fogo

Dispositivos de combate a incêndios:

Sistema de alarme:

Estatística aplicada a acidentes de trabalho (sem afastamento e com afastamento);

Técnicas de Inspeção de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho;

Planos de Contingências para questões de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho (PAE, PEL etc...);

Documentações Legais relacionadas à SMS: Programas de Prevenção (PPRA, PCMAT e PCMSO), CAT, ASO;

Prevenção de doenças ocupacionais;

Plano de Gerenciamento de Resíduos (PGR);

Sistema de Gestão Ambiental: Legislação Ambiental, Aspectos, Impactos, perigos, emergências ambientais;

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ARAUJO, Giovanni Moraes de. Normas Regulamentadoras Comentadas. Rio de Janeiro. 5 ed. Gerenciamento Verde Editora, V. 1. 2005;

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 14.280. Acidentes – Cadastro e Classificação. Segurança do Trabalho – CEFET/RJ – Guia de Curso – 18;

MIRVAN, Editora. Responsabilidade civil – Acidentes do Trabalho.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

SCRIVANO, C. N.; OLIVEIRA, E. R.; LISBÔA, J. C. F.; CARNEIRO, M. C. C. C.; JUNIOR, M.C.; GORSKI, R. Coleção Viver, Aprender: Ciências da Natureza e Matemática - Ensino Médio. V. único. 1ed. São Paulo. Global, 2013.

FONSECA, M. R. M. Química (Ensino Médio). 1 ed. São Paulo: Ática, 2013.

MAHAN, B. M.; MYERS, R. J. Química um Curso Universitário. Trad.Kaiti Araki et al.4 ed. São Paulo:Edgard Blucher,1995.

ATKINS, Peter W.; JONES, Loretta. Princípios de Química: questionando a vida moderna o meio ambiente. 3 ed. Guanabara Koogan, 2006.

McMURRY, J., Química Orgânica vol. 1 e vol. 2. Editora CENGAGE Learning. Tradução da 6ª Edição Norte Americana, 2008.

ELABORADO POR:

Prof. José Luciano Rodrigues Alves Neto

Prof. Raimundo Gonçalves de Araújo

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E
TECNOLOGIA DO AMAZONAS



Curso:	Técnico de Nível Médio em VENDAS				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	ESTRATÉGIAS DE COMPRAS E VENDAS				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
III	30	10	-	2	40

EMENTA

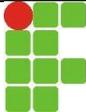
Escopo e objetivo de compras; Aspecto estratégico das compras; Estrutura e organização de compras; Evolução e desenvolvimento das compras; Análise de preços; Tomada de decisão sobre fonte de suprimentos; Aspectos da negociação; Decisões entre fabricar e comprar; Pessoal de compras; Entendendo a atividade de vendas; Organização da atividade de vendas.

PERFIL PROFISSIONAL

Profissional com graduação em Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda.

ÁREAS DE INTEGRAÇÃO
Gestão de Pessoas, Marketing, Empreendedorismo.
PROGRAMA
OBJETIVO GERAL:
Identificar e formular estratégias de planejamento e execução de compra e venda, mantendo a unidade da equipe e dos diversos setores relacionados, de forma a obter resultados positivos consistentes nas negociações.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
Identificar os fundamentos e objetivos das atividades de compra e venda; Compreender os aspectos da negociação e da tomada de decisões relacionadas às operações de compra e venda; Desenvolver a compreensão sobre o processo de organização da atividade de vendas, incluindo as tarefas de gerenciamento, a supervisão, o planejamento, a organização da equipe, o treinamento, entre outras.
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<p>Escopo e objetivo de compras</p> <p>Aspecto estratégico das compras</p> <p>Estrutura e organização de compras</p> <p>Evolução e desenvolvimento das compras</p> <p>Análise de preços</p> <p>Tomada de decisão sobre fonte de suprimentos</p> <p>Aspectos da negociação</p> <p>Decisões entre fabricar e comprar</p> <p>Pessoal de compras</p> <p>Entendendo a atividade de vendas</p> <p>Estratégias de vendas e plano de vendas</p> <p>Organização da força de vendas</p> <p>Organização da atividade de vendas</p> <p>Gerenciamento</p> <p>Supervisão e o vendedor</p> <p>Planejamento de vendas</p> <p>Organização do território de vendas</p>

<p>Formação da equipe de vendas</p> <p>Estabelecimento de quotas de vendas</p> <p>A remuneração da força de vendas</p> <p>Treinamento de vendas</p> <p>Vendas e Distribuição</p> <p>Venda pessoal, Controle, Análise</p> <p>Avaliação</p>
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:
<p>BAILY, Peter; JONES, David; et al. Compras: Princípios e Administração. São Paulo: Atlas, 2000.</p> <p>LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas.8.ed. São Paulo: Atlas, 2005.</p> <p>CHIAVENATO, Idalberto. Administração de vendas: uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.</p>
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:
<p>COBRA, Marcos. Administração de Vendas. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1994.</p> <p>FUTRELL, Charles M. Vendas-Fundamentos e novas Práticas de Gestão. 2º ed. São Paulo: Saraiva, 2015.</p> <p>ROCHA, Angela da; Christensen, CARL. Marketing: teoria e prática no Brasil. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.</p> <p>ALVAREZ, Francisco J.S.M. Gestão eficaz da equipe de vendas: venda mais adequada sua equipe aos clientes. São Paulo: Saraiva, 2008.</p> <p>CASTRO, Luciano Thomé e NEVES, Marcos Fara. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. 1ªed. São Paulo: Atlas, 2012.</p>
ELABORADO POR:
Prof. Esp. Tarcísio Roberto Cavalcante da Silva

<p>INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS</p>		 <p>INSTITUTO FEDERAL AMAZONAS</p>
Curso:	Técnico de Nível Médio em Vendas	

Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
DISCIPLINA:	DIREITO DO CONSUMIDOR				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
III	30	10	-	2	40
EMENTA					
Noções de Direito Empresarial. Direito do Consumidor.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Administração, Ciências Contábeis, Direito.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Gestão de Pessoas, Empreendedorismo, Contabilidade, Economia, Marketing.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Proporcionar aos discentes uma visão prática-reflexiva das relações de cunho empresarial dentro do contexto brasileiro, tendo como base a empresa e o consumidor.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
<p>Conhecer os conceitos básicos de direito do consumidor.</p> <p>Conhecer o funcionamento e normas referentes ao empresário, às empresas e à organização da atividade econômica empresarial.</p> <p>Interpretar e aplicar a legislação relacionadas às relações de consumo;</p> <p>Atuar licitamente no ramo empresarial de acordo com a legislação brasileira aplicada.</p>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Noções de Direito empresarial <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Contextualização histórica do Direito empresarial 1.2. Princípios do Direito Empresarial 1.3. Empresa 1.4. Empresário 2. Direito do Consumidor <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Sociedade do consumo 2.2. Conceito de consumidor e fornecedor 					

- 2.3. Princípios norteadores das relações de consumo
- 2.4. A Constituição Federal e a Defesa do Consumidor
- 2.5. Direitos e Garantias Fundamentais;
- 2.6. Sistema nacional de defesa do consumidor
- 2.7. Esferas de competências
- 2.8. Órgãos de defesa do consumidor
- 2.9. Prazos para Reclamar a Reparação de Danos
- 2.10. Produtos e Serviços Duráveis e Não Duráveis
- 2.11. Relação de consumo
- 2.12. Proteção contra publicidade abusiva
- 2.13. Proteção contratual
- 2.14. Indenização e Facilitação da Defesa Judicial
- 2.15. Formas de cobranças de dívidas
- 2.16. Proteção ao Consumidor.

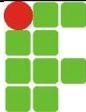
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

- FÜHRER Maximilianus Cláudio Américo; FÜHRER, Maximiliano Roberto Ernesto. Resumo de Direito Comercial (Empresarial). 45. ed. São Paulo: Editora Malheiros, 2015
- JR. PENANTE, Francisco. Direito Empresarial. 3. ed. São Paulo: Resumos para Concursos, 2018.
- BENJAMIN, Antonio Herman v.; Marques, Cláudia Lima; Bessa, Leonardo Roscoe. Manual de Direito do Consumidor, 5ª Ed., Revista dos Tribunais, 2012.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

- GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. Direito de Empresa – Comentários aos arts. 966 a 1.195 do Código Civil. São Paulo: RT, 2014.
- FILOMENO, José Geraldo Brito. Manual de direitos do consumidor. 11. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2012.
- MARTINS, Sérgio Pinto. Instituições de direito público e privado. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

NUNES, Rizzatto. Comentários ao código de defesa do consumidor. 7. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo, SP: Saraiva, 2013.
BITTAR, Carlos Alberto. Direitos do consumidor: código de defesa do consumidor. 7. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro, RJ: Forense, 2011.
ELABORADO POR:
Prof. Romário Rodrigues Belém

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS		 INSTITUTO FEDERAL AMAZONAS			
Curso:	Técnico de Nível Médio em vendas				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	LOGÍSTICA				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
III	30	10	-	2	40
EMENTA					
Logística: pressupostos e trajetória histórica. Planejamento da logística. Cadeia de Suprimentos e valor ao cliente. Decisões sobre localização e integração. Estratégias de compras. Gestão dos estoques. Embalagem, armazenagem, movimentação e Modais de transporte.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Administração, Engenharia da Produção, Logística.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Matemática e Estatística aplicada, Gestão de Pessoas.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Compreender a importância do controle de estoques e patrimônio, transporte e armazenamento de materiais, apresentando as técnicas de gerenciamento e controle logístico como ferramentas essenciais para o controle e planejamento					

da produção, necessidade de materiais e gestão da produção.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
<ul style="list-style-type: none"> - Demonstrar as principais técnicas de controle de estoque; - Apresentar a importância do gerenciamento de estoques para garantir os produtos aos consumidores/clientes; - Apresentar a importância do sistema logístico para a alimentação de estoques; - Auxiliar na integração entre logística e estoques como ferramentas de fundamental importância para a gestão empresarial.
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
<p>Logística – Pressupostos e trajetória histórica:</p> <p>História da Logística;</p> <p>Conceito de logística;</p> <p>Ciclos de atividades da logística</p> <p>Gestão dos estoques:</p> <p>Tipos de estoques;</p> <p>Custos de estoque;</p> <p>Inventário físico;</p> <p>Acurácia dos controles;</p> <p>Nível de serviço ou de atendimento;</p> <p>Giro de estoques;</p> <p>Embalagem, armazenagem, movimentação e transporte:</p> <p>Embalagem: perspectivas, proteção contra avarias, utilidade e eficiência do manuseio de materiais, integração de canais, materiais alternativos;</p> <p>Armazenagem: funcionalidade e princípios da estocagem, recursos de armazenagem;</p> <p>Movimentação de Materiais: gerenciamento de recursos de armazenagem, manuseio de materiais.</p> <p>Equipamentos de armazenagem e de movimentação de cargas;</p> <p>Transporte: infraestrutura de transporte, gerenciamento de transporte;</p> <p>Modais de Transporte, características, pontos positivos e pontos negativos;</p>

Cadeia de suprimentos e valor ao cliente:

Conceito de cadeia de suprimentos;

Serviço ao Cliente: definição de serviço ao cliente, capacidade de prestação de serviço básico, atendimento de pedido perfeito, serviços com valor agregado;

Área de Compras e seu efeito na Logística Empresarial;

Objetivos Gerais e globais das compras.

Logística Reversa

Conceito;

Legislação no Brasil

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ARNOLD, J. R. Tony. Administração de materiais. 1. ed. São Paulo : Atlas, 2009.

BALLOU, Ronald. Gerenciamento da cadeia de suprimentos/logística empresarial. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BOWERSOX, Donald J. e CLOSS, David J. Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimentos. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

BERTOLOTO, R. F. E MELLO, J. C. C. B. S., “Eficiência de portos e terminais privativos brasileiros com características distintas”. Revista de Literatura dos Transportes, vol. 5, n. 2, pp. 4-21, 2011.

CHAMBERS, Stuart; HARLAND, Christine; HARRISON, Alan; JOHNSTON, Robert; SLACK, Nigel. Administração da Produção. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CORRÊA, Carlos A; CORRÊA, Henrique L. Administração da Produção e Operações (Manufatura e Serviços: Uma Abordagem Estratégica). 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Petrônio G.; LAUGENI, Fernando Piero. Administração da Produção. São Paulo: Editora Saraiva, 2005.

NOVAES, Antonio Galvão. Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2004.

ELABORADO POR:
Prof. Ferdinando Marcos Batista Barata

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
Curso:	Técnico de Nível Médio em Vendas				
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS		
Disciplina:	GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semest:
III	30	10	-	2	40
EMENTA					
Gestão de Pessoas. As pessoas. Treinamento e Desenvolvimento. Procedimentos operacionais básicos da Gestão de Pessoas. Gestão de carreira.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Gestão de Recurso Humanos, Gestão Estratégica de Pessoas, Administração.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Profissional das diversas áreas do Eixo Gestão e Negócios com especialização em Gestão de Pessoas, Gestão de Recursos Humanos e Administração e afins.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Conhecer o que é Gestão de Pessoas transitando pelos conceitos, histórico e evolução do trabalho, até os dias atuais.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
Compreender os conceitos de Gestão de Pessoas; Conhecer a trajetória do trabalho e a relação com o processo de gestão de pessoas; Estudar as pessoas e suas variabilidades no ambiente de laboral;					

Entender treinamento e desenvolvimento;
 Analisar os processos operacionais básicos de Gestão de Pessoas.
 Estudar o que é Gestão de carreira

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Gestão de Pessoas
 Contexto histórico e a evolução do trabalho e da Gestão de Pessoas
 Conceitos de Gestão de Pessoas
 A função da Gestão de Pessoas nas Organizações
 O perfil do profissional da área de Gestão com Pessoas
 As pessoas
 Variabilidade humana
 Motivação
 Liderança
 Relação interpessoal
 Comunicação interpessoal
 Trabalho em equipe
 Treinamento e Desenvolvimento
 Conceitos de T&D
 Objetivos do Treinamento
 Etapas do Treinamento
 Técnicas de Treinamento e Desenvolvimento
 Procedimentos operacionais básicos da Gestão de Pessoas
 Admissão de pessoas
 Contrato de trabalho
 Demissão
 Gestão de carreira
 Conceito de carreira
 Tipos de carreiras
 As carreiras do futuro

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

COSTA, Érico da Silva. Gestão de Pessoas. Curitiba. Editora Livro Técnico, 2010.

FIDELIS, G. J.; CASTIGLIONI, J. A. M. Gestão de Pessoas – estrutura, processos e estratégias empresariais-Série Eixos: Gestão e Negócios. São Paulo: Érica, 2014.

MARRAS, J. P. Administração de recursos Humanos: do operacional ao estratégico. 15 ed. São Paulo: Saraiva, 216. 352p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

BECKERT, Mara; NARDUCCI, Viviane. Gestão de Pessoas nas Organizações Públicas. 1. ed. Juruá, 2014.

CHAVES, Neuza Maria Dias. Soluções em Equipe: Como desenvolver Equipes de Melhoria Contínua e obter resultados para as pessoas e organizações. 5. ed. INDG, 2005.

DUTRA, Joel Souza. Gestão de Pessoas: Modelo, Processos, Tendências e Perspectivas. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

MORAES, M.V.G. Treinamento e desenvolvimento: educação corporativa – para áreas de saúde, segurança do trabalho e recursos humanos. São Paulo: Érica, 2011.

ROBBINS, Stephen; DeCENZO, David A.; WOLTER, Robert. Fundamentos da Gestão de Pessoas. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

ELABORADO POR:

Prof. Daniele Farias Gaia



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DO AMAZONAS

PROJETO POLÍTICO DE CURSO Nº 13/2020 - DBS/REIT (11.01.01.04.02)

Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO

Manaus-AM, 07 de Dezembro de 2020

PPC_CTEF_VENDAS_SUBSEQUENTE_04.12.pdf

Total de páginas do documento original: 135

(Assinado digitalmente em 07/12/2020 10:28)

ROSANGELA SANTOS DA SILVA

PRESIDENTE

2109237

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sig.ifam.edu.br/documentos/>
informando seu número: **13**, ano: **2020**, tipo: **PROJETO POLÍTICO DE CURSO**, data de emissão:
07/12/2020 e o código de verificação: **534acb63c3**