

**INSTITUTO FEDERAL**  
Amazonas

**SUBSEQUENTE**

**PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO**

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



*campus Avançado Manacapuru*

**2022**

**Jair Messias Bolsonaro**  
Presidente da República

**Milton Ribeiro**  
Ministro da Educação

**Jaime Cavalcante Alves**  
Reitor pro tempore do IFAM

**Lívia de Souza Camurça Lima**  
Pró-Reitora de Ensino

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

**Maria Francisca Moraes de Lima**  
Pró-Reitora de Extensão

**Adanilton Rabelo de Andrade**  
Pró-Reitora De Planejamento e Administração

**Carlos Tiago Garantizado**  
Pró-Reitor de Desenvolvimento Institucional

**Fábio Teixeira Lima**  
Diretor Geral *pró tempore* em exercício do  
*Campus Avançado Manacapuru*

**Lerkiane Miranda de Moraes**  
Chefe do Departamento de Ensino, Pesquisa e  
Extensão  
*Campus Avançado Manacapuru*

## COMISSÃO DE ELABORAÇÃO

Servidores designados pela Portaria Nº 44 - GAB/DG/CAM/IFAM, de 01 de setembro de 2021 para comporem a Comissão de Criação do Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente.

PRESIDENTE	Alciane Matos de Paiva
<b>MEMBROS</b>	Bruno Benício Chaves Juliano Milton Kruger Zenete Ruiz da Silva

## SUMÁRIO

1	IDENTIFICAÇÃO DO CURSO .....	4
2	JUSTIFICATIVA e histórico .....	5
2.1	HISTÓRICO DO IFAM .....	7
2.1.1	O Centro Federal de Educação Tecnológica do Amazonas e suas UNEDS Manaus e Coari .....	8
2.1.2	A Escola Agrotécnica Federal de Manaus .....	9
2.1.3	A Escola Agrotécnica de São Gabriel da Cachoeira .....	10
2.2	O IFAM NA FASE ATUAL .....	12
3	OBJETIVOS .....	15
3.1	OBJETIVO GERAL .....	15
3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	15
4	REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO .....	17
4.1	PROCESSO SELETIVO .....	17
4.2	TRANSFERÊNCIA .....	18
5	PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO .....	19
5.1	POSSIBILIDADES DE ATUAÇÃO .....	20
5.2	ITINERÁRIO FORMATIVO .....	20
6	ORGANIZAÇÃO CURRICULAR .....	22
6.1	PRINCÍPIOS PEDAGÓGICOS .....	23
6.1.1	Cidadania .....	23
6.1.2	Formação Politécnica e Omnilateral (Integral e Unitária, Pesquisa Como Princípio Pedagógico, Trabalho Como Princípio Educativo, Trabalho-Ciência-Tecnologia e Cultura) .....	24
6.1.3	Interdisciplinaridade e Indissociabilidade entre Teoria e Prática .....	26
6.1.4	Respeito ao Contexto Regional ao Curso .....	28
6.2	ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS .....	30
6.2.1	Estratégias para Desenvolvimento de Atividades não Presenciais .....	33

6.3	MATRIZ CURRICULAR .....	35
6.4	CARGA HORÁRIA DO CURSO .....	39
6.5	EMENTÁRIO DO CURSO.....	42
6.6	PRÁTICA PROFISSIONAL .....	45
6.6.1	Atividades complementares.....	46
6.6.2	Estágio Profissional Supervisionado.....	52
6.6.3	Projeto de Conclusão de Curso Técnico - PCCT.....	54
7	CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES.....	57
7.1	PROCEDIMENTOS PARA SOLICITAÇÃO .....	58
8	CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO.....	60
8.1	CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO .....	63
8.2	NOTAS.....	64
8.3	AVALIAÇÃO EM SEGUNDA CHAMADA .....	65
8.4	PROMOÇÃO NOS CURSOS TÉCNICOS DE NÍVEL MÉDIO NAS FORMAS SUBSEQUENTE.....	66
8.5	REVISÃO DA AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM .....	68
9	CERTIFICADOS E DIPLOMAS.....	70
10	BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS .....	71
10.1	BIBLIOTECA .....	71
10.2	INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS .....	74
11	PERFIL DO CORPO DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO .....	77
11.1	CORPO DOCENTE.....	77
11.2	CORPO TÉCNICO ADMINISTRATIVO.....	79
	REFERÊNCIAS.....	80
	APÊNDICE A - DISCIPLINAS DO PRIMEIRO MÓDULO .....	83
	APÊNDICE B - Disciplinas do Segundo Módulo .....	103
	APÊNDICE C - Disciplinas do Terceiro Módulo .....	123
	ANEXO- ANÁLISE SOBRE OS ATENDIMENTO DAS NECESSIDADES DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS DO MUNICÍPIO. <b>Erro! Indicador não definido.</b>	

## 1 IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

<b>NOME DO CURSO:</b>	Curso Técnico de Nível Médio em Vendas
<b>NÍVEL:</b>	Educação Profissional Técnica de Nível Médio.
<b>EIXO TECNOLÓGICO:</b>	Gestão e Negócios (Conforme Catálogo Nacional dos Cursos Técnicos (CNTC) 4ª Edição)
<b>FORMA DE OFERTA:</b>	Subsequente
<b>TURNOS DE FUNCIONAMENTO:</b>	Noturno
<b>REGIME DE MATRÍCULA:</b>	Semestral
<b>CARGA HORÁRIA TOTAL DA FORMAÇÃO PROFISSIONAL:</b>	800h conforme CNTC (4ª Edição)
<b>CARGA HORÁRIA DO ESTÁGIO PROFISSIONAL SUPERVISIONADO ou PROJETO DE CONCLUSÃO DE CURSO TÉCNICO:</b>	160h
<b>ATIVIDADES COMPLEMENTARES:</b>	100h
<b>CARGA HORÁRIA TOTAL:</b>	1.060h
<b>TEMPO DE DURAÇÃO DO CURSO:</b>	1 ano e meio
<b>PERIODICIDADE DE OFERTA:</b>	Anual
<b>LOCAL DE FUNCIONAMENTO:</b>	Campus Avançado Manacapuru, situado na Estrada Manoel Urbano S/N, Miriti, Manacapuru, Amazonas.
<b>DISTRIBUIÇÃO DE VAGAS:</b>	40 vagas
<b>PRAZO MÁXIMO DE INTEGRALIZAÇÃO</b>	3 anos

## 2 JUSTIFICATIVA E HISTÓRICO

A elaboração desta proposta de implantação do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na forma Subsequente baseia-se na Resolução Nº 94-CONSUP/IFAM de 23 de dezembro de 2015, que trata da Organização Didático-Acadêmica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM.

A Consulta Pública realizada à comunidade, via formulário google forms, aponta a necessidade de criação de novos cursos técnicos de nível médio para o município de Manacapuru, pois, obteve-se um percentual de 95,4% de respostas positivas para a oferta de novos cursos técnicos pelos IFAM – Campus Avançado de Manacapuru. Mais de 90% dos consultados apontam que a oferta de novos cursos técnicos pode ser uma ferramenta de dinamização da sociedade local contribuindo para geração de emprego e renda e melhorando a oferta de serviços no município.

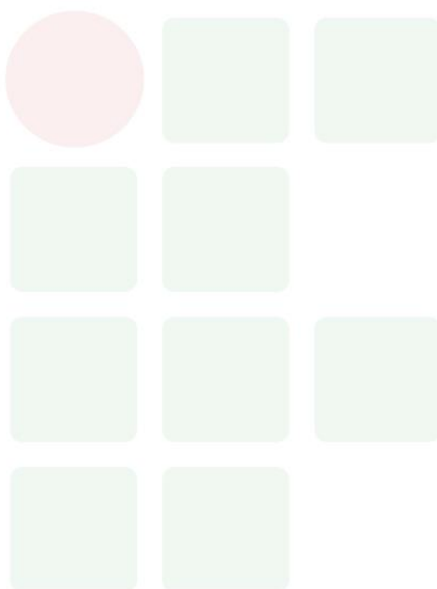
O resultado da Consulta Pública sinaliza ainda que, é viável a criação do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na forma subsequente, tendo um percentual de 90,1% de pessoas que sinalizaram concordar totalmente com a criação do referido Curso em Manacapuru.

Outro fator que justifica a criação do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na forma subsequente, é o número expressivo de empresas no ramo do comércio. De acordo com os dados do Simples Nacional, Manacapuru possui 2.289 empresas com CNPJ. É um dado bastante expressivo, pois o município ocupa o quarto lugar em densidade empresarial no Estado do Amazonas. São empresas atuantes nos ramos do comércio, alimentação, roupas, lanchonetes, tecnologia (instalação de internet e manutenção de computadores), construção e similares (SIMPLES NACIONAL, 2019). Tais dados apresentam uma variedade de formas de empresas e empreendimentos existentes em Manacapuru, o que faz do município um importante polo econômico da zona metropolitana de Manaus.

Assim, entende-se que, a oferta do Curso será de suma importância para a formação e qualificação de trabalhadores Manacapuruenses bem como atender às demandas a partir dos arranjos produtivos locais, trazendo

profissionais qualificados para os departamentos comerciais e conhecendo a dinâmica da área. De acordo com o IBGE/2019 o setor do comércio atende 23% do PIB do Município com 2.858 estabelecimentos comerciais. Nesse sentido cabe observar a necessidade de profissionais qualificados no ramo.

A oferta do Curso Técnico de Nível Médio em vendas almeja suprir esta necessidade, tendo em vista a implantação de uma unidade de ensino profissional de qualidade para atender à demanda de especialização de mão de obra local e gerar impacto para a sociedade formando cidadãos com um diferencial para o mundo corporativo e social.



## 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 do Amazonas, pelo Presidente Nilo Peçanha. Sua instalação oficial ocorreu em 1º de outubro de 1910, na rua Urucará, 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 em constante alteração, o IFAM já conta com 14 *Campi* e 03 *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, atendendo à demandas da sociedade amazonense, extendendo-se ainda a outros Estados brasileiros.

### 2.2.1. Campus Avançado Manacapuru

O Campus Avançado Manacapuru teve autorização de funcionamento por meio da Portaria Nº 1.074, de 30 de dezembro de 2014 e integra a estrutura organizacional dos Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia. Este campus iniciou no ano de 2015 o trabalho de implantação e ofertas de cursos técnicos na forma subsequente dentro da Escola Municipal de Ensino Fundamental Zoraida Ribeiro Alexandre situada na Rua Waldemar Ventura no bairro São José do Município de Manacapuru. Esta parceria estendeu-se até o ano de 2017.

Ainda sem sede própria o Campus Avançado Manacapuru no ano 2015 passou a funcionar comitantemente na Escola Municipal Zoraida Ribeiro Alexandre e em edifício alugado situado no Conjunto Habitacional de Manacapuru na Rua Rio de Janeiro no Centro do Município .

No ano de 2016, a execução dos cursos na forma subsequente passaram a ser ofertados em três lugares diferentes: Conjunto Habitacional de Manacapuru, Escola Municipal Zoraida Ribeiro Alexandre e no Polo da Universidade Aberta do Brasil - UAB localizada Av. Eduardo Ribeiro no Centro da Cidade.

Em 2017, o Campus Avançado Manacapuru passou a ofertar também, Cursos de Nível Médio na forma integrada. Com ingresso de duas turmas, sendo uma turma para o Curso Técnico de Nível Médio em Informática (eixo tecnológico: informação e comunicação) e uma turma para o Curso Técnico de Nível Médio em Recursos Pesqueiros (eixo tecnológico: Recursos naturais).

No ano de 2018 o Campus adquiriu sua sede própria, esta localizada no KM 77 na Estrada Manoel Urbano no Bairro Novo Manacá, com uma infraestrutura para suporte aos diversos cursos técnicos abordados no Catálogo Nacional de Cursos técnicos.

Ainda em 2018 o Campus passou a ofertar o curso Técnico de Nível Médio em Vendas na forma integrada por meio do Programa Nacional de Integração da Educação Profissional com a Educação Básica, na Modalidade de Jovens e Adultos-PROEJA.

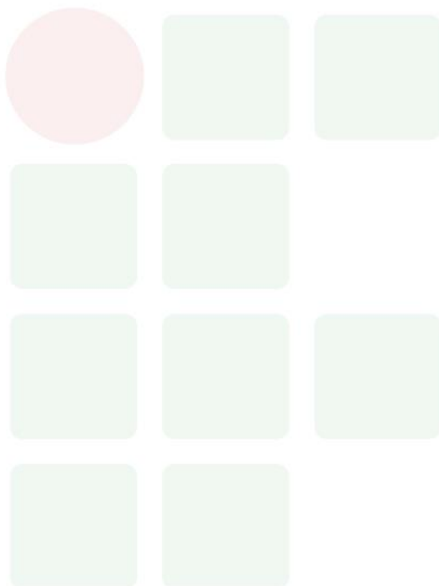
O Campus tem como proposta promover educação profissional com qualidade e excelência, por meio do Ensino, Pesquisa e Extensão, visando formar profissionais para atuar nos setores de serviços e setor primário com responsabilidade socioambiental para o desenvolvimento da Mesorregião do Centro Amazonense.

Desde a sua implantação o Campus Avançado Manacapuru já formou técnicos de diversas áreas do conhecimento, tais como: Informática, Informática para Internet, Secretariado, Administração e Recursos Pesqueiros, e até mesmo Pós-graduação em pareceria coma a UAB. Destaca-se o curso de Programação de Jogos Digitais ofertado pelo campus, uma vez que foi o pioneiro a oferecer este curso entre todos os campi do IFAM.

Atualmente, o Campus oferta vagas para a população do município de Manacapuru e municípios circunvizinhos anualmente nos seguintes Cursos Técnicos de nível médio: Recursos Pesqueiros, Informática, Programação de Jogos Digitais e Administração na modalidade Integrada. Informática para internet, Programação de Jogos digitais e Administração na modalidade Subsequente e Vendas-Integrado-PROEJA.

O Campus Avançado Manacapuru, tem ofertando ainda Cursos de formação inicial e continuada-FIC tanto na modalidade presencial quanto EAD. Em 2021, o Campus aderiu o Programa do Governo Federal Qualifica Mais

Progridir, e passou a ofertar em 2022 o Curso FIC de Microempreendedor Individual-MEI.



### 3 OBJETIVOS

#### 3.1 OBJETIVO GERAL

Qualificar profissionais para atuação na área de Gestão e Negócios, os quais terão habilitação para prestação de apoio operacional ao setor de vendas, parte importante da administração organizacional do comércio, executando funções e procedimentos de vendas diretas ou indiretas e negociação; transformando condutas comuns em reais processos de inovação, fazendo a diferença nas estratégias empregadas, conciliando os imperativos econômicos às condições da sociedade, e apoiando-a nos processos das atividades de produção, no setor empresarial no qual elas se desenvolvam, bem como auxiliando-a na tomada de decisões.

#### 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Proporcionar condições para que o aluno desenvolva as habilidades profissionais gerais requeridas pela Área de Vendas, facilitando e ampliando suas possibilidades de atuação e interação com outros profissionais;
- b) Formar um profissional apto a aplicar seus conhecimentos no mundo do trabalho e no exercício da cidadania.
- c) Apresentar um ensino contextualizado, associando teoria à prática;
- d) Oferecer educação profissional, considerando o avanço da tecnologia e a incorporação constante de novos métodos e processos de Vendas e distribuição de bens e serviços;
- e) Formar profissionais qualificados para atuação com eficiência e eficácia no mercado de trabalho;
- f) Atender as novas perspectivas exigidas, atualmente, no perfil do Vendedor moderno;

- g) Conhecer técnicas e procedimentos em vendas, auxiliando na organização do controle, gerenciamento e na tomada de decisões;
- h) Formar profissionais com consciência da importância da gestão de serviços voltados para o cliente, o mercado e o meio ambiente;
- i) Colocar à disposição da sociedade, um profissional apto ao exercício de suas funções e consciente de suas responsabilidades.
- j) Formar profissionais com competência técnica e tecnológica em sua área de atuação;
- k) Aperfeiçoar profissionais que possuam informações que o auxiliem e ajudem as organizações na tomada de decisões;
- l) Formar profissionais que possuam habilidades e sensibilidade para aplicar novas metodologias de trabalho e organização funcional;
- m) Desenvolver pessoas apta a dividir, conceber e difundir conhecimentos na sua área de atuação e afins, bem como possibilitar melhorias nos sistemas administrativos das organizações.

## 4 REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

A forma de acesso ao Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na Forma Subsequente, no âmbito do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – *Campus* Avançado Manacapuru, dar-se-á por meio de Processo Seletivo Acadêmico Institucional, realizado pela Comissão de Processo Seletivo Acadêmico Institucional – CPSAI, de acordo com o que for estabelecido e regulamentado em edital específico. Por transferência, havendo vagas disponíveis, de acordo com o que estabelece o Regulamento da Organização Didático-Acadêmica do IFAM, aprovado pela Resolução N°. 94 – CONSUP/IFAM de 23 de dezembro de 2015.

### 4.1 PROCESSO SELETIVO

O ingresso nos cursos oferecidos pelo IFAM – *Campus* Avançado Manacapuru ocorrerá por meio de:

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;

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

III – apresentação de transferência expedida por outro campus do IFAM ou instituição pública de ensino correlata, no âmbito de curso idêntico ou equivalente, com aceitação facultativa ou obrigatória (ex officio).

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

concluintes da última série do Ensino Médio. Sendo classificado, o candidato deverá apresentar no ato da matrícula documentação comprobatória de conclusão do curso, certificado 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 94/2015, 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 Curso Técnico de Nível Médio em Vendas na forma subsequente do Campus Avançado Manacapuru, almeja formar um profissional apto a aplicar seus conhecimentos no mundo do trabalho e no exercício da cidadania. Sobretudo, pretende que a gama de conhecimentos, acumulada ao longo do curso, seja integrada a conhecimentos empíricos (conhecimento prévio) do discente, o qual possibilite ao discente interferir de forma positiva e eficaz nos processos práticos de produção. Nesse propósito, estando apto a desempenhar atividades de apoio e organização administrativa, operando informações gerenciais de forma eficaz, dinâmica e responsável no mundo do trabalho e na sociedade.

Ao final do curso o profissional Técnico de Nível Médio em Vendas deverá apresentar o seguinte perfil:

- ✓ Possuir competência técnica e tecnológica em sua área de atuação;
- ✓ Possuir informações que o auxiliem e ajudem as organizações na tomada de decisões;
- ✓ Ser capaz de interagir e aprimorar seu conhecimento, convivendo democraticamente com culturas, modos de ser e pontos de vista divergentes;
- ✓ Possuir habilidade e sensibilidade para aplicar novas metodologias de trabalho e organização funcional;
- ✓ Está apto a dividir, conceber e difundir conhecimentos na sua área de atuação e afins, bem como possibilitar melhorias nos sistemas administrativos das organizações.
- ✓ Identificar produtos e serviços da empresa e canais de venda adequados às respectivas especificidades.
- ✓ Caracterizar os perfis de clientes.
- ✓ Coletar informações sobre a concorrência e o mercado em geral.
- ✓ Planejar e promover a venda de produtos e serviços.
- ✓ Organizar o ambiente de venda.

- ✓ Fidelizar clientes promovendo serviços de apoio e atendimento pós-venda.
- ✓ Organizar e gerenciar arquivos com informações de clientes.
- ✓ Realizar prospecção de novos clientes.

## 5.1 POSSIBILIDADES DE ATUAÇÃO

O Curso Técnico de Nível Médio em Vendas prepara os discentes para atuar no mundo do trabalho, habilitando-o para exercício dos processos de vendas no setor público, privado, comércio e setor de serviços, físico ou eletrônicos, empresas de telemarketing, como também proporciona uma visão empreendedora, com capacidade de avaliar e auxiliar na tomada de decisões nas áreas pessoal, financeira, econômica, marketing, patrimonial e afins, de acordo com os princípios éticos, humanos, sociais e ambientais. Possibilita a atuação sobre o funcionamento da área comercial, de modo a atuar em conformidade com as legislações e diretrizes de conduta, como também com as normas de saúde e segurança do trabalho.

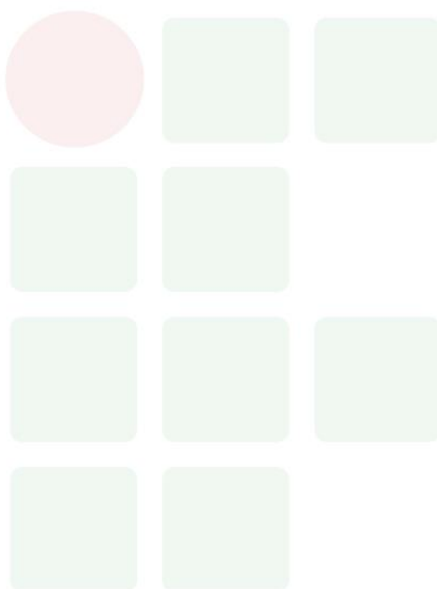
O profissional de vendas atuará de forma proativa e em atividades de venda de produtos e serviços, desinibição e comprometimento com necessidades e desejos de clientes, comunicação clara e cordial, e com respeito à diversidade.

## 5.2 ITINERÁRIO FORMATIVO

O curso Técnico de Nível Médio em Vendas na forma subsequente se sensibiliza em oferecer as qualificações adequadas para prosseguimento de estudos e/ou inserção do discente ao mercado de trabalho e experiência profissional.

Trabalharemos com a possibilidade de formação continuada em cursos de especialização técnica em Comércio Eletrônico, Comércio Exterior, em Marketing, em Comunicação. Além de estudarmos as possibilidades de verticalização para cursos de graduação de Tecnologia em Gestão Comercial, Tecnologia em Comércio Exterior, Tecnologia em Marketing, 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 à Lei nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008, às demais Resoluções e Pareceres que normatizam a Educação Profissional Técnica de Nível Médio, ao Documento Base da Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica do MEC e às Diretrizes indutoras para a oferta de Cursos Técnicos integrados ao Ensino Médio na Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica do Fórum de Dirigentes de Ensino/CONIF.

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.

Conforme LEI Nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008, em seu Art. 6º, inciso I, “a Educação Profissional tem por finalidade formar e qualificar cidadãos com vistas na atuação profissional nos diversos setores da economia, com ênfase no desenvolvimento socioeconômico local, regional e nacional”.

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.

Trata-se de uma concepção curricular que favorece o desenvolvimento de práticas pedagógicas integradoras e articula o conceito de trabalho, ciência e tecnologia. O que cumpre o disposto do Art. 39 da LDB 9394/96, o qual estabelece que “a educação profissional e tecnológica, no cumprimento dos objetivos da educação nacional, integra-se aos diferentes níveis e modalidades de educação e às dimensões do trabalho, da ciência e da tecnologia”.

## 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, conforme disposto no Documento Base da Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica do MEC e nas Diretrizes indutoras para a oferta de Cursos Técnicos integrados ao Ensino Médio na Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica do Fórum de Dirigentes de Ensino/CONIF, inclusive nas DCNEPT, 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 indissociabilidade entre 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 humano também se apresenta como um dos fundamentos da educação profissional conforme o Documento Base da Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica do MEC, as Diretrizes indutoras para a oferta de Cursos Técnicos integrados ao Ensino Médio na Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica do Fórum de Dirigentes de Ensino/CONIF, inclusive as DCNEPT, 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 politecnia, 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, busca-

se respaldo nas bases 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 (1996) 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, e 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 interlocução entre teoria e prática (PEREIRA, 1999, p. 113). Ainda sobre a indissociabilidade entre teoria e prática, Andrade (2016, p. 29) contribui para essa discussão e afirma que é por meio da relação entre teoria e prática, que se dá o processo de apropriação do conhecimento, sendo este momento um “espaço de criação e reflexão, em que novos conhecimentos são, constantemente, gerados e modificados”.

Sob este prisma, retoma-se o estabelecido na LDB (1996) e reforçado nas DCNEPT 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 entre teoria e prática, busca-se neste curso técnico viabilizar, conforme estabelecem as DCNEPT, 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 Lei de criação dos Institutos Federais 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 DCNEPT 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 referência de trabalho da comunidade escolar e respeitadas as legislação e normas educacionais vigentes.

Sendo assim, os professores, gestores e demais envolvidos na elaboração deste precisam estar 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 (1996) 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.

O Documento Base da Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica do MEC aponta que a Educação Profissional Técnica de Nível Médio deve considerar a realidade concreta no contexto dos arranjos

produtivos e das vocações sociais, culturais e econômicas locais e regionais. Adicionalmente, a Lei nº 11.892/2008 define como uma das características e finalidades dos IFs orientar sua oferta formativa em benefício da consolidação e fortalecimento dos arranjos produtivos, sociais e culturais locais, identificados com base no mapeamento das potencialidades de desenvolvimento socioeconômico e cultural no âmbito de atuação do Instituto Federal. Adicionalmente, conforme as DCNEPT, deve-se considerar a vocação e a capacidade da instituição ou rede de ensino de viabilizar a proposta pedagógica em articulação com os arranjos produtivos locais e no atendimento às demandas socioeconômicas-ambientais dos cidadãos e do mundo do trabalho.

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 DCNEPT, 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, justa e solidária.

Visa, neste sentido, oportunizar o domínio intelectual das tecnologias pertinentes ao eixo tecnológico do curso, permitindo progressivo desenvolvimento profissional e de aprendizagem 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.

## 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 das 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 na forma subsequente, 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 à organização curricular dos cursos técnicos por núcleos (básico, tecnológico e politécnico) em todas as suas modalidades e formas, já apresentados nos princípios pedagógicos deste PPC, não serão constituídos como blocos distintos, mas articulados entre si, perpassando 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 no PPC, 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 a 4ª edição do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos e de acordo com o disposto no item 7.6 das Diretrizes Curriculares para Avaliação, Elaboração e/ou Revisão dos Projetos Pedagógicos dos Cursos da Educação Profissional Técnica de Nível Médio do IFAM, aprovadas pela Portaria Nº 18-PROEN/IFAM, de 1º de fevereiro de 2017, 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, conforme necessidade, interesse, viabilidade e que o Campus tenham 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.

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 Avançado Manacapuru*.

### 6.3 MATRIZ CURRICULAR

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, na Lei nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008, no Documento Base da Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica do MEC, nas Diretrizes indutoras para a oferta de Cursos Técnicos integrados ao Ensino Médio na Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica do Fórum de Dirigentes de Ensino/CONIF e nas Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica instituída pela Resolução CNE/CP Nº 1, de 5 de janeiro de 2021, 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/4ª Edição, aprovado pela Resolução Nº 2, de 15 de dezembro de 2020.

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 Nº 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.)
- Documento Base da Educação Profissional Técnica de Nível Médio Integrada ao Ensino Médio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica do MEC
- Diretrizes indutoras para a oferta de Cursos Técnicos integrados ao Ensino Médio na Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica do Fórum de Dirigentes de Ensino/CONIF;
- Diretrizes Curriculares para Avaliação, Elaboração e/ou Revisão dos Projetos Pedagógicos dos Cursos da Educação Profissional Técnica de Nível Médio, aprovadas pela Portaria Nº 18-PROEN/IFAM, de 1º de fevereiro de 2017, e suas atualizações.

- LEI N.º11.788, 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.
- 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);
- Parecer CNE/CEB N.º 17/2020 de 10/11/2020 e Resolução CNE/CP N.º 1 de 05/01/2021 (Define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica);
- Parecer CNE/CEB Nº 5, de 12/11/2020 e a Resolução Nº 2, de 15/12/2020 (Aprova a 4ª edição do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos.)
- 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).
- Resolução Nº 113- CONSUP/IFAM, de 20 de dezembro de 2021, Aprova a Alteração da Resolução nº 96-CONSUP/IFAM, de 30/12/2015 que trata do Regulamento do Estágio Profissional Supervisionado dos Cursos Técnicos de Nível Médio, de Tecnologia e Bacharelados 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 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, assim organizado:

I. Núcleo Tecnológico (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.

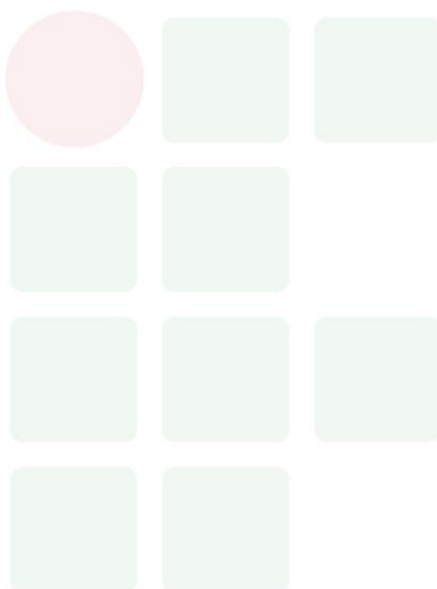
A proposta pedagógica do curso está organizada por núcleos que favorecem a prática da interdisciplinaridade, apontando para o reconhecimento da necessidade de uma Educação Profissional e Tecnológica integradora de conhecimentos científicos e experiências e saberes advindos do mundo do trabalho, e possibilitando, 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 Resolução nº 94/2015 CONSUP/IFAM, o aluno deverá cursar o total da carga horária do curso, assim distribuídas:

Carga Horária da Formação Profissional	800h
Carga Horária de Atividades Complementares	100h
Carga Horária do Estágio Profissional Supervisionado ou Projeto de Conclusão de Curso Técnico - PCCT	160h
Carga Horária Total	1.060h

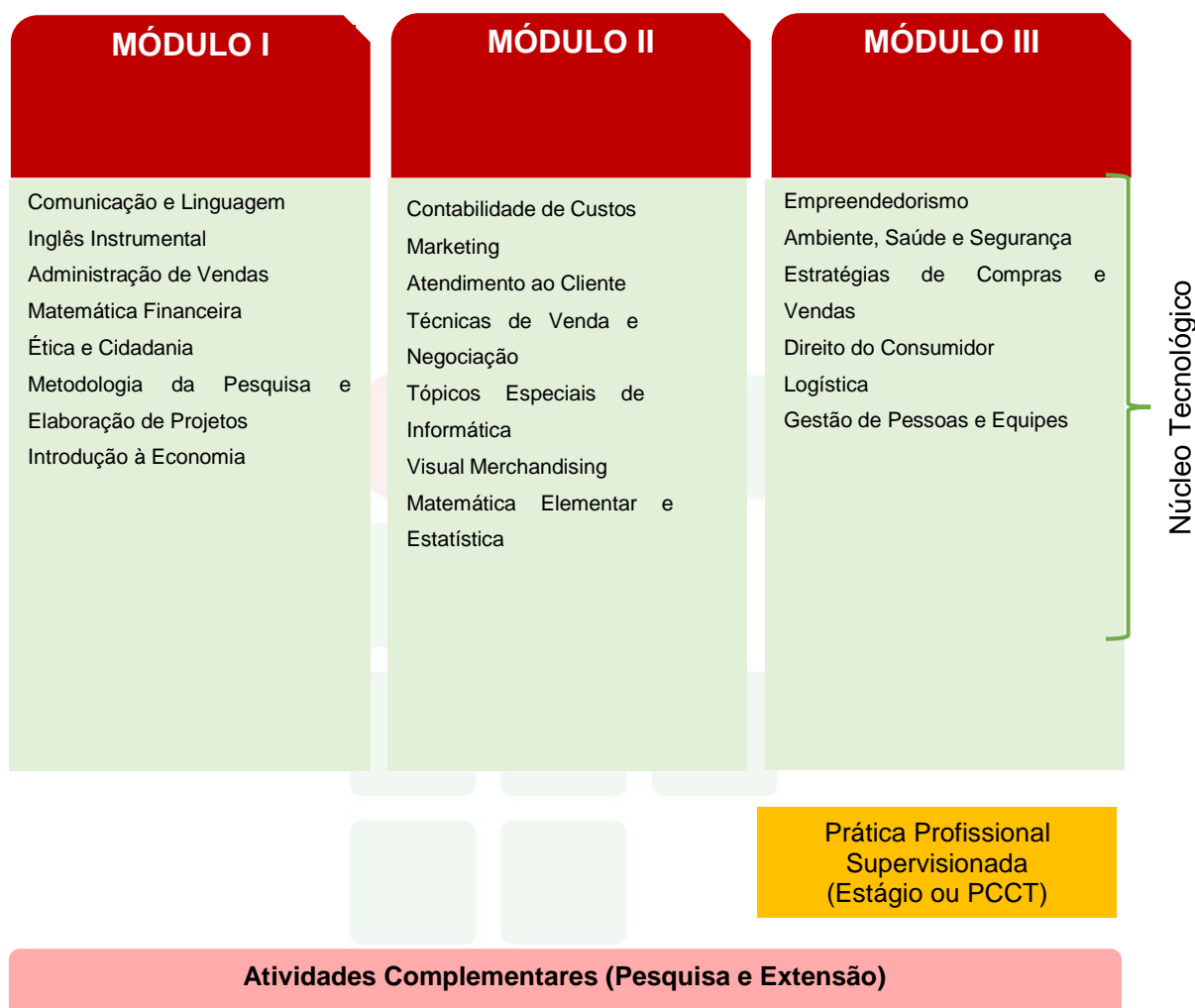


Quadro 1: Matriz Curricular de Vendas

	INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAPURU – IFAM							
	Campus AVANÇADO MANACAPURU							
	EIXO TECNOLÓGICO: GESTÃO E NEGÓCIOS CURSO TÉCNICO DE NÍVEL MÉDIO EM VENDAS							
ANO DE IMPLANTAÇÃO: 2022		FORMA DE OFERTA: SUBSEQUENTE			REGIME: SEMESTRAL			
FUNDAMENTAÇÃO LEGAL	MÓDULOS	COMPONENTES CURRICULARES/DISCIPLINAS	CARGA HORÁRIA (h)					
<p>LDB 9.394/96 aos dispositivos da Lei Nº 11.741/2008</p> <p>DECRETO N.º 5.154 de 23/7/2004</p> <p>Resolução Nº 113/2021 CONSUP/IFAM Regulamento do Estágio Profissional Supervisionado do IFAM</p> <p>Catálogo Nacional de Cursos Técnicos</p> <p>Documento Base da EPTNM Integrada ao Ensino Médio</p> <p>Diretrizes indutoras para a oferta de Cursos Técnicos integrados ao Ensino Médio/CONIF</p> <p>DCN Educação Profissional e Tecnológica Resolução CNE/CEB Nº 1/2021</p> <p>Resolução Nº 94/2015 CONSUP/IFAM Regulamento da Organização Didático-Acadêmica do IFAM</p> <p>Lei do Estágio Nº 11.788/2008</p> <p>Resolução Nº 113/2021 CONSUP/IFAM Regulamento do Estágio Profissional Supervisionado dos Cursos Técnicos de Nível Médio, de Tecnologia e Bacharelados do IFAM</p> <p>Resolução Nº 102/2021 CONSUP/IFAM Regulamento das Atividades Complementares dos Cursos Técnicos de Nível Médio do IFAM</p>				Presencial		A Distância	Semanal	Semestral
				Teórica	Prática	AVA		
		MÓDULO I		Comunicação e Linguagem	30	10	-	2
	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		160h						
TOTAL		1.060h						

## Representação gráfica do Perfil de formação

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



Legenda:

- Núcleo Tecnológico
- Prática Profissional
- Atividades Complementares

## 6.5 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 2, no 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 2- Ementário

DISCIPLINA	Semestre	CH Semanal	CH Total	Núcleo
<b>Comunicação e Linguagem</b>	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.				
<b>Inglês Instrumental</b>	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 idiosincrasias. Diálogo com a língua e cultura materna. Estudo de técnicas para aprendizagem de línguas estrangeiras.				
<b>Administração de Vendas</b>	1º	2	40	Tec
Marketing e vendas. Organização de vendas. Determinação de quotas 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.				
<b>Matemática Financeira</b>	1º	2	40	Tec
Estudos das porcentagens. Juros Simples. Desconto Simples. Juros Compostos. Desconto Composto. Capitalização e amortização.				

<b>Ética e Cidadania</b>	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.				
<b>Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Projetos</b>	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.				
<b>Introdução à Economia</b>	1º	2	40	Tec
Introdução ao Estudo da Economia; Evolução do Pensamento Econômico; Macro e Micro Economia; Oferta; Demanda; Elasticidade e Economia Brasileira.				
<b>Contabilidade de Custos</b>	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.				
<b>Marketing</b>	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.				
<b>Atendimento ao Cliente</b>	2º	2	40	Tec
Técnicas de Atendimento ao Cliente. O profissional no Atendimento ao Cliente. Técnicas de Atendimento Telefônico.				
<b>Técnicas de Venda e Negociação</b>	2º	2	40	Tec
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.				
<b>Tópicos Especiais de Informática</b>	2º	2	40	Tec
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.				
<b>Visual Merchandising</b>	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.				
<b>Matemática Elementar e Estatística</b>	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.				

<b>Empreendedorismo</b>	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>				
<b>Ambiente, Saúde Segurança</b>	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>				
<b>Estratégias de Compras e Vendas</b>	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>				
<b>Direito do Consumidor</b>	3º	2	40	Tec
<p>Noções de Direito Empresarial. Nome comercial. Ponto comercial. Empresa individual. Sociedades empresariais. Falência. Direito do Consumidor.</p>				
<b>Logística</b>	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>				
<b>Gestão de Pessoas e Equipes</b>	3º	2	40	Tec
<p>Os desafios e o papel da Gestão de Pessoas. Os processos de Gestão de Pessoas. Liderança. Desenvolvendo equipes de alta performance. Planejamento estratégico da Gestão de Pessoas.</p>				

## 6.6 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.

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, integra as cargas horárias mínimas de cada habilitação profissional de técnico e correspondentes etapas de qualificação e de Especialização Profissional Técnica de Nível Médio.

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 Nº. 94/2015 define no artigo 168 que:

A Prática Profissional será desenvolvida nos cursos por meio das seguintes atividades, conforme determinarem os Planos e 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 160 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 é requisito

indispensável para a conclusão do curso. Nas seções adiante, serão descritos com detalhes cada uma dessas práticas.

### 6.6.1 Atividades complementares

O IFAM em sua Resolução Nº 94-CONSUP/IFAM 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.

As Atividades Complementares foi regulamentada no âmbito do IFAM através da Resolução Nº 102-CONSUP/IFAM de 2021, e define, no Artigo 1º:

As Atividades Complementares compõem a parte flexível do currículo dos cursos, caracterizando-se como um instrumento para o aprimoramento da formação e aperfeiçoamento profissional, sendo componentes curriculares enriquecedores e implementadores do perfil acadêmico, que estimulam a prática de estudos e vivências independentes, transversais, interdisciplinares, de contextualização e de atualização social e profissional.

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 mínima obrigatória de 100 horas (RESOLUÇÃO Nº 102/2021-CONSUP/IFAM), 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 concomitantemente aos períodos do curso e devidamente certificadas.

No Artigo 4 da Resolução nº 102/2021-CONSUP/IFAM, fica estabelecido que o objetivo das Atividades Complementares nos Cursos Técnicos de Nível Médio é:

Reforçar e complementar as atividades de ensino, pesquisa e extensão, privilegiando a construção dos conhecimentos humanos, éticos, estéticos, culturais e profissionais alinhados com os saberes propostos nos cursos, podendo ser divididas em:

I - atividades de aperfeiçoamento profissional;

II - atividades de cunho comunitário e de interesse coletivo;

III - atividades de ensino, pesquisa, extensão e iniciação científica; e

IV - atividades de formação/aprimoramento social, humana, cultural e esportiva.

As atividades complementares serão validadas com apresentação de certificados, atestados ou outros documentos comprobatórios, conforme Quadro 3. A validação será realizada pela Coordenação do curso e equipe pedagógica ou pela Comissão de Avaliação das Atividades Complementares.

Para validar as atividades complementares, o discente deverá encaminhar, via protocolo, a documentação comprobatória do cumprimento das 100 horas mínimas obrigatórias de uma só vez, anexando-a ao formulário de solicitação de aproveitamento e avaliação de atividades complementares, acompanhada das cópias conferidas e validadas dos documentos comprobatórios.

Serão consideradas, para fins de cômputo de carga horária, as atividades apresentadas no Quadro 3. A fim de garantir a diversificação e a ampliação do universo cultural, bem como o enriquecimento plural da formação, o discente deverá obrigatoriamente realizar as atividades complementares em, pelo menos, 02 (duas) categorias diferentes.

Para os procedimentos relativos às atividades complementares não contemplados neste PPC, deverá ser consultada a Resolução Nº 102-CONSUP/IFAM, de 10 de dezembro de 2021, que aprova o Regulamento das

atividades complementares dos Cursos Técnicos de Nível Médio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM.

Quadro 3: Atividades Complementares

<b>Categorias de Atividade</b>	<b>Documentos Comprobatórios</b>	<b>Carga horária a ser validada por evento</b>
Monitorias em disciplinas pertencentes ao currículo do Curso.	Declaração assinada pelo Professor Orientador, constando o nome da disciplina, período de monitoria e carga horária. ou Certificado expedido pelo setor responsável no campus, com as mesmas informações supracitadas.	Máximo de 60 horas
Participação em Projeto de Pesquisa e/ou de Iniciação Científica como bolsista ou voluntário.	Atestado/ Declaração/ Certificado assinado pelo Coordenador do Projeto, constando o nome do Projeto, período de vigência, vínculo (bolsista ou voluntário) e carga horária.	Máximo de 60 horas
Participação em Projeto de Extensão como bolsista ou voluntário.	Atestado/ Declaração/ Certificado assinado pelo Coordenador do Projeto e/ou Setor de Extensão, constando o nome do Projeto de Extensão, período de vigência, vínculo (bolsista ou voluntário) e carga horária.	Máximo de 60 horas
Participação em Projeto de Ensino como bolsista ou voluntário.	Atestado/ Declaração/ Certificado assinado pelo Coordenador do Projeto, constando o nome do Projeto de ensino, período de vigência, vínculo (bolsista ou voluntário) e carga horária.	Máximo de 60 horas
Publicações	Apresentação do trabalho	20 (vinte) horas por publicação, como autor ou

	publicado completo e/ou carta de aceite da revista/periódico/anais onde foi publicado.	coautor, em periódico vinculado a instituição científica ou acadêmica.  60 (sessenta) horas por capítulo de livro, como autor ou coautor.  60 (sessenta) horas por obra completa, por autor ou coautor.  30 (trinta) horas para artigos científicos publicados em revistas nacionais e internacionais.
Participação como ouvinte em comunicações orais, palestras, oficinas, feiras, workshops, seminários, simpósios, conferências e congressos na área do curso ou afins.	Certificado de participação com assinatura e carimbo da Instituição/Empresa emissora, constando o período de participação e carga horária.	2 (duas) horas por Participação
Participação como palestrante/ministrante em comunicações orais, palestras, oficinas, feiras, workshops, seminários, simpósios, apresentação de pôsteres, conferências e congressos na área do curso ou afins.	Certificado de participação com assinatura e carimbo da Instituição/Empresa emissora, constando o período de participação e carga horária.	5 (cinco) horas por Participação
Participação em cursos de extensão na área do curso ou afins	Certificado de participação com assinatura e carimbo da Instituição/Empresa emissora, constando o período de participação e carga horária.	Máximo de 60 horas
Cursos livres e/ou de extensão (mesmo não estando diretamente relacionados ao Curso, servem à complementação da formação do acadêmico,	Declaração ou certificado emitido pela instituição promotora, com a respectiva carga horária.	Máximo de 60 horas

compreendendo cursos tais como: de língua estrangeira, de informática, de aprendizagem da linguagem brasileira de sinais (Libras) e outros)		
Representação em colegiados acadêmicos ou administrativos do IFAM.	Lista de presenças, Portaria e/ou declaração de participação.	10 (dez) horas por mês de Representação
Participação em atividades práticas na área do curso ou afins (apenas a carga horária excedente daquela definida em PPC)	Atestado/ Declaração/ Certificado assinado pelo Professor Orientador da Atividade, constando o período de participação e carga horária.	5 (cinco) horas por Atividade
Assistência a atividades práticas na área do curso ou afins (apenas em caso de assistência às atividades práticas de outras turmas).	Atestado/ Declaração/ Certificado assinado pelo Professor Orientador da Atividade, constando o período de assistência, atividades realizadas e carga horária.	10 (dez) horas por Atividade
Cursos de ensino a distância na área do Curso ou afins.	Certificado de aprovação no Curso com assinatura e carimbo da Instituição/Empresa emissora e Histórico Escolar, constando o período de participação e carga horária.	Máximo de 60 horas
Assistir a defesas de Projetos de Conclusão de Cursos Técnicos, de Trabalhos de Conclusão de Cursos, de Relatórios de Estágio Profissional ou de outro tipo na área do curso ou afins.	Lista de presenças e/ou declaração de participação.	3 (três) horas por participação
Estágios Curriculares não obrigatórios na área de atuação do curso.	Contrato, declaração de atividades realizadas e de cumprimento de carga horária emitida pelo	Máximo de 60 horas

	supervisor do estágio na Instituição concedente.	
Atividades filantrópicas ou do terceiro setor (ação voluntária em projetos sociais, caracterizada pelo trabalho solidário sem fins lucrativos)	Declaração em papel timbrado, com a carga horária cumprida assinada e carimbada pelo responsável na instituição.	Máximo de 60 horas
Atividades culturais, esportivas e de entretenimento (para serem consideradas válidas essas atividades deverão ser recomendadas por um ou mais professores do Curso)	Declaração, certificado ou outro documento que comprove a participação.	4 (quatro) horas por participação
Participação em comissão organizadora de evento técnico-científico ou culturais previamente autorizado pela coordenação do curso (somente será considerada como Atividade Complementar se o evento for promovido por instituição acadêmica, órgão de pesquisa ou sociedade científica)	Declaração ou certificado emitido pela instituição promotora, ou coordenação do curso com a respectiva carga horária	Máximo de 60 horas
Participação como Representante de turma no IFAM	Ata da eleição de Representantes, com Assinatura do Coordenador de Curso	30 (trinta) horas por semestre
Participação em assembleia e eventos tradicionais (para serem consideradas válidas, essas atividades deverão ter relação com a área do curso e/ou terem sido indicadas pela Coordenação de Curso para fins pedagógicos).	Declaração de lideranças das organizações e/ou comunidades	4 (quatro) horas por participação
Participação como membro de Núcleos de Ensino,	Atestado / Declaração / Certificado emitido pelo	Máximo de 60 horas

Pesquisa e Extensão, como NEABI, NUPA, dentre outros.	coordenador do Núcleo, contendo período de participação como membro.	
Outras atividades relativas à área do Curso ou afins (validação a critério da Comissão de Avaliação).	Atestado / Declaração / Certificado da instituição responsável pela atividade.	2 (duas) horas por atividade

### 6.6.2 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.

O Estágio Profissional Supervisionado, previsto na formação do discente, 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. 113 - CONSUP/IFAM, de 20 de dezembro de 2021, 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* Avançado Manacapuru 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, e terá carga horária curricular de 160 horas (20% sob o total da carga horária mínima da Formação Profissional estipulada) e ocorrerá no segundo 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 discente 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 113/2015 – IFAM/CONSUP: Art. 47:

Os Projetos de Extensão e de Pesquisa, as atividades de Monitoria e outras opções de 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 ter sua carga horária aproveitada como Estágio Profissional Supervisionado, 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 94/2015 e 113/2021 CONSUP/IFAM ou as legislações que venham a substituí-las.

#### 6.6.2.1 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 Curso e/ou 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 160 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.

#### 6.6.3 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 Avançado Manacapuru. 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 final do segundo 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 apresentado 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 160 horas.

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* Avançado Manacapuru 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* Avançado Manacapuru disponibilizar transporte para esse fim conforme disponibilidade.

## 7 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

O aproveitamento dar-se-á, para prosseguimento de estudos, a instituição de ensino pode promover o aproveitamento de estudos, de conhecimentos e de experiências anteriores do estudante, inclusive no trabalho, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão da respectiva qualificação profissional ou habilitação profissional técnica ou tecnológica.

Segundo o estabelecido no Regulamento da Organização Didático – Acadêmica do IFAM (2015), 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.

Ressalta-se ainda 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.

## 7.1 PROCEDIMENTOS PARA SOLICITAÇÃO

Ainda conforme a Resolução 94/2015-CONSUP/IFAM, 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;

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 discente.

Conforme DCNEPT (2021), 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.

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 resignificação 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, sendo obrigatório frequência mínima de 75% do total da carga horária da disciplina/componente curricular. 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 discente, 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 (SIGAA ou outro vigente), possibilitando assim, que os discentes 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 a de 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.

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/componente curricular.

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 a cada instrumento avaliativo realizado e com rendimento escolar abaixo da média.

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(2015) e Orientações Normativas da PROEN.

Além disso, haverá um Conselho de Classe estabelecido de acordo com as diretrizes definidas na Organização Didática do IFAM (2015), 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 23/12/2021).

## 8.1 CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Conforme a Resolução N. 94/2015-CONSUP/IFAM de 23 de dezembro de 2021, 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:

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;

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.

A solicitação de avaliação de segunda chamada será analisada com base nas seguintes situações (RESOLUÇÃO Nº 94/2015-CONSUP/IFAM):

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 Civis, 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 94/2015-CONSUP/IFAM, 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 NAS FORMAS SUBSEQUENTE

Além do que já fora mencionado sobre avaliações no IFAM, há algumas especificidades nos Cursos Técnicos de Nível Médio nas Formas Subsequente e Concomitante e na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos. 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 avaliativos 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 as DCNEPT (2021), a certificação profissional abrange a avaliação do itinerário profissional, de vida e social 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 (saber informal), bem como de orientação para continuidade de estudos, segundos itinerários formativos coerentes com os históricos profissionais dos cidadãos, para valorização da experiência extraescolar.

Ainda sobre esse ponto, a DCNEPT (2021) em seu Artigo 48 estabelece que “a certificação compreende a emissão de certificados e diplomas de cursos da Educação Profissional, para fins de exercício profissional e de prosseguimento e conclusão de estudos”.

O discente receberá o diploma de Técnico de Nível Médio em Vendas pelo IFAM, após a integralização de todos os componentes curriculares estabelecidos neste Projeto Pedagógico de Curso, integralização do Estágio Profissional Supervisionado e/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 todas as normativas para emissão do diploma seguirão a Organização Didático-Acadêmica do IFAM (2015), 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

As bibliotecas do IFAM fazem parte de uma rede denominada Sistema Integrado de Bibliotecas (SIBI-IFAM), instituído pela Resolução Nº. 31 - CONSUP/IFAM, 23 de junho de 2017. Esse sistema é formado pela Coordenação Geral de Bibliotecas, pelo Comitê de Bibliotecas, pelas bibliotecas dos campi e pelas Comissões de Estudos e Trabalhos Temáticos.

Base legal:

- Regulamento interno das bibliotecas do IFAM (Resolução Nº. 46 CONSUP/IFAM, de 13 de julho de 2015);
- Regimento do Sistema Integrado de Bibliotecas (Resolução Nº. 31 CONSUP/IFAM, de 23 de junho de 2017).

A biblioteca do Campus Avançado de Manacapuru, foi criada no ano de 2015, na gestão do professor Dr. Francisco das Chagas Mendes dos Santos, na época, Diretor Geral Pro Tempore do Campus.

O nome da Biblioteca foi divulgado a toda comunidade do campus no dia 07 de agosto de 2015, como Professora Francisca Vera de Matos, esse nome foi escolhido por meio de um concurso interno.

O acervo disponibilizado na Biblioteca é todo informatizado. Cada livro tem um único número de chamada, porque têm diferenciais como: número do volume, da edição, do exemplar e do ano. Todos esses dados são cadastrados em um sistema digital adotado pela biblioteca.

No que diz respeito à forma de empréstimo aos discentes e servidores, a Biblioteca utiliza o Sistema Gnuteca, o qual tem um catálogo online e os discentes e servidores podem solicitar por meio dele, empréstimo, renovação de empréstimo, bem como, reserva de livros. Cada usuário (discentes e servidores) deve realizar o cadastro no sistema, pois, os empréstimos são realizados exclusivamente por ele.

Para o usuário o empréstimo ocorre da seguinte maneira, escolhe-se o livro que precisa ou que se quer utilizar para uma pesquisa ou coleta de informação, informa a bibliotecária ou aos auxiliares que tem acesso ao

sistema, então os mesmos inserem o login do usuário e o usuário insere sua senha de acesso, após a comprovação que este mesmo usuário não possui penalidades por atraso na devolução de outros exemplares o sistema pede que seja inserido o código do livro. Pode-se levar até quatro exemplares de uma única vez. O prazo que o usuário pode ficar com o livro é de 07 dias, que podem ser renovados, caso, não tenha nenhuma reserva registrado para a obra.

Ressalta-se que, o empréstimo domiciliar é disponibilizado a todos os usuários que possui vínculo com a instituição, a biblioteca também está disponível para consulta local a toda a comunidade externa (visitantes que não possui vínculo com a instituição).

A renovação do empréstimo será permitida apenas uma única vez, desde que esteja dentro do prazo de vencimento e que não esteja reservada para outro usuário, ela deve ser realizada pelo próprio usuário no site, na biblioteca ou via e-mail dentro do horário de expediente.

A devolução de materiais emprestados deverá ser realizada no prazo estabelecido diretamente na biblioteca, a não devolução do material dentro do prazo incorrerá em suspensão temporária do empréstimo, sendo: 02 dois dias de suspensão para cada título em atraso, para cada dia de atraso.

Com relação ao espaço físico, atualmente a biblioteca possui um espaço dividido em duas partes, a primeira é a área destinada ao acervo, com os livros e as revistas, dentro da sala do acervo há cabines que servem para leituras ou estudos individuais. Do lado de fora do acervo ou segunda área, mas ainda dentro da biblioteca, há um espaço destinado a grupos de estudo. Dentro desta área podemos localizar os guarda volumes que pode ser usados pelos alunos enquanto permanecerem dentro da biblioteca e os computadores, todos os computadores tem acesso à internet e atualmente há sete unidades disponíveis.

Atualmente os serviços que estão sendo disponibilizados pela Biblioteca do Campus são:

- Empréstimo domiciliar;
- Reservas, renovações e pesquisa de exemplares online (<http://gnuteca.ifam.edu.br/>);

- Capacitação de usuários;
- Orientação aos usuários quanto ao uso dos espaços, bem como, do acervos e computadores disponíveis na biblioteca;
- Computadores com acesso à internet;
- Obras de referência (Dicionários).

Ressalta-se que no momento, o Campus está sem Bibliotecária, podendo contar apenas com o serviço prestado por uma auxiliar de biblioteca (serviço terceirizado). Em virtude disso, a Biblioteca do Campus não está realizando eventos e projetos.

Em relação à composição do acervo da Biblioteca, o Campus leva em consideração as recomendações do Plano de atualização e formação e desenvolvimento de coleções para as bibliotecas do Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Amazonas-IFAM (2018). Os principais critérios utilizados para a aquisição do acervo são:

- Adequação e pertinência do conteúdo aos projetos pedagógicos dos cursos, linhas de pesquisa e áreas temáticas do Campus;
- Atualidade técnico-científica dos conteúdos;
- Quantidade (excesso ou escassez) de material sobre um determinado assunto na biblioteca;
- Levantamento de título no acervo, para evitar duplicações desnecessárias;
- Indicação dos usuários da biblioteca;
- Usuários potenciais que poderão utilizar o material;
- Relevância e interesse técnico-acadêmico-científico;
- Idioma acessível
- Atualidade dos materiais.

O Campus possui acervo para atendimento de diversos componentes curriculares do Curso de Vendas, porém, no momento não possui acervo específico de Vendas, o qual será adquirido no prazo de 2 anos a contar da criação do curso.

## 10.2 INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

## a) Infraestrutura Física da Unidade / Distribuição dos Ambientes Físicos

ITEM	AMBIENTE	QTDE	ÁREA ( m²)
01	SALAS DE AULA	04	6,80m x 7,10m
02	WC. MASCULINO / FEMININO	04	3,10m x 4,80m
03	DG	01	4,35m x 3,740m
04	DAP	01	2,93m x 4,85m
05	DEPEX / CGE	01	2,93m x 4,85m
06	SALA DOS PROFESSORES	01	5,33m x 3,94m
07	LABORATÓRIO DE INFORMÁTICA	03	4,10m x 10,70m
08	BIBLIOTECA	01	4,87m x 5,70m
09	COPA	01	2,93m x 4,00m
10	LABORATÓRIO ETEC (PARA MONTAGEM E MANUTENÇÃO DE COMPUTADORES)	01	3,33m x 4,10m

## b) Salas de Aula

ITEM	AMBIENTE	QTDE
01	CARTEIRAS	160
02	QUADRO BRANCO	06
03	CONDICIONADORES DE AR (SPLIT)	09
04	CADEIRAS (LABORATÓRIOS)	80
05	PROJETOR MULTIMÍDIA	02

## c) Sala dos Professores

ITEM	DESCRIÇÃO	QTDE
01	MESA DE REUNIÃO	01
02	CADEIRAS	12
03	BEBEDOURO	02
04	CONDICIONADORES DE AR (SPLIT)	16

ITEM	DESCRIÇÃO	QTD E
01	Microcomputador Desktop DELL	13
02	Bancada de inox	03

03	Quadro de acrílico para pincel 1.10m x 3,00m	01
04	Switch	01
05	Rede de energia estabilizada com comando interno de disjuntores	01
06	Cabos com conectores para redes de computadores	25
07	Software: Windows 10, Office 2013.	13
08	TV de 40 polegadas com hdmi	01

#### d) Laboratórios de Informática

ITEM	DESCRIÇÃO	QTDE
01	Microcomputador Desktop DELL	54
02	Bancada em madeira e fórmica disposta: duas lateralmente para 6 computadores cada e uma no centro para 08 computadores	03
03	Quadro de acrílico para pincel 1.10m x 3,00m	03
04	Switch 3com SuperStack com 48 portas	03
05	Rede de energia estabilizada com comando interno de disjuntores	03
06	Rede lógica em par trançado ident. e conectada ao firewall	03
07	Software: Windows 10, Office 2013.	54
08	Projektor Multimídia (DataShow)	03

O Campus no momento não possui programas de software para o Curso de Vendas, no entanto, o Campus fará a atualização para atendimento ao curso de Vendas no prazo de 2 anos a contar da criação do curso.

ITEM	DESCRIÇÃO	QTDE
01	Mysql	54
02	Android Studio	54
03	Java 1.8	54
04	Unity	54
05	Astah	54
06	IDE eclipse	54
07	Visual Studio	54
08	Dev c++	54

#### e) Recursos Audiovisuais

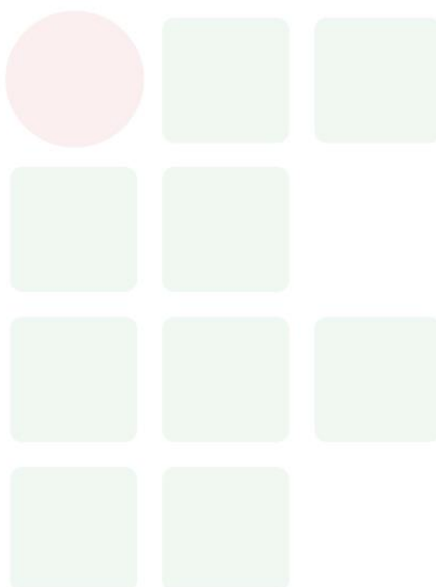
ITEM	DESCRIÇÃO	QTDE
01	Projektor Multimidia	6

## f) Biblioteca

DESCRIÇÃO	QTDE
Um ambiente medindo 4,87m x 5,70m	1

## g) Acervo Bibliográfico

LIVROS	PERIÓDICOS	CDs/DVDs	Computadores ligados a Internet
843	-	-	60



## 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 Informática na Forma Subsequente. O quadro 4 apresenta o corpo docente que compõe o curso.

Quadro 4: Corpo Docente

Professor de	Nome do Servidor	Formação Acadêmica	Regime de Trabalho
Economia	Alciane Matos de Paiva	Graduação em Economia	DE
Geografia	Alexandre Ricardo Von Ehnert	Licenciatura em Geografia	DE
Língua Estrangeira – Inglês	Ana Paula Salvador Ramo	Licenciatura em Letras – Língua Inglesa	DE
Administração	Bruno Benício Chaves	Graduação em Administração	DE
Engenharia Florestal	Criscian Kellen Amaro de Oliveira	Graduação em Engenharia Florestal	DE
Engenharia de Pesca	Danniel Rocha Bevilaqua	Graduação em Engenharia de Pesca	DE
História	Fábio Teixeira Lima	Licenciatura em História	DE
Matemática	Eduardo Corrêa dos Santos	Licenciatura em Matemática	DE
Informática	Gabriel de Souza Leitão	Graduação em Engenharia da Computação	DE
Artes	Gernei Goes dos Santos	Licenciatura em Artes	DE
Educação Física	Gilder Branches Vieira	Licenciatura em	DE

		Educação Física	
Informática	Hilton Barros de Castro	Graduação em Ciência da Computação	DE
Informática	Jaidson Brandão da Costa	Graduação em Sistemas de Informação	DE
Administração	Juliano Milton Kruger	Graduado em Administração	DE
Literatura e Língua Portuguesa	Jhonatas Geisteira de Moura Leite	Licenciatura em Letras - Língua Portuguesa	DE
Matemática	Jorge Iracy Simões da Mota	Licenciatura em Matemática	DE
Matemática	Luiz Henrique de Vasconcelos Cavalcante	Licenciatura em Matemática	DE
Engenharia de Pesca	Lorenzo Soriano Antonaccio Barroco	Bacharel em Engenharia de Pesca	DE
Sociologia	Ricardo Lima da Silva	Licenciatura em Ciências Sociais	DE
Filosofia	Reginaldo Simões dos Santos	Licenciatura em Filosofia	DE
Química	Daniel de Queiroz Rocha	Licenciatura e Bacharelado em Química	DE
Engenharia de Pesca	Valéria da Rocha Sobral	Bacharel em Engenharia de Pesca	DE
Informática	Walter Claudino da Silva Junior	Bacharel em Sistemas de Informação	DE

## 11.2 CORPO TÉCNICO ADMINISTRATIVO

O *Campus* também conta servidores técnicos administrativos em educação e pessoal terceirizado que colaboram nas rotinas administrativas, bem como de serviços gerais. O quadro 8 apresenta o corpo técnico administrativo que compõe o curso.

Quadro 8: Corpo Técnico Administrativo

Cargo/Função	Nome do Servidor	Formação Acadêmica	Regime de Trabalho
Assistente de Aluno	Cristiane do Nascimento Ramirez	Licenciatura em Letras – Língua Portuguesa	40 horas
	Rozeana Rodrigues Moreira	Bacharel em Serviço Social	40 horas
Pedagogo	Zente Ruiz da Silva	Graduada em Pedagogia	40 horas
Técnico em Assuntos Educacionais	Lerkiane Miranda de Moraes	Licenciatura em Pedagogia	40 horas
Bibliotecária	-	-	-
Administrador	Junior Mozart Nogueira Gomes	Graduado em Administração	40 horas
Assistente em Administração	Luziray Barbosa Graça	Ciências Política	40 horas
Técnico em Informática	Hebert Aguiar Pinto	Técnico em Informática – Redes	40 horas
	Jonas Januário dos Santos	Técnico em Informática - Redes	
Nutricionista	-	-	-
Assistente Social	Jeane Lima da Silva	Bacharel em Serviço Social	40h
Psicóloga	Ariadina dos Santos	Bacharel em Psicologia	40h

## 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](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](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](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/l11892.htm). Acesso em 30 de janeiro de 2017.

\_\_\_\_\_. **Resolução CNE/CP nº 1, de 05 de janeiro de 2021**. Define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica. Brasília-DF, 2021.

\_\_\_\_\_. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação. **Parecer de Reanálise do Parecer CNE/CP nº 7, de 19 de maio de 2020**, que tratou das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional e Tecnológica, a partir da Lei nº 11.741/2008, que deu nova redação à Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB). Parecer nº 17 de 10 de novembro de 2020.

\_\_\_\_\_. **Catálogo Nacional dos Cursos Técnicos**. MEC/SETEC/DPEPT. 4ª edição. Brasília-DF, 2020.

\_\_\_\_\_. MEC/CNE/CEB. **RESOLUÇÃO Nº 2, DE 15 DE DEZEMBRO DE 2020**. Aprova a quarta edição do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos. Brasília-DF, 2020.

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**. 25ª ed. 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.

\_\_\_\_\_. **Resolução Nº 113 -CONSUP/IFAM, de 20 de dezembro de 2021**. Que aprova o Regulamento do Estágio Profissional Supervisionado dos Cursos Técnicos de Nível Médio, Cursos Superiores de Tecnologia e Bacharelados do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas.

\_\_\_\_\_. **Resolução Nº 102 -CONSUP/IFAM, de 10 de dezembro de 2021**. Que Aprova o Regulamento das Atividades Complementares dos Cursos Técnicos de Nível Médio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amazonas – IFAM.

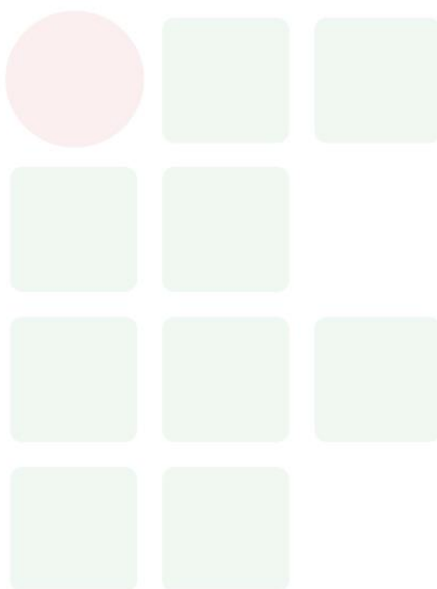
\_\_\_\_\_. **Resolução Nº 63 -CONSUP/IFAM, de 24 de novembro de 2017**. Que altera a Resolução nº 94-CONSUP/IFAM, de 23 de dezembro de 2015.

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





## APÊNDICE A - DISCIPLINAS DO PRIMEIRO MÓDULO

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 Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ampliar as habilidades de produção e leitura de textos orais e escritos em contextos formais de comunicação;</li><li>• Realizar leitura, análise e produção de diferentes gêneros textuais, atentando para seus aspectos textuais, linguísticos e extratextuais;</li><li>• Familiarizar-se com os gêneros da esfera profissional e técnico- científica;</li><li>• Desenvolver os conhecimentos acerca dos gêneros profissionais, técnicos e acadêmicos em termos conceituais, estruturais e pragmático discursivos;</li></ul>					

<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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;</li> <li>• Revisar os textos produzidos, usando adequadamente conhecimentos linguísticos, tais como pontuação, concordância, coesão e coerência textuais.</li> </ul>
<b>CONTEÚDO PROGRAMÁTICO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- As modalidades textuais;</li> <li>- Problemas técnicos das variantes de linguagem;</li> <li>- Polissemia: as várias possibilidades de leitura textual; níveis de leitura: a estrutura textual;</li> <li>- Interpretação de textos;</li> <li>- Coesão e coerência textual;</li> <li>- Recursos gramaticais e disposição das palavras no texto;</li> <li>- A originalidade;</li> <li>- O estilo do discurso dissertativo de caráter científico: principais características e expedientes argumentativos;</li> <li>- A citação do discurso alheio;</li> <li>- As técnicas de estudo e a reprodução do conhecimento;</li> <li>- A leitura e a documentação dos estudos: o esquema, o fichamento, o resumo, a resenha crítica;</li> <li>- Redação técnico-científica;</li> <li>- Correspondências comerciais e oficiais;</li> <li>- O seminário;</li> <li>- Relatórios Administrativo.</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</b>
<p>BELTRÃO, Odacir &amp; BELTRÃO, Maria. <b>Correspondência , linguagem e comunicação</b>. São Paulo: Atlas, 1991.</p> <p>CUNHA, Celso Ferreira da. <b>Gramática da Língua Portuguesa</b>. Rio de Janeiro: Mec/FENAME 1976.</p> <p>MARTINS, Dileta Silveira &amp; ZILBERKNOP, Le S. <b>Português Instrumental</b>. Porto Alegre: Sagra, 1993.</p>
<b>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</b>
<p>TUFANO, Doglas. <b>Estudos de Redação</b>. São Paulo: Moderna, 1980.</p> <p>CHARTIER, R. (org). <b>Práticas de leitura</b>. Tradução: Cristiane Nascimento. São Paulo: Estação Liberdade, 2011.</p> <p>GARCIA, O. M. <b>Comunicação em prosa moderna</b>. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2009.</p> <p>KLEIMAN, A. Texto e leitor: <b>aspectos cognitivos da leitura</b>. 11ª edição. Campinas, SP: Pontes, 2008.</p> <p>MARCUSCHI, L.A. <b>Gêneros textuais: definição e funcionalidade</b>. In: DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. R.; BEZERRA, M. A. (Org.). <b>Gêneros textuais e ensino</b>. 4. ed. Rio de Janeiro: Lucerna, 2005.</p>
<b>ELABORADO POR:</b>
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 Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Adquirir vocabulário concernente a sua área de estudo;</li><li>• Reconhecer abreviações e expressões idiomáticas relacionadas à área de gestão;</li><li>• Compreender estruturas básicas das orações de língua inglesa;</li><li>• Construir frases, parágrafos e textos, em inglês, utilizando as estruturas gramaticais adequadas;</li><li>• Efetuar traduções de textos relacionados a área, do inglês para o português.</li></ul>					

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intencionalidade dos textos;</li> <li>- Adequação da linguagem oral em situações de comunicação, conforme as instâncias de uso da linguagem;</li> <li>- Diferenças léxicas, sintáticas e discursivas que caracterizam a fala formal e informal;</li> <li>- Compreensão do texto de maneira global e não fragmentada;</li> <li>- Contato com diversos gêneros textuais;</li> <li>- Entendimento do aluno sobre o funcionamento dos elementos lingüísticos\gramaticais do texto;</li> <li>- Importância dos elementos coesivos e marcadores de discurso;</li> <li>- Trabalho com o texto visando provocar análise, reflexão, transformação;</li> <li>- Adequação o conhecimento adquirido a norma padrão;</li> <li>- Clareza na exposição de idéias;</li> <li>- Utilização dos recursos coesivos.</li> </ul>	
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:	
<p>MARQUES, Amadeu. <b>On Stage: Ensino Médio</b>, São Paulo. Ática, 2010.</p> <p>MARINOTTO, Demostene. <b>Reading on Info Tech - Inglês Instrumental-</b> São Paulo: Novatec, 2003.</p> <p>MUNHOZ, Rosângela. <b>Inglês Instrumental e Estratégias de Leitura</b>. UTFPR, 2004.</p>	
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:	
<p>DAVIES, Bem P. <b>Inglês em 50 aulas: O Guia definitivo para você aprender Inglês</b>. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2017.</p> <p>LONGMAN. <b>Dicionário Longman Escolar para Estudantes Brasileiros</b>. Português-Inglês/Inglês-Português com CD-Rom. 2ª Edição: Atualizado com as novas regras de Ortografia. Pearson Brasil, 2008.</p> <p>MARTINEZ, Ron. <b>Como Dizer Tudo em Inglês</b>. Rio de Janeiro: LTC, 2015.</p> <p>THOMPSON, Marco A. da S. <b>Inglês Instrumental: Estratégias de Leitura Para Informática e Internet</b>. São Paulo: Érica, 2016.</p> <p>WOODS, Geraldine. <b>Exercícios de Gramática Inglesa para Leigos</b>. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.</p>	
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 Semestral:
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"><li>- Introduzir o contexto atual dos processos de vendas;</li><li>- Apresentar as técnicas gerenciais para o desenvolvimento das vendas;</li><li>- Fomentar o interesse pela área de vendas nas organizações.</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
<ul style="list-style-type: none"><li>1.1. Marketing e vendas</li><li>1.2. Organização de vendas</li><li>1.3. Determinação de quotas e potencial de vendas</li><li>1.4. Gestão da carteira de clientes</li><li>1.5. Vendas e distribuição</li><li>1.6. Controle de vendas</li><li>1.7. Concepções de vendas consultivas</li><li>1.8. Customer Relationship Management</li></ul>					

1.9. Responsabilidade do vendedor no pós-venda
1.10. Integração entre a teoria e a vivência da prática profissional.
<b>BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</b>
HILLMANN, R. <b>Administração de Vendas:</b> varejo e serviços. Curitiba: InterSaberes, 2013.
LAS CASAS; A. L. <b>Administração de Vendas.</b> São Paulo: Atlas, 2005. NEVES, M. F.; CASTRO, L. T. <b>Administração de Vendas:</b> planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2005.
<b>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</b>
COBRA, M.; TEJON, J. L. <b>Gestão de Vendas:</b> os 21 segredos do sucesso. Editora Saraiva, 2007.
COBRA, M. <b>Administração de marketing no Brasil.</b> Editora Campus, 2008.
MICHAELSON, G. A. S. T. <b>Estratégias de Vendas.</b> Editora Makron Books, 2005.
SZULCSEWSKI, C. J.; MEGIDO, J. L. T. <b>Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição.</b> São Paulo: Atlas, 2002.
TEIXEIRA, E. A; TOMANINI, C.; MEINBERG, J. L.; PEIXOTO, L. C. <b>Gestão de Vendas.</b> Editora FGV, 2004.
THULL, J. <b>Gestão de Vendas Complexas.</b> Editora Saraiva, 2007.
<b>ELABORADO POR:</b>
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 Semestral:
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"> <li>- Apresentar os conceitos, contextos e aplicações da matemática financeira e sua importância para os negócios das organizações comerciais;</li> <li>- Destacar como o ambiente econômico influencia e é influenciado pela situação comercial e financeira das organizações;</li> <li>- 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.</li> </ul>	
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	

**1. Estudos das porcentagens**

- 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**

- 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 juto 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: Semestral:
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:					
a) Auxiliar o aluno no desenvolvimento de suas habilidades de comunicação, no relacionamento profissional e social; b) Refletir sobre os princípios éticos; c) Conhecer os valores sociais indicadores do caráter profissional; d) 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 éticoO  
 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 deverA  
 ideia de intenção  
 Natureza humana e dever  
 Duas visões modernas do deverA  
 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 liberdadeAs  
 concepções de Aristóteles e de Sartre  
 A concepção que usa necessidade e liberdadeA  
 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 geraisA  
 investigação científica

### **A ciência na história**

As três principais concepções de ciência  
 Diferença entre ciência antiga e a clássica ou modernaAs  
 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 à 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 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:**

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.

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

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. CHAUÍ, Marilena. **Convite à filosofia**, Ática, 2005.

1. CHAUÍ, Marilena. **Iniciação à Filosofia**, Ática, 2014.

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

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

4. 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 Semestral:
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.					

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desenvolver técnicas de sublinhagem, seleção e leitura de textos relevantes; Proporcionar ao discentes habilidades na elaboração de trabalhos acadêmicos;</li> <li>- Desenvolver atitudes e hábitos comportamentais para os diferentes contextos de comunicação e interação social necessários ao desempenho profissional;</li> <li>- Entender as estruturas e os procedimentos para a elaboração de um projeto;</li> <li>- Desenvolver conhecimentos acerca das estruturas e procedimentos para a elaboração de um relatório;</li> <li>- Selecionar e estruturar referências bibliográficas, bem como suas disposições no "corpo" de um trabalho escrito;</li> <li>- Analisar pontos específicos da ABNT;</li> </ul> <p>Construir habilidades para desenvolver o PCCT - Projeto de Conclusão de Curso</p>

Técnico.
<b>CONTEÚDO PROGRAMÁTICO</b>
<b>6 O ato de estudar.</b> 6.1 Estudo; 6.2 Os três pilares da Educação: Ensino, Pesquisa e Extensão.
<b>7 Conhecimento</b> 7.1 Conceitos e definições 7.2 Tipos de conhecimentos
<b>8 Metodologia do Trabalho Científico</b> 8.1 Conceitos e definições 8.2 Tipos de pesquisa 8.3 Modalidades de pesquisa 8.4 Métodos científicos
<b>9 Princípios e Fases da Metodologia do Trabalho Científico.</b> <b>10 As Normas da ABNT.</b>
<b>11 Trabalhos acadêmicos</b> 11.1 Trabalhos de síntese; 11.2 Seminários; 11.3 Resenha; 11.4 Artigo científico; 11.5 Comunicação científica; 11.6 Pôster.
<b>12. Elaboração de um trabalho científico.</b> 12.1 As fases da elaboração de um projeto; 12.1 7.2. As fases da elaboração de um relatório;

**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, Antonio Carlos. **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. 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 AMAPÁ					
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 Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>Habilitar profissionais para exercício de atividades econômicas com fulcro numa visão pluralista e crítica, fundamentada no estudo das grandes correntes do pensamento econômico.</li><li>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.</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
1. Introdução ao estudo da economia. 1.1. Problemas básicos de um sistema econômico; 1.2. Necessidades do ser humano - Lei da Escassez;					

- 1.3. Definição de economia;
- 1.4. Relação da economia com as demais ciências;
- 1.5. Dez princípios da economia;
- 2. Evolução do pensamento econômico.**

- 2.1. A economia na antiguidade;
- 2.2. Mercantilismo;
- 2.3. Liberalismo econômico;
- 2.4. A escola fisiocrata;
- 2.5. A escola clássica;
- 2.6. Pensamento liberal e reações;
- 2.7. A teoria marginalista;
- 2.8. O Keynesianismo;

### **3. Demanda.**

- 3.1. Principais variáveis determinantes da demanda;
- 3.2. Deslocamento da curva e ao longo da curva de demanda;

### **4. Oferta.**

- 4.1. Principais variáveis determinantes da oferta;
- 4.2. Deslocamento da curva e ao longo da curva de oferta;

### **5. Elasticidade.**

- 5.1. Elasticidade-preço; Elasticidade renda e receita total;

### **6. Economia Brasileira.**

- 6.1. Desenvolvimento e dependência;
- 6.2. As contas nacionais e papel do setor público;
- 6.3. PIB e distribuição da riqueza;
- 6.4. O papel do mercado interno e da matriz de exportações;
- 6.5. O Brasil no mercado globalizado;
- 6.6. 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** BRASÍLIA: Fundação Alexandre de Gusmão, 2008.

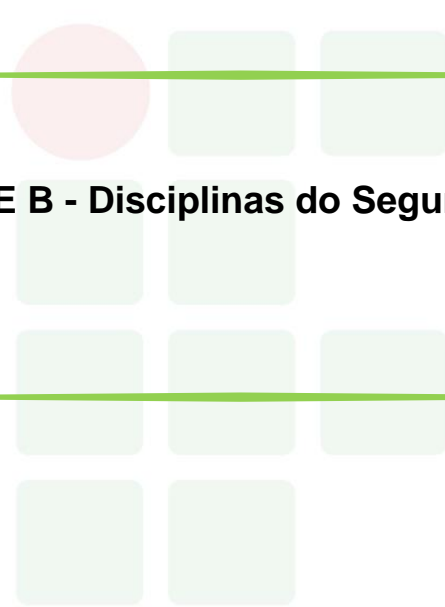
SAMUELSON, Paul A. NORDHAUS, William D. **Economia**. Tradução: Elsa Fontainha, Jorge Pires Gomes; revisão técnica: Emílio Hiroshi Matsumura. – 19. Ed. - Porto Alegre: AMGH, 2012.

VON MISES, LUDWIG. **A mentalidade anticapitalista** / LUDWIG VONMISES. - 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



## APÊNDICE B - Disciplinas do Segundo Módulo

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO 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 Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• 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;</li><li>• Aplicar as principais ferramentas utilizadas no processo contábil.</li></ul>					
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:**

1. CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade de custos**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2018.
2. MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos - Livro-texto** - 10ª Ed. São Paulo: Atlas, 2010.
3. RIBEIRO, OSNI MOURA. **Contabilidade de custos**. 4ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:**

1. FERREIRA, Ricardo José. **Contabilidade de custos** - 10ª ed. – Rio de Janeiro: Ferreira, 2016.
2. IUDÍCIBUS, Sérgio de / MARTINS, Eliseu / KANITZ, Stephen Charles. **Contabilidade introdutória - livro texto**. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.
3. IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
4. LORENTZ, Francisco. **Contabilidade e análise de custos: uma abordagem prática e objetiva**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2015.
5. MARION, José Carlos. **Contabilidade básica - livro texto**. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 2015.

**ELABORADO POR:**

Prof. Esp. Clênio Ferreira de Farias

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
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 Semestral:
II	30	10		2	40
EMENTA					
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.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Visual Merchandising, Empreendedorismo, Técnicas de Venda, Gestão de Pessoas.					
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:					
-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					

## UNIDADE I

- Conceitos de Marketing
- Fundamentos do Marketing
- Tipos de Marketing
- Marketing, concorrência e clientes
- Composto mercadológico
- O papel do marketing nas organizações e na sociedade

## UNIDADE II

- 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 Luiz. **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.

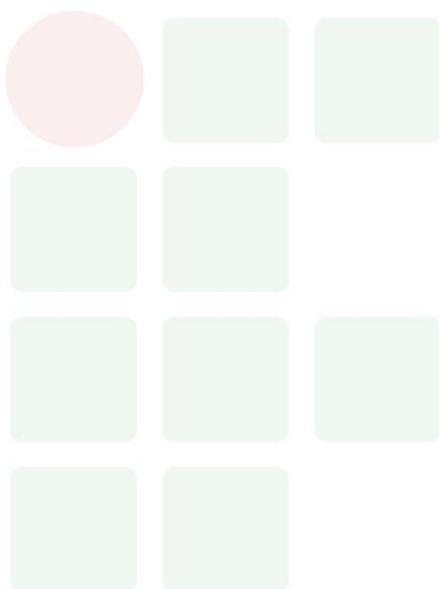
HOOLEY, Grahon J. et al. **Estratégia de Marketing e Posicionamento Competitivo**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. **Marketing 4.0** -do Tradicional ao Digital. Rio de Janeiro: Sextante, 2017.

ZEITHAML, Valarie A.; BITNER, Mary Jo; GREMLER, Dwayne D. **Marketing de Serviços: a empresa com foco no cliente**. Porto Alegre: Bookman, 2011.

ELABORADO POR:

Profª. Esp. Adiny Heimy Muller Cordeiro



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAZONAS					
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 Semestral:
II	30	10	-	2	40
EMENTA					
Técnicas de Atendimento ao Cliente. O profissional no Atendimento ao Cliente. Técnicas de Atendimento Telefônico.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Gestão de Pessoas, Marketing, Empreendedorismo.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Compreender e desenvolver habilidades necessárias à prática qualificada do Atendimento ao Cliente, de modo atender aos padrões de qualidade exigidos pelas organizações.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aprender sobre técnicas de Atendimento ao Cliente;</li><li>• Compreender os conceitos de comunicação verbal e comunicação não-verbal;</li><li>• Aprender técnicas de atendimento telefônico;</li><li>• Desenvolver o comportamento profissional necessário no Atendimento</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Técnicas de Atendimento ao Cliente<ol style="list-style-type: none"><li>1.1. Recepção</li><li>1.2. Comunicação não verbal</li><li>1.3. Comunicação verbal</li><li>1.4. Vocabulário adequado</li><li>1.5. Excelência no atendimento</li><li>1.6. Técnicas de oratória</li></ol></li><li>2. O profissional no Atendimento ao Cliente<ol style="list-style-type: none"><li>2.1. Postura profissional no Atendimento ao Cliente</li></ol></li></ol>					

<p>3. Técnicas de Atendimento Telefônico</p> <p>3.1. Uso do telefone</p> <p>3.2. Recebimento de ligações telefônicas</p> <p>3.3. Vocabulário e expressões adequadas</p> <p>3.4. Planejamento de ligações telefônica.</p>
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:
<p>COCKERELL, Lee. <b>A magia do atendimento - as 39 regras essenciais para garantir serviços excepcionais</b>. São Paulo: Saraiva, 2013.</p> <p>KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. <b>Administração de marketing</b>. 14ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.</p> <p>NOBRE, Jorge Alberto. <b>Sua excelência o cliente: qualidade no atendimento</b>. Porto Alegre: Passaporte para o sucesso, 2003. 146 p.</p>
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:
<p>AMARO, Rolim Adolfo. <b>A magia da palavra: a estratégia do homem que revolucionou o atendimento ao cliente no Brasil</b>. São Paulo: Futura, 2001. 295 p.</p> <p>MACDONALD, Malcolm. <b>CLIENTES: os verdadeiros donos da empresa - como construir uma organização orientada para o mercado</b>. São Paulo: Futura, 2001. 282 p.</p> <p>POLITO, Reinaldo. <b>Assim é que se fala: como organizar a fala e transmitir idéias</b>. São Paulo: Saraiva, 2005. 239 p.</p> <p>ROBINETTE, Scott. <b>Marketing emocional: a maneira Hallmark de ganhar clientes para toda a vida</b>. São Paulo: MAKRON Books, 2002. 242 p.</p> <p>SCHONBERGER, Richard J. <b>Construindo uma corrente de clientes: unindo as funções organizacionais para criar a empresa de classe universal</b>. São Paulo: Pioneira, 2002.</p>
ELABORADO POR:
Prof. Esp. Tarcísio Roberto Cavalcante da Silva

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 Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Compreender as técnicas e procedimentos que integram o processo de vendas, empresas e mercado.</li><li>• Entender como se dá as relações de conquista e fidelização dos clientes ao utilizar apresentações de vendas adequadas e convincentes.</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
1. A profissão de vendas; 1.1 Características do vendedor:					
2. Perfil do vendedor; 2.1 Mercado do profissional de vendas; 2.2 Representante comercial;					
3. Conhecimentos gerais sobre: 3.1 Comportamento do consumidor.					

- 3.2 Relacionamento interpessoal;
- 3.3 Rede de Relacionamentos (Rede de contatos);
- 3.4 Comunicação com o consumidor;
- 3.5 Atributos do Produto,
- 3.6 Mercado;
- 3.7 Empresa,
- 3.8 Administração do tempo das tarefas de vendas

#### 4. Clientes:

- 4.1 Prospecção de clientes;
- 4.2 Atendimento ao cliente;
- 4.3 Administração de conflitos;

#### 5. O processo de vendas.

- 5.1 Etapas do processo de vendas

#### 6. 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:

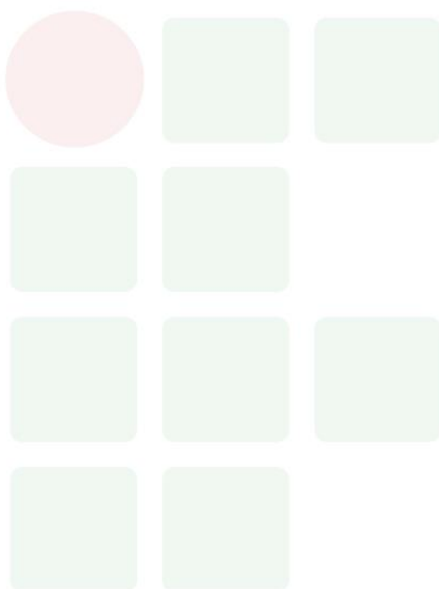
COBRA, Marcos. **Administração de Vendas.** São Paulo: Atlas, 2009.

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.



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 Semestral:
II	30	10	-	2	40
EMENTA					
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.					
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 <i>softwares</i> existentes no mercado.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
<ul style="list-style-type: none"><li>- Formar profissionais aptos ao mercado de trabalho;</li><li>- Desenvolver atividades de utilização de sistemas operacionais, editores de texto, planilhas eletrônicas, Internet;</li><li>- Utilizar recursos na operação de aplicativos para automação de escritório e Internet.</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					

**6. História E Evolução Dos Computadores**

6.1. Geração dos Computadores.

**7. Definição e Origem do Termo Informática**

7.1. Evolução e conceitos fundamentais.

**8. Tipo De Computadores**

8.1. Desktop;

8.2. Notebook / Laptop;

8.3. Servidores / Mainframes;

8.4. PC / Mac;

8.5. Novas tendências tecnológicas

8.6 Esquema Básico do Elemento Software

8.7 Conceito de Sistema Operacionais;

8.8 Esquema básico do elemento humano.

**9 Sistema Operacional Windows 7**

9.6 Área de trabalho;

9.7 Inserir pastas e ícones;

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

9.9 Conhecendo Bloco de Notas, WordPad e Paint;

9.10 Teclas de atalho;

9.11 Painel de controle;

9.12 Windows Explorer;

9.13 Windows Média Player.

**10 Microsoft Office Word 2010**

10.6 Visão geral do Word;

10.7 Faixa ribbon;

10.8 Abrir e fechar o Word;

10.9 Guias de opções;

10.10 Criar um Documento Novo (Digitação);

10.11 Salvar um texto;

10.12 Visualizar um documento;

10.13 Selecionando no Word;

10.14 Formatar texto;

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

10.16 Alinhamento, espaçamento e parágrafos;

10.17 Tabelas;

10.18 Figuras e letreiros digitais.

## 11 Microsoft Excel 2010

11.6 Introdução;

11.7 Guias de planilha;

11.8 Movimentação na planilha;

11.9 Salvando e abrindo arquivos;

11.10 Operadores e funções;

11.11 Formatação de células;

11.12 Formatação condicional;

11.13 Auto preenchimento das células;

11.14 Inserção de linhas e colunas;

11.15 Máximo, Mínimo, Média

11.16 Função SE, E e OU;

11.17 Gráficos;

11.18 Impressão, cabeçalho e rodapé. Navegadores, Uso de Internet, Buscadores Web.

### BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

MANZANO, André Luiz; MANZANO, Maria Izabel. **Estudo dirigido de word 2000**. São Paulo: Érica, 1999.

MANZANO, André Luiz; MANZANO, 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, Lisalva. **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 Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Analisar a importância do impacto visual e exibição de produtos no processo de compra;</li><li>• Conhecer as principais técnicas de merchandising utilizadas;</li><li>• Compreender o papel do atendimento e experiência de compra e sua influência no processo de escolha do consumidor.</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
1. Técnicas de merchandising utilizadas no ponto de venda para influenciar o comportamento de compra do consumidor					

2. Ações promocionais dentro do ponto de venda.
  - 2.1. Estabelecimento entre o uso do ponto de venda como mídia e sua comercialização.
3. Impacto visual
  - 3.1. Vitrinismo
  - 3.2. Gôndolas
  - 3.3. Facing
  - 3.4. visual merchandising
  - 3.5. exposição
  - 3.6. disposição e exibição de produtos
4. Plano de merchandising dentro do layout de loja.
5. Experiência de compra como fator decisivo na escolha do consumidor
  - 5.1 Atendimento como principal ponto de venda

**BIBLIOGRAFIA BÁSICA:**

BLESSA, Regina. **Merchandising no Ponto de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2011.

FERRACCIU, João DE Simoni Soderi. **Marketing Promocional**. São Paulo: Pearson, 2007.

PANCRÁZIO, Paulino Da San. **Promoção de vendas**. São Paulo: Futura 2000.

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:**

SHIMP, Terence A. **Propaganda e promoção: aspectos complementares da comunicação integrada de marketing**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

SIMONI, Joao de. **Promoção de vendas**. São Paulo: Makron, 2002.

YANAZE, Mitsuru Higuchi. **Gestão de Marketing e Comunicação**. São Paulo: Saraiva, 2007.

ZENONE, Luiz Claudio e BUAIRIDE, Ana Maria Ramos. **Marketing da Promoção e Merchandising**. São Paulo: Thomson, 2005.

DEMETRESCU, Sylvia **Vitrinas e Exposições. Arte e Técnica do Visual Merchandising**; São Paulo: Érica, 2014.

**ELABORADO POR:**

Prof. Esp. Tarcísio Roberto Cavalcante da Silva

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 ELEMENTAR E ESTATÍSTICA				
Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Revisar tópicos selecionados de matemática elementar;</li><li>• 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.</li><li>• Reconhecer as diversas funções dos itens estudados, aplicando-os em situações problemas que envolvem a modelagem matemática;</li><li>• Resolver problemas do campo comercial, relacionando-os com itens da matemática elementar e de estatística básica.</li></ul>					
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 potências
  - 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: Atual, 2013.

IEZZI, Gelson. **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.

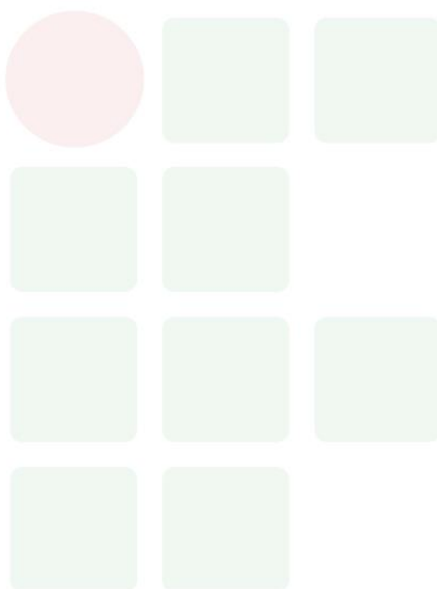
MACCARINI, Justina Motter. **Matemática**: Ilustrações Circus Projetos Criativos, Divanzir Padilha - Curitiba: Ed. Positivo; 2009.

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





## APÊNDICE C - Disciplinas do Terceiro Módulo

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 Semestral:
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.					

<b>ÁREAS DE INTEGRAÇÃO</b>
Marketing, Gestão de Pessoas.
<b>PROGRAMA</b>
<b>OBJETIVO GERAL:</b>
Compreender os conceitos relativos ao empreendedorismo, identificando oportunidades de negócios, de forma a desenvolver o potencial visionário.
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceituar empreendedorismo;</li> <li>• Caracterizar os tipos de empreendedor e de negócios;</li> <li>• Desenvolver sua criatividade;</li> <li>• Criar uma ideia para um negócio próprio;</li> <li>• Realizar análises financeiras e de mercado.</li> <li>• Elaborar um plano de negócios ou Estudo de Viabilidade Econômica.</li> </ul>
<b>CONTEÚDO PROGRAMÁTICO</b>

## Unidade 1

Empreendedorismo: conceitos e definições

## Unidade 2

O Perfil e as características dos empreendedores

## Unidade 3

As habilidades e competências necessárias aos empreendedores e a importância do empreendedorismo para uma sociedade.

## 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.

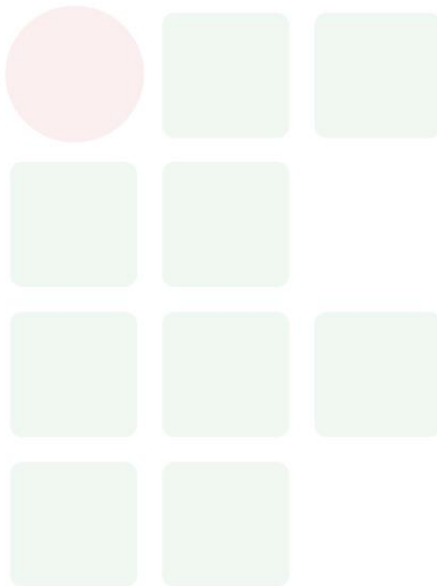
MALHEIROS, R. C. C.; FERDA, L. A.; CUNHA, C. J. C. **Viagem ao mundo do Empreendedorismo**. 2ª ed. Florianópolis: IEA, 2005.

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 Semestral:
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:**

- Conhecer, identificar e avaliar os Perigos e Riscos (causas) bem como as suas consequências (impactos) no ambiente de trabalho (Levantamento de Perigos e Riscos);
- Conhecer e utilizar as técnicas (Ferramentas) de análise e investigação de Perigos e Riscos com ênfase na área de Administração (HAZOP, APR. ETC...);
- 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

#### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Responsabilidade e Legislação
  - a. Responsabilidade civil pelo acidente;
  - b. Legislação básica preventiva de segurança do trabalho
2. Tipos de normas técnicas:
  - a. Estruturas das norma;
  - b. Normas Regulamentadoras;
  - c. Programas de Prevenção de Acidentes (CIPA);
  - d. Setores relacionados à prevenção de acidentes (CIPA, SESMT);
  - e. Noções de Legislação aplicada a prevenção de acidentes de trabalho ( Normas Regulamentadoras, Legislação do Ministério do Trabalho);
3. Análise e comunicação do acidente de trabalho
  - a. Comunicação de acidentes:
  - b. Ficha de análise
  - c. Relatório do acidente de trabalho
  - d. Ficha analítica e quadro estatístico
  - e. Cadastros de acidentes
  - f. Avaliação dos resultados:
  - g. Coeficientes de frequência (cf):
4. Custo total dos acidentes 9,1, Prevenção de incêndios
  - a. Causas dos incêndios
  - b. Como apagar um incêndio
  - c. Classes de fogo
  - d. Dispositivos de combate a incêndios:
  - e. Sistema de alarme:
  - f. Estatística aplicada a acidentes de trabalho (sem afastamento e com afastamento);
5. Técnicas de Inspeção de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho;
6. Planos de Contingências para questões de Ambiente Saúde e Segurança no trabalho (PAE, PEL etc...);
7. Documentações Legais relacionadas à SMS: Programas de Prevenção (PPRA, PCMAT e PCMSO), CAT, ASO;
8. Prevenção de doenças ocupacionais;

9. Plano de Gerenciamento de Resíduos (PGR);

10.

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

#### BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

1. ARAUJO, Giovanni Moraes de. **Normas Regulamentadoras Comentadas.**

Rio de Janeiro. 5 ed. Gerenciamento Verde Editora, V. 1. 2005;

2. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 14.280.

**Acidentes - Cadastro e Classificação.** Segurança do Trabalho - CEFET/RJ

- Guia de Curso - 18;

3. MIRVAN, Editora. **Responsabilidade civil** - Acidentes do Trabalho.

#### BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

1. 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.

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

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

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

5. 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 AMZNAS					
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 Semestral:
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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Identificar os fundamentos e objetivos das atividades de compra e venda;</li><li>• Compreender os aspectos da negociação e da tomada de decisões relacionadas às operações de compra e venda;</li><li>• 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.</li></ul>					

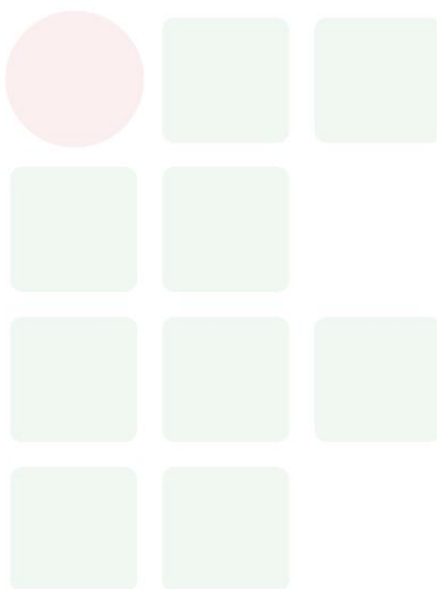
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Escopo e objetivo de compras</li> <li>2. Aspecto estratégico das compras</li> <li>3. Estrutura e organização de compras</li> <li>4. Evolução e desenvolvimento das compras</li> <li>5. Análise de preços</li> <li>6. Tomada de decisão sobre fonte de suprimentos</li> <li>7. Aspectos da negociação</li> <li>8. Decisões entre fabricar e comprar</li> <li>9. Pessoal de compras</li> <li>10. Entendendo a atividade de vendas               <ol style="list-style-type: none"> <li>10.1. Estratégias de vendas e plano de vendas</li> <li>10.2. Organização da força de vendas</li> </ol> </li> <li>11. Organização da atividade de vendas               <ol style="list-style-type: none"> <li>11.1. Gerenciamento</li> <li>11.2. Supervisão e o vendedor</li> <li>11.3. Planejamento de vendas</li> <li>11.4. Organização do território de vendas</li> <li>11.5. Formação da equipe de vendas</li> <li>11.6. Estabelecimento de quotas de vendas</li> <li>11.7. A remuneração da força de vendas</li> <li>11.8. Treinamento de vendas</li> <li>11.9. Vendas e Distribuição</li> <li>11.10. Venda pessoal, Controle, Análise</li> <li>11.11. Avaliação</li> </ol> </li> </ol>	
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:	
<p>BAILY, Peter; JONES, David; et al. <b>Compras: Princípios e Administração</b>. São Paulo: Atlas, 2000.</p> <p>LAS CASAS, Alexandre Luzzi. <b>Administração de vendas</b>. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2005.</p> <p>CHIAVENATO, Idalberto. <b>Administração de vendas: uma abordagem introdutória</b>. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.</p>	
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:	
<p>COBRA, Marcos. <b>Administração de Vendas</b>. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1994.</p> <p>FUTRELL, Charles M. <b>Vendas-Fundamentos e novas Práticas de Gestão</b>. 2º ed. São Paulo: Saraiva, 2015.</p> <p>ROCHA, Angela da; Christensen, CARL. <b>Marketing: teoria e prática no Brasil</b>. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.</p>	

ALVAREZ, Francisco J.S.M. **Gestão eficaz da equipe de vendas: venda mais adequada sua equipe aos clientes**. São Paulo: Saraiva, 2008.

CASTRO, Luciano Thomé e NEVES, Marcos Fara. **Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão**. 1ªed. São Paulo: Atlas, 2012.

ELABORADO POR:

Prof. Esp. Tarcísio Roberto Cavalcante da Silva



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA ETECNOLOGIA DO AMAZONAS					
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 Semestral:
III	30	10	0	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:					
<ul style="list-style-type: none"><li>• Conhecer os conceitos básicos de direito do consumidor.</li><li>• Conhecer o funcionamento e normas referentes ao empresário, às empresas e à organização da atividade econômica empresarial.</li><li>• Interpretar e aplicar a legislação relacionadas às relações de consumo;</li><li>• Atuar lícitamente no ramo empresarial de acordo com a legislação brasileira aplicada.</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
1. Noções de Direito empresarial					
1.1. Contextualização histórica do Direito empresarial					
1.2. Princípios do Direito Empresarial					
1.3. Empresa					
1.4. Empresário					
2. Direito do Consumidor					
2.1. Sociedade do consumo					
2.2. Conceito de consumidor e fornecedor. Princípios norteadores das relações de consumo					

- 2.3. A Constituição Federal e a Defesa do Consumidor
- 2.4. Direitos e Garantias Fundamentais;
- 2.5. Sistema nacional de defesa do consumidor
- 2.6. Esferas de competências
- 2.7. Órgãos de defesa do consumidor
- 2.8. Prazos para Reclamar a Reparação de Danos
- 2.9. Produtos e Serviços Duráveis e Não Duráveis
- 2.10. Relação de consumo
- 2.11. Proteção contra publicidade abusiva
- 2.12. Proteção contratual
- 2.13. Indenização e Facilitação da Defesa Judicial
- 2.14. Formas de cobranças de dívidas
- 2.15. 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			
Curso:	Técnico de Nível Médio em vendas		
Forma:	Subsequente	Eixo Tecnológico:	GESTÃO E NEGÓCIOS
Disciplina:	<b>LOGÍSTICA</b>		

Módulo:	CH Teórica:	CH Prática:	CH EAD:	CH Semanal:	CH Semestral:
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:**

- 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****1. Logística – Pressupostos e trajetória histórica:**

- 1.1. História da Logística;
- 1.2. Conceito de logística;
- 1.3. Ciclos de atividades da logística

**2. Gestão dos estoques:**

- 2.1. Tipos de estoques;
- 2.2. Custos de estoque;
- 2.3. Inventário físico;
- 2.4. Acurácia dos controles;
- 2.5. Nível de serviço ou de atendimento;
- 2.6. Giro de estoques;

**3. Embalagem, armazenagem, movimentação e transporte:**

- 3.1. Embalagem: perspectivas, proteção contra avarias, utilidade e

eficiência do manuseio de materiais, integração de canais, materiais alternativos;

- 3.2. Armazenagem: funcionalidade e princípios da estocagem, recursos de armazenagem;

- 3.3. Movimentação de Materiais: gerenciamento de recursos de armazenagem, manuseio de materiais.

- 3.4. Equipamentos de armazenagem e de movimentação de cargas;

- 3.5. Transporte: infraestrutura de transporte, gerenciamento de transporte;

- 3.6. Modais de Transporte, características, pontos positivos e pontos negativos;

**4. Cadeia de suprimentos e valor ao cliente:**

- 4.1. Conceito de cadeia de suprimentos;

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

- 4.3. Área de Compras e seu efeito na Logística Empresarial;

- 4.4. Objetivos Gerais e globais das compras.

**5. Logística Reversa**

- 9.1. Conceito;

- 9.2. 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 privados 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 Semestral:
III	30	10	-	2	40
EMENTA					
Os desafios e o papel da Gestão de Pessoas. Os processos de Gestão de Pessoas. Liderança. Desenvolvendo equipes de alta performance. Planejamento estratégico da Gestão de Pessoas.					
PERFIL PROFISSIONAL					
Profissional com graduação em Administração, Gestão de Recursos Humanos, Gestão Pública.					
ÁREAS DE INTEGRAÇÃO					
Empreendedorismo, Marketing, Gestão de Produção e Logística, Ambiente, Saúde e Segurança.					
PROGRAMA					
OBJETIVO GERAL:					
Compreender a importância da gestão de pessoas nas organizações, demonstrando suas técnicas e respectiva relevância para o sucesso organizacional.					
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:					
<ul style="list-style-type: none"><li>- Contextualizar a gestão de pessoas nas organizações;</li><li>- Conhecer os processos de gestão de pessoas;</li><li>- Desenvolver equipes de alta performance;</li><li>- Desenvolver uma visão mais humana e estratégica da Gestão de Pessoas.</li></ul>					
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO					
UNIDADE I - Os desafios e o papel da Gestão de Pessoas:					
<ul style="list-style-type: none"><li>- O contexto da Gestão de Pessoas e seus desafios</li><li>- A relação de mútua dependência entre pessoas e organizações</li></ul>					
As pessoas como parceiras <i>versus</i> As pessoas como recursos da organização					

- Solução ganha-ganha *versus* Solução ganha-perde
- Definição de missão, visão, objetivos, eficiência, eficácia e efetividade

#### UNIDADE II - Processos da Gestão de Pessoas:

- Noções sobre o Processo de Agregar Pessoas
- Noções sobre o Processo de Aplicar Pessoas
- Noções sobre o Processo de Recompensar Pessoas
- Noções sobre o Processo de Desenvolver Pessoas
- Noções sobre o Processo de Manter Pessoas
- Noções sobre o Processo de Monitorar Pessoas

#### UNIDADE III - Liderança

- O que é Liderança
- Tipos de Liderança
- Capacidades requeridas
- Motivação e suas principais teorias
- Relação entre Liderança e Motivação

#### UNIDADE IV - Desenvolvendo equipes de alta performance

- Dinâmica dos grupos
- Estágios de desempenhos dos grupos
- Planejamento e Desenvolvimento de equipes
- Barreiras ao desenvolvimento de equipes
- Avaliação de resultados em desenvolvimento de equipes
- Equipes de alta performance.

#### UNIDADE V - Planejamento Estratégico de Gestão de Pessoas:

- Fatores que intervêm no Planejamento de RH: Absenteísmo; Rotatividade de Pessoal
- A vantagem competitiva por meio dos colaboradores
- As estratégias atuais de gestão do capital intelectual

#### BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas: O Novo Papel dos Recursos Humanos nas Organizações**. 4. ed. Rio de Janeiro: Editora Manole, 2014.

DE ARAUJO, Luis César G. **Gestão de Pessoas: Estratégias e Integração Organizacional**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

DUTRA, Joel Souza; DUTRA, Tatiana Almendra; DUTRA, Gabriela Almendra. **Gestão de Pessoas: Realidade Atual e Desafios Futuros**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

#### 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

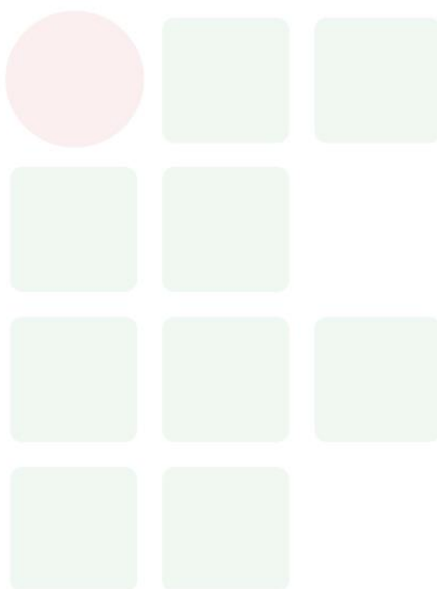
DUTRA, Joel Souza. **Gestão de Pessoas: Modelo, Processos, Tendências e Perspectivas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

LEME, Rogério. **Aplicação Prática de Gestão de Pessoas por Competências: Mapeamento, Treinamento, Seleção, Avaliação e Mensuração de Resultados de Treinamento**. 2. ed. Qualitymark.

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

ELABORADO POR:

Prof. Romário Rodrigues Belém



## **Relatório os Arranjos Produtivos Locais**

Comissão Organizadora do PPC Técnico Subsequente em Vendas.  
IFAM – Campus Avançado Manacapuru  
Estrada Manoel Urbano s/n  
Nova Manacá – CEP: 69402-830

Os sistemas de produção econômica são importantíssimos para dinamização da sociedade local. São através deles que ocorre o processo de diferenciação das estruturas sociais dando densidade à divisão social do trabalho. Quando analisamos o Município de Manacapuru, conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), percebemos que a cidade possui uma população estimada em 99.613, o Índice de Desenvolvimento Humano de 0,614, além de um PIB Per Capita de R\$ 14.902,39.

O subsistema de econômico da cidade está distribuído, conforme aponta os dados da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação (SEDECTI) na produção de pescado, setor madeireiro, turismo ecológico e Polo Oleiro & Cerâmico. O Relatório de Necessidades do Município de Manacapuru para o curso Subsequente em Administração, produzido no âmbito do Instituto Federal do Amazonas – Campus Avançado Manacapuru, já aponta para este aspecto:

(...) o município de Manacapuru tem uma peculiaridade dos demais municípios do estado, uma vez que ele atende também as demandas dos municípios próximos, a saber: Novo Airão, Caapiranga, Manaquiri e Anamá. A importância de salientar este cenário é em virtude de que as demandas não estão apenas relacionados com abastecimento de produtos de inúmeras qualidades, mas também de qualificação profissional ao cidadão, haja vista que não há instituição de ensino técnico integrado nessas sub-regiões, logo eles procuram o município de Manacapuru. (IFAM – Campus Manacapuru, 2021)

Manacapuru apresenta grande potencial para o desenvolvimento econômico. Integrando o Distrito de Desenvolvimento Regional Manacapuru e Iranduba, como parte do projeto das Cidades Inteligentes. O objetivo é usar o gás natural em substituição à queima de lenha vegetal e atender setores

como agroindústria, psicultura e outras atividades, melhorando o Índice de Desenvolvimento humano da região (SEDCTI, 2021).

Segundo os dados do Simples Nacional, Manacapuru possui 2.289 empresas com CNPJ. É um dado bastante expressivo, pois o município ocupa o quarto lugar em *densidade empresarial* no Estado do Amazonas. São empresas atuantes nos ramos do comércio, alimentação, roupas, lanchonetes, tecnologia (instalação de internet e manutenção de computadores), construção e similares (SIMPLES NACIONAL, 2019). Tais dados apresentam uma variedade de formas de empresas e empreendimentos existentes em Manacapuru, o que faz do município um importante polo econômico da zona metropolitana de Manaus.

Tendo em vista a morfologia dos arranjos produtivos locais do município de Manacapuru, que congrega pluralidade de empresas e densidade empresarial relevante, faz-se necessário haver um aperfeiçoamento dos profissionais envolvidos na área da gestão e negócios com a finalidade de valorizar o capital humano e dinamizar os APL's. A oferta de cursos por instituições de ensino capazes de qualificar os quadros de profissionais atuantes nos respectivos setores é de suma importância para o desenvolvimento do município. O investimento em capital humano é uma das chaves para o desenvolvimento e faz parte da missão do Instituto Federal do Amazonas, que tem como missão formar cidadãos e profissionais de excelência capazes de desenvolver a sociedade local.

Desta forma, o relatório defende a criação do curso Técnico Subsequente em Vendas, capaz de qualificar os profissionais já atuantes e inserir aqueles que pretendem atuar na área do comércio, valorizar o capital humano e servir como ferramenta relevante na dinamização das estruturas produtivas locais, criando emprego, renda, oportunidades e combatendo a desigualdade social.

Durante a consulta pública à comunidade, feita via questionário do google docs, tivemos cerca noventa e uma respostas. Os dados coletados apontam que 95,6% dos consultados defendem a criação de novos cursos técnicos em Manacapuru Também tivemos 95,4% de respostas positivas para a oferta de novos cursos técnicos pelos IFAM – Campus Avançado de Manacapuru. Mais de 90% dos consultados apontam que a oferta de novos cursos técnicos pode ser uma ferramenta de dinamização da sociedade local criando emprego, renda e melhorando a oferta de serviços no município.

---

Portando, diante das necessidades dos Arranjos Produtivos locais e das respostas adquiridas na aplicação do questionário, esta Comissão defende a criação do Curso Técnico em Vendas na Modalidade Subsequente.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
INSTITUTO FEDERAL DO AMAZONAS

**DOCUMENTOS PERTINENTES Nº 752/2022 - DE/MANA (11.01.09.01.05)**

**Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO**

**Manaus-AM, 18 de Abril de 2022**

**Relatrio\_sobre\_os\_APLs.pdf**

**Total de páginas do documento original: 3**

*(Assinado digitalmente em 19/04/2022 09:23 )*

**LERKIANE MIRANDA DE MORAIS**

*CHEFE DE DEPARTAMENTO*

*1168381*

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sig.ifam.edu.br/documentos/>  
informando seu número: **752**, ano: **2022**, tipo: **DOCUMENTOS PERTINENTES**, data de emissão:  
**18/04/2022** e o código de verificação: **9614a55f63**