



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
RIO GRANDE DO NORTE

*Projeto Pedagógico do Curso
de Formação Inicial e Continuada
ou Qualificação Profissional em*

REPRESENTANTE COMERCIAL

*na modalidade presencial, no
âmbito do Programa Mulheres Mil*

www.ifrn.edu.br



*Projeto Pedagógico do Curso
de Formação Inicial e Continuada ou
Qualificação Profissional em*

REPRESENTANTE COMERCIAL

*na modalidade presencial, no âmbito
do Programa Mulheres Mil*

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Projeto aprovado pela Deliberação N° xx/20xx-CONSEPEX/IFRN, de xx/xx/20xx.

Belchior de Oliveira Rocha
REITOR

José de Ribamar Silva Oliveira
PRÓ-REITOR DE ENSINO

Régia Lúcia Lopes
PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO

José Yvan Pereira Leite
PRÓ-REITOR DE PESQUISA

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO/SISTEMATIZAÇÃO
Wagno Sérgio Pinheiro Félix

COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA
Wagno Sérgio Pinheiro Félix

REVISÃO TÉCNICO-PEDAGÓGICA
Ana Lúcia Pascoal Diniz
Rejane Bezerra Barros

COLABORAÇÃO
Otávio Augusto de Araújo Tavares
Gledson Amorim Leal

REVISÃO LINGUÍSTICO-TEXTUAL
Gilmara Freire Azevedo

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	5
1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO	6
2. JUSTIFICATIVA	6
3. OBJETIVOS	9
4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO	9
5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DO CURSO	9
6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.10
6.1. ESTRUTURA CURRICULAR	11
6.2. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS	15
6.3. INDICADORES METODOLÓGICOS	16
7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM	17
8. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS	18
9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO	19
10. CERTIFICADOS	20
REFERÊNCIAS	21
ANEXO I – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE INTEGRAÇÃO E CONHECIMENTOS BÁSICOS	20ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
ANEXO II – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE IDENTIDADE, GÊNERO E CIDADANIA	28
ANEXO III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	33
ANEXO IV – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE GESTÃO PESSOAL E GERAÇÃO DE RENDA	44

APRESENTAÇÃO

O presente documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada – FIC, em Representante Comercial, na modalidade presencial cuja oferta visa à materialização de ações do Programa Mulheres Mil: Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável. Este Programa, instituído pela Portaria do MEC nº 1.015 de 21 de julho de 2011, insere-se no Plano Brasil sem Miséria e integra um conjunto de ações que consolidem Políticas Públicas governamentais de inclusão educacional, social e produtiva de mulheres em situação de vulnerabilidade social.

Este Projeto Pedagógico de Curso - PPC se propõe a contextualizar e a definir as diretrizes pedagógicas para este respectivo Curso no âmbito do Instituto Federal do Rio Grande do Norte. Consubstancia-se em uma proposta curricular baseada nos fundamentos filosóficos da prática educativa progressista e transformadora, nas bases legais da educação profissional e tecnológica brasileira, explicitadas na LDB nº 9.394/96 e, bem como, no Decreto 5.154/2004, Resolução CNE/CEB nº 01/2004, nos referenciais curriculares, demais resoluções e decretos que normatizam a Educação Profissional no sistema educacional brasileiro. atualizada pela Lei nº 11.741/08, e demais resoluções que normatizam a educação profissional e tecnológica brasileira, mais especificamente a que se refere à formação inicial e continuada ou qualificação profissional.

Além disso, este projeto está fundamentado na Lei nº 12.513, de 26/10/2011, que instituiu o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego – PRONATEC, cuja finalidade é ampliar a Oferta, de educação profissional e tecnológica, através de programas, projetos e ações de assistência técnica e financeira.

Desse modo, o Curso de Formação Inicial e Continuada em Representante Comercial, na modalidade presencial, aspira “uma formação que permita a mudança de perspectiva de vida por parte do aluno; a compreensão das relações que se estabelecem no mundo do qual ele faz parte; a ampliação de sua leitura de mundo e a participação efetiva nos processos sociais.” (BRASIL, 2009, p. 5). Dessa forma, almeja-se propiciar uma formação humana integral em que o objetivo profissionalizante não tenha uma finalidade em si, nem seja orientado pelos interesses do mercado de trabalho, mas se constitui em uma possibilidade para a construção dos projetos de vida dos estudantes (FRIGOTTO, CIAVATTA e RAMOS, 2005).

Como marco orientador desta proposta, apresentam-se, neste PPC, os pressupostos teóricos, metodológicos e didático-pedagógicos estruturantes da proposta do Curso em consonância com o Projeto Político-Pedagógico Institucional. Em todos os elementos estarão explicitados princípios, categorias e conceitos que materializarão o processo de ensino e de aprendizagem destinados a todos

os envolvidos nesta práxis pedagógica. Estão presentes, também, as decisões institucionais, traduzidas nos objetivos desta Instituição e na compreensão da educação como uma prática social, as quais se materializam na função social do IFRN que é ofertar educação profissional e tecnológica – de qualidade socialmente referenciada e de arquitetura político-pedagógica articuladora da ciência, da cultura, do trabalho e da tecnologia. Desse modo, configura-se em uma Instituição comprometida com a formação humana integral, com o exercício da cidadania e com a produção e a socialização do conhecimento.

1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

O presente documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada - FIC, em Representante Comercial, na modalidade presencial, no âmbito do Programa Mulheres MII, com carga-horária total de 200 horas.

2. JUSTIFICATIVA

Em seu aspecto global, a formação inicial e continuada é concebida como uma oferta educativa – específica da educação profissional e tecnológica – que favorece a qualificação, a requalificação e o desenvolvimento profissional de mulheres nos mais variados níveis de escolaridade e de formação. Centra-se em ações pedagógicas, de natureza teórico-prática, planejadas para atender a demandas socioeducacionais de formação e de qualificação profissional. Nesse sentido, consolida-se em iniciativas que visam formar, qualificar, requalificar e possibilitar tanto atualização quanto aperfeiçoamento profissional a cidadãos que estejam ou não em atividade produtiva. Contemple-se, ainda, no rol dessas iniciativas, trazer de volta ao ambiente formativo pessoas que foram excluídas dos processos educativos formais e que necessitam dessa ação educativa para dar continuidade aos estudos.

Ancorada no conceito de politecnia e na perspectiva crítico-emancipatória, a formação inicial e continuada, ao se estabelecer no entrecruzamento dos eixos sociedade, cultura, trabalho, educação e cidadania, compromete-se com a elevação da escolaridade, sintonizando formação humana e formação profissional, com vistas à aquisição de conhecimentos científicos, técnicos, tecnológicos e ético-políticos, propícios ao desenvolvimento integral do sujeito.

A partir da década de noventa, com a publicação da atual Lei de Diretrizes e Bases da Educação (Lei nº 9.394/96), a educação profissional, ao perpassar por diversas mudanças nos seus direcionamentos filosóficos e pedagógicos, passa a ter um espaço delimitado na própria lei, configurando-se em uma modalidade da educação nacional. Mais recentemente, em 2008, as instituições federais de educação profissional, foram reestruturadas para se configurarem em Institutos

Federais de Educação, Ciência e Tecnologia, que integram o sistema nacional de Educação Profissional. Nesse contexto, a ampliação das ofertas de qualificação profissional tem sido pauta da agenda de governo, como fortalecimento da política pública de expansão e interiorização dessas instituições educativas.

Com a finalidade de qualificar profissionais para atuar de forma autônoma é que o IFRN ampliou sua atuação em diversos municípios do Estado, com a oferta de cursos em diferentes áreas profissionais, conforme as necessidades locais, bem como aderiu a vários Programas gerenciados pela Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica – SETEC/MEC. Decorrente dessas iniciativas, o presente Curso de FIC vincula-se ao Programa Mulheres Mil, em atendimento a chamada pública nº01/2011 do Ministério de Educação (MEC), por intermédio da SETEC (Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica).

O Programa Mulheres Mil, concebido a partir dos conhecimentos difundidos pelos Community Colleges Canadenses, alicerça-se em experiências de promoção da equidade social, advindas de ações desenvolvidas ao longo de dez anos com populações desfavorecidas no Canadá. No país, o sistema denominado ARAP (Avaliação e Reconhecimento de Aprendizagem Prévia) incide na certificação de todas as aprendizagens das participantes (formais ou não formais), propiciando qualificação em diversas áreas profissionais. Esse modelo foi ampliado e inovado para ser desenvolvido no Brasil.

Estruturado em torno dos eixos Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável, o Programa Mulheres Mil teve origem no Brasil em 2007, com o objetivo de promover a inclusão social e econômica de mulheres desfavorecidas do nordeste e norte brasileiro, permitindo-lhes melhorar o seu potencial produtivo, suas vidas e as vidas de suas famílias e comunidades, e elevar a escolaridade das mulheres inseridas, por meio do estabelecimento de parcerias entre instituições educativas.

A oferta de cursos FIC, como uma ação de Governo no Programa Mulheres Mil, utiliza uma metodologia denominada Sistema de Acesso, Permanência e Êxito. Além do reconhecimento dos saberes ao longo da vida, as alternativas metodológicas preveem:

"[...] instrumentos e mecanismos de acolhimento de populações não tradicionais, que viabilizam o acesso à formação profissional e cidadã, com elevação de escolaridade, a inserção produtiva e a mobilidade no mundo do trabalho, o acompanhamento das egressas e os impactos gerados na família e na comunidade". (BRASIL, 2013, p. 3).

Nessa configuração, os cursos de formação inicial e continuada ou qualificação profissional vinculados ao Programa Mulheres Mil, desenvolvidos em todos os Câmpus do IFRN, apresentam em seus programas temáticas, como: saúde da mulher, autoestima e relações interpessoais, gênero, cidadania e direitos da mulher, inclusão digital, entre outras que abordem o processo de emancipação das mulheres. Assim perspectivadas, as mulheres participantes desses cursos, cômicas de seus direitos, deveres e de suas possibilidades e de suas capacidades, possivelmente alcançarão melhoria na

qualidade de vida, estendendo-a a seus pares e as suas comunidades locais, de modo a tornarem-se sujeitos ainda mais ativos na construção de um novo itinerário de vida, ao redesenhar espaços e papéis de atuação em seu entorno social e colaborar para o desenvolvimento da sociedade.

Sabe-se que para acompanhar o nível de competências necessárias à manutenção da empregabilidade, as pessoas necessitam buscar conhecimentos atualizados face às exigências das áreas de trabalho profissional, seja para buscar a inserção no mundo do trabalho via primeiro emprego ou para desenvolverem novas habilidades e competências. No tocante às especificidades desta oferta, no âmbito do Estado do RN, o Curso FIC em Representante Comercial, na modalidade presencial, surge como uma opção para a atualização e qualificação profissional, mais especificamente na região do Mato grande, onde a base econômica é bastante diversificada, como: comércio, energias, petroquímica, têxtil, alimentação, construção civil, bebidas, mineração, agropecuária, pesca, aquicultura, turismo e estética. Nessa perspectiva, a qualificação profissional, contribui para a consolidação e fortalecimento dessa diversidade econômica.

O contemporâneo processo de evolução socioeconômica tem modificado de sobremaneira a existência das empresas, independentemente de seu tamanho, papel social, ou do seu nível de organização administrativa gerencial, trazendo com isto substancial preocupação aos profissionais das mais variadas áreas, assim como na de Representante Comercial, onde se encontra a concretização do processo compra/venda de produtos das mais diversas, prioritariamente à pessoas jurídicas (supermercados, materiais de construção, lojas de cosméticos, entre outras), de substancial importância para as empresas dos diversos setores em expansão ou aprimoramento.

As estruturas básicas da profissão de Representante Comercial representa a Fase de intermediação de negócios mercantis para terceiros, utilizando mostruários, catálogos, panfletos e quaisquer outros meios ou instrumentos que possam facilitar as negociações junto à clientela, demonstrando Conhecimento dos produtos e serviços da empresa, Divulgando e demonstrando produtos e serviços. Desta forma, Finalizando as vendas. Bem como acompanha clientes na fase pós-venda.

Portanto, o IFRN propõe-se a contribuir com a elevação da qualidade dos serviços prestados à sociedade, qualificando e requalificando cidadãs norte rio-grandenses por meio de um processo amplo que envolve a apropriação, socialização, difusão e produção de conhecimentos científicos e tecnológicos. Tal proposta pedagógica fundamenta-se na concepção de formação humana integral e no comprometimento com o desenvolvimento socioeconômico da região, articulados aos processos de democratização e justiça social.

3. OBJETIVOS

O Curso de FIC em Representante Comercial, na modalidade presencial, tem como objetivo geral propiciar qualificação profissional atrelada ao eixo tecnológico de Gestão e Negócios. Visa ao atendimento à mulheres com trajetória de vidas diversas, com experiências que necessitam de um saber formal como um projeto de vida, primando pelos valores humanos e o exercício da cidadania, priorizando-se a retomada e continuidade dos estudos via elevação da escolaridade.

Os objetivos específicos do curso compreendem:

- Fazer intermediação de negócios mercantis para terceiros, utilizando mostruários, catálogos, panfletos e quaisquer outros meios ou instrumentos que possam facilitar as negociações junto à clientela;
- Conhecer em profundidade os produtos e serviços da empresa;
- Divulgar e demonstrar produtos e serviços;
- Finalizar vendas;
- Acompanhar clientes na fase de pós-venda;
- Interagir com as demais áreas da empresa representada;
- Participar de eventos.
- Promover conhecimentos e habilidades necessários à qualificação profissional do(a) Representante Comercial de modo a atuar nas áreas de vendas para organizações privadas diversas como supermercados, mercantis, lojas de material de construção, entre outras, por meio de formação de conhecimentos básicos e tecnológicos essenciais para que as egressas possam aproveitar as oportunidades de trabalho em suas próprias localidades e em contextos, voltados à vendas em grosso e varejo.
- Promover o processo de ensino e aprendizagem fundamentado na integração curricular e de forma interdisciplinar, possibilitando que as mulheres atuem como sujeitos do seu próprio processo de aquisição de conhecimento.
- possibilitar às estudantes oportunidades de relacionar seus conhecimentos prévios (sociais, laborais, culturais e políticos) com os novos conhecimentos, de modo a situá-las em diferentes momentos de suas vidas.

4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

O curso disponibilizará 50 vagas e será destinado à mulheres em condição de vulnerabilidade social.

O acesso ao curso se dará por meio de processo seletivo, tendo como base os critérios do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito, estabelecidos pelo Programa Mulheres Mil. Convém relembrar que esse Sistema contempla instrumentos e mecanismos de acolhimento de populações não tradicionais, que viabilizem o acesso à formação profissional e cidadã, com elevação de escolaridade, a inserção produtiva e a mobilidade no mundo do trabalho, o acompanhamento das egressas e os impactos gerados na família e na comunidade.

Portanto, a seleção será feita por meio de critérios editalícios, definidos em conjunto com entidades demandantes/parceiras, publicados à comunidade, de forma a permitir a participação e a acessibilidade aos que preencherem as condições mínimas legais estabelecidas, quando for o caso, em ocupações que tenham legislação própria. Para tanto, dentre os critérios abordados no edital, recomenda-se atenção aos seguintes mecanismos de acesso:

- ser do sexo feminino;
- ter idade mínima de 16 anos (quando houver a necessidade de estabelecer a idade mínima para o ingresso no curso);
- ter, no mínimo, o ensino fundamental completo
- ser cadastrada no Cadastro Único de programas sociais do Governo Federal.

5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DO CURSO

A estudante egressa do curso FIC, em Representante Comercial, na modalidade presencial, deve ter demonstrado avanços na aquisição de seus conhecimentos básicos, estando preparada para dar continuidade aos seus estudos. Do ponto de vista da qualificação profissional, deve estar qualificada para atuar nas atividades relativas à área do curso para que possa desempenhar, com autonomia, suas atribuições, com possibilidades de (re)inserção positiva no mundo trabalho.

Profissão de Representante Comercial tem como descrição sumária:
receber valores de vendas de produtos e serviços; controlar numerários e valores.

Dessa forma, ao concluir a sua qualificação profissional, a egressa do curso de Representante Comercial deverá demonstrar um perfil que lhe possibilite:

- registrar mercadorias vendidas;
- operacionalizar valores monetários;
- dominar os equipamentos eletrônicos de pagamento e os terminais de caixa;
- conferir o fundo de caixa;
- abrir e encerrar o caixa;
- manusear mercadorias e apoiar o setor de entregas.
- Efetua estorno.

Além das habilidades específicas da qualificação profissional, estes estudantes devem estar aptos a:

- adotar atitude ética no trabalho e no convívio social, compreendendo os processos de socialização humana em âmbito coletivo e percebendo-se como agente social que intervém na realidade;
- saber trabalhar em equipe; e
- ter iniciativa, criatividade e responsabilidade.

6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

A organização curricular deste curso considera a necessidade de proporcionar qualificação profissional em Representante Comercial. Esta formação está comprometida com a formação humana integral uma vez que propicia à educanda, uma qualificação laboral, relacionando currículo, trabalho e sociedade.

Dessa forma, com base nos referenciais que estabelecem a organização por eixos tecnológicos, os cursos FIC nesta Instituição estão estruturados em núcleos politécnicos, conforme a seguinte organização:

- **Núcleo Fundamental:** compreende conhecimentos de base científica do ensino fundamental ou do ensino médio, indispensáveis ao bom desempenho acadêmico dos ingressantes, em função dos requisitos do Curso FIC.
- **Núcleo Articulador:** compreende conhecimentos do ensino fundamental e da educação profissional, traduzidos em conteúdos de estreita articulação com o curso, por eixo tecnológico, representando elementos expressivos para a integração curricular. Pode contemplar bases científicas gerais que alicerçam suportes de uso geral tais como: tecnologias de informação e comunicação, tecnologias de organização, higiene e segurança no trabalho, noções básicas sobre o sistema da produção social e relações entre tecnologia, natureza, cultura, sociedade e trabalho.
- **Núcleo Tecnológico:** compreende conhecimentos de formação específica, de acordo com o campo de conhecimentos do eixo tecnológico, com a atuação profissional e as regulamentações do exercício da profissão. Deve contemplar outras disciplinas de qualificação profissional, não contempladas no núcleo articulador.

Respalda-se nessa compreensão, com base nos referenciais para a organização da educação profissional em eixos tecnológicos e nas orientações do programa Mulheres Mil, este curso FIC em Operador de caixa estrutura-se de forma modular, em que se articulam conhecimentos científicos e

tecnológicos, formação para o trabalho e aspectos sociais e culturais locais, conforme a figura que segue:



Figura 1 – Representação gráfica de organização curricular em MÓDULOS – Programa Mulheres Mil

Como diretriz, o tempo mínimo previsto para a duração dos cursos FIC é estabelecido, legalmente, no Catálogo Nacional de Cursos FIC ou equivalente. Convém esclarecer que, no IFRN, o tempo máximo para integralização dos cursos FIC é de 06 (seis) meses, com início e término, preferencialmente, dentro de UM semestre letivo.

6.1 ESTRUTURA CURRICULAR

A matriz curricular do curso FIC, em Representante Comercial, na modalidade presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil, possui carga-horária total de 200 horas, distribuídas em 16 disciplinas, composta por quatro módulos. As cargas-horárias das disciplinas serão distribuídas conforme a duração de cada módulo, os quais serão desenvolvidos na proporção de 12horas /semanas. Dessa maneira, o curso terá duração de, aproximadamente, 04 meses.

As disciplinas que compõem a matriz curricular estão articuladas, fundamentadas na integração curricular numa perspectiva interdisciplinar e orientadas pelos perfis profissionais de conclusão, ensejando à estudante a formação de uma base de conhecimentos científicos e tecnológicos, bem como a aplicação de conhecimentos teórico-práticos específicos de uma área profissional. O Quadro 1

descreve a matriz curricular do Curso e os Anexos I a IV apresentam as ementas e os programas das disciplinas, a partir dos módulos temáticos:

Quadro 1 – Matriz curricular do Curso FIC, em Representante Comercial, na modalidade presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil.

NÚCLEOS/DISCIPLINAS	Módulos					Carga-horária total
	Módulo I Integração e Conhecimentos Básicos	Módulo II Identidade Gênero e Cidadania	Módulo III Qualificação Profissional	Módulo IV Gestão Pessoal e Geração de Renda	Hora/ Aula (45min.)	Hora (60min.)
Núcleo Fundamental						
Língua Portuguesa	20				16	12
Matemática Básica	20				16	12
Informática Básica	20				17	13
Subtotal de carga-horária do núcleo fundamental					49	37
Núcleo Articulador						
Empreendedorismo e Geração de Renda				16	16	12
Autoestima e relacionamento interpessoal		8			8	6
Atividade de Integração com Gestoras/Formadores/Alunas	4				4	3
Atividade de Integração com Formadoras/alunas: Mapa da Vida				4	4	3
Gênero feminino: a mulher na História, cidadania e direitos da Mulher		18			12	9
Saúde da mulher		8			8	6
Subtotal de carga-horária do núcleo articulador					52	39
Núcleo Tecnológico						
Segurança no Trabalho			8		8	6
Representação Comercial e Seus Fundamentos					20	15
Matemática Comercial e Financeira					16	12
Marketing Pessoal e motivação					16	12
Técnicas de Negociação e Vendas					20	15
Atendimento ao Cliente					16	12
Aspectos Socioeconômicos do comércio Local					16	12
					112	84
Subtotal de carga-horária do núcleo tecnológico					213 (no mínimo)	160 (no mínimo)
Subtotal de carga-horária do Módulo I					49	37
Subtotal de carga-horária do Módulo II					52	39
Subtotal de carga-horária do Módulo III					112	84
TOTAL DE CARGA-HORÁRIA DO CURSO					213h/a	160h

Observação: De acordo com a Resolução nº 023/2012-FNDE, no cômputo da carga horária total do curso FIC, deve-se considerar que a aula terá 60 min. Entretanto, na organização do horário das aulas, quando for necessário, deve-se realizar a conversão proporcional a 75% de 60 minutos, o que equivale a hora/aula de 45min.

6.1. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS

Este PPC deve ser o norteador do currículo no Curso de FIC em Representante Comercial, na modalidade presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil, devendo caracterizar-se, portanto, como expressão coletiva. Portanto, deve ser avaliado periódica e sistematicamente pela comunidade escolar, apoiada por uma equipe/comissão avaliadora com competência para a referida prática pedagógica.

As alterações propostas e aprovadas pelos Conselhos competentes devem ser:

- 1) implementadas sempre que se verificar, mediante avaliações sistemáticas (anuais), defasagem entre o perfil de conclusão do curso, seus objetivos e sua organização curricular;
- 2) resultantes das exigências decorrentes das transformações científicas, tecnológicas, sociais e culturais, que demonstrem a impossibilidade de o Curso atender aos interesses da sociedade, devendo ser avaliado periódica e sistematicamente pela comunidade escolar.

Outra diretriz importante diz respeito à aprendizagem. Concebendo-a como um processo de construção de conhecimento, deve-se partir dos conhecimentos prévios das estudantes, com o objetivo de formatar estratégias de ensino de maneira a articular o conhecimento do senso comum e o conhecimento acadêmico, permitindo o desenvolvimento de percepções e convicções acerca dos processos sociais e os do trabalho, construindo-se como cidadãs e profissionais responsáveis.

Assim, a avaliação da aprendizagem assume dimensões mais amplas, ultrapassando a perspectiva da mera aplicação de provas e testes para assumir uma prática diagnóstica e processual com ênfase nos aspectos qualitativos.

Nesse sentido, a gestão dos processos pedagógicos deste curso orienta-se pelos seguintes princípios:

- da aprendizagem e dos conhecimentos significativos;
- do respeito ao ser e aos saberes das estudantes;
- da construção coletiva do conhecimento;
- da vinculação entre educação e trabalho;
- da interdisciplinaridade; e
- da avaliação como processo.

6.2. INDICADORES METODOLÓGICOS

A metodologia é um conjunto de procedimentos empregados para atingir os objetivos propostos. Respeitando-se a autonomia dos docentes na transposição didática dos conhecimentos selecionados nos componentes curriculares, as metodologias de ensino pressupõem procedimentos didático-pedagógicos que auxiliem as estudantes nas suas construções intelectuais, procedimentais e atitudinais, tais como:

- elaborar e implementar o planejamento, o registro e a análise das aulas e das atividades realizadas;
- problematizar o conhecimento, sem esquecer de considerar os diferentes ritmos de aprendizagens e a subjetividade das estudantes, incentivando-o a pesquisar em diferentes fontes;
- contextualizar os conhecimentos, valorizando as experiências das estudantes, sem perder de vista a (re)construção dos saberes;
- elaborar materiais didáticos adequados a serem trabalhados em aulas expositivas dialogadas e atividades em grupo;
- utilizar recursos tecnológicos adequados ao público envolvido para subsidiar as atividades pedagógicas;
- disponibilizar apoio pedagógico às estudantes que apresentarem dificuldades, visando à melhoria contínua da aprendizagem;
- diversificar as atividades acadêmicas, utilizando aulas expositivas dialogadas e interativas, desenvolvimento de projetos, aulas experimentais (em laboratórios), visitas técnicas, seminários, debates, atividades individuais e em grupo, exposição de filmes, grupos de estudos e outros; e
- organizar o ambiente educativo de modo a articular múltiplas atividades voltadas às diversas dimensões de formação dos jovens e adultos, favorecendo a transformação das informações em conhecimentos diante das situações reais de vida;

Uma proposta direcionada para a formação humana precisa englobar três perspectivas: a individual, por valorizar os saberes e trajetórias de vida de cada mulher; o mundo do trabalho, por ser instrumento de certificação de experiências e por ter caráter formativo e humanizador e a educacional, visto agregar valores ao processo de aprendizagem em um itinerário formativo planejado. Na direção das diretrizes do Mulheres Mil, orienta-se que o desenvolvimento do Programa deve articular quatro etapas, conforme Figura 2 que segue.



Figura 2 - Etapas do percurso formativo do Programa Mulheres Mil

7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Na avaliação da aprendizagem, como um processo contínuo e cumulativo, são assumidas as funções diagnóstica, formativa e somativa, de forma integrada ao processo ensino e aprendizagem. Essas funções devem ser observadas como princípios orientadores para a tomada de consciência das dificuldades, conquistas e possibilidades dos estudantes. Nessa perspectiva, a avaliação deve funcionar como instrumento colaborador na verificação da aprendizagem, levando em consideração o predomínio dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos.

A avaliação é concebida, portanto, como um diagnóstico que orienta o (re)planejamento das atividades, que indica os caminhos para os avanços, como também que busca promover a interação social e o desenvolvimento cognitivo, cultural e socioafetivo dos estudantes.

No desenvolvimento deste curso, a avaliação do desempenho escolar será feita por componente curricular (podendo integrar mais de um componente), considerando os critérios de verificação tratados na Organização Didática - Resolução n. 38/2012-CONSUP/IFRN (IFRN, 2012), tendo em vista aspectos de assiduidade e aproveitamento.

A assiduidade diz respeito à frequência obrigatória, que será de 75% (setenta e cinco) do conjunto de todas as disciplinas que compõem a matriz curricular do curso em consonância com as normas vigentes. Refere-se ao percentual mínimo exigido de presença diária da estudante às aulas teóricas e práticas, destinadas ao desenvolvimento de trabalhos escolares, exercícios de aplicação e à realização da qualificação profissional e demais metodologias inerentes ao curso.

O aproveitamento escolar é avaliado através de acompanhamento contínuo e processual da estudante, com vista aos resultados alcançados por ela nas atividades avaliativas desenvolvidas. Para efeitos de aprovação, a média mínima exigida e conclusão do curso corresponde à média 6,0 no aproveitamento do desempenho acadêmico das estudantes em cada componente curricular/disciplina.

Nos cursos em articulação com outras escolas, inclusive os realizados na forma concomitante ao ensino fundamental, a avaliação da formação geral obedecerá às normas vigentes na Instituição de Educação Básica. No tocante à qualificação profissional, a aluna será aprovada segundo as normas vigentes na Organização Didática do IFRN- Resolução n. 38/2012-CONSUP/IFRN (IFRN, 2012), o que também implica em 60% de aproveitamento em cada componente curricular e frequência de 75% de presença no total geral das disciplinas do curso.

Em atenção à diversidade, apresentam-se, como sugestão, os seguintes instrumentos de acompanhamento e avaliação da aprendizagem escolar:

- observação processual e registro das atividades;
- avaliações escritas em grupo e individual;
- produção de portfólios;
- relatos escritos e orais;
- relatórios de trabalhos e projetos desenvolvidos; e
- instrumentos específicos que possibilitem a autoavaliação (do docente e do estudante).

Convém salientar que os critérios de verificação do desempenho acadêmico, inclusive para efeitos de RECUPERAÇÃO dos estudantes nos componentes curriculares, são tratados pela Organização Didática do IFRN.

8. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE ESTUDOS E DE CERTIFICAÇÃO DE CONHECIMENTOS

No âmbito deste projeto pedagógico de curso, compreende-se o **aproveitamento de estudos** como a possibilidade de aproveitamento de disciplinas estudadas em outro curso de educação profissional e a **certificação de conhecimentos** como a possibilidade de certificação de saberes adquiridos através de experiências previamente vivenciadas, inclusive fora do ambiente escolar. Tais encaminhamentos têm a finalidade de alcançar a dispensa de disciplinas integrantes da matriz curricular do curso, por meio de uma avaliação teórica ou teórico-prática, conforme as características da disciplina.

Os aspectos operacionais do **aproveitamento de estudos** e da **certificação de conhecimentos**, adquiridos através de experiências vivenciadas previamente ao início do Curso, respaldam-se nas normas aferidas pela Organização Didática do IFRN. Assim, quando diagnosticada a necessidade,

recomenda-se que o campus ofertante deste Curso, face às devidas adequações tanto ao formato de cursos FIC como às condições efetivas de desenvolvimento do Curso, realize os dois procedimentos pedagógicos supramencionados.

9. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

Este item especifica a infraestrutura necessária ao Curso, como salas de aula, biblioteca, laboratório específicos para a formação, sala dos professores e banheiros.

O quadro 2 apresenta o detalhamento referente às instalações e equipamentos necessários ao funcionamento do Curso de FIC em Representante Comercial.

Quadro 2 – Quantificação e descrição das instalações necessárias ao funcionamento do curso.

Qtde.	Espaço Físico	Descrição
02	Sala de Aula	Com carteiras, condicionador de ar, disponibilidade para utilização de computador e projetor multimídia.
01	Sala de Audiovisual ou Projeções	Com cadeiras, projetor multimídia, computador, televisor e DVD player.
02	Laboratório de Informática	Com bancadas de trabalho, equipamentos e materiais específicos.

Além desses itens, acrescenta-se a biblioteca, que deverá propiciar condições necessárias para que os educandos dominem a leitura, refletindo-a em sua escrita através de consultas e pesquisas. Os docentes e as estudantes matriculadas no curso também poderão solicitar, por empréstimo, títulos cadastrados na Biblioteca. Nessa situação, os usuários estarão submetidos às regras do Sistema de Biblioteca do IFRN. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO

Os Quadros 3 e 4 descrevem, respectivamente, o pessoal docente e técnico-administrativo necessários ao funcionamento do Curso, tomando por base o desenvolvimento simultâneo de uma turma para cada período do curso, correspondente ao Quadro 1.

Quadro 3 – Pessoal docente necessário ao funcionamento do curso.

Descrição	Qtde.
Professor com Licenciatura plena em Língua Portuguesa	01
Professor com licenciatura plena em Matemática	01
Professor com licenciatura, ou formação Técnica na área de Informática.	01
Professor com graduação em com graduação em Filosofia, História, Sociologia ou Pedagogia	02
Professor com graduação em Administração ou Contabilidade	01
Professor com graduação em Direito	01
Professor com graduação em Medicina ou Enfermagem	01
Professor com graduação em Administração	02
Total de professores necessários	10

Quadro 4 – Pessoal técnico-administrativo necessário ao funcionamento do curso.

Descrição	Qtde.
Apoio Técnico	
Profissional de nível superior na área de Pedagogia, para assessoria técnico-pedagógica ao coordenador de curso e aos professores, no que diz respeito implementação das políticas educacionais da Instituição e o acompanhamento pedagógico do processo de ensino e aprendizagem.	01
Profissional técnico de nível médio/intermediário na área de Informática para manter, organizar e definir demandas dos laboratórios de apoio ao Curso.	01
Profissional técnico de nível médio/intermediário na área de informática para manter, organizar e definir demandas dos laboratórios de apoio ao Curso.	01
Apoio Administrativo	
Profissional de nível médio para prover a organização e o apoio administrativo da secretaria do Curso.	01
Total de técnicos-administrativos necessários	04

10. CERTIFICADOS

Após a integralização dos componentes curriculares do curso de formação inicial e continuada ou qualificação profissional em Representação Comercial, na modalidade presencial, e observada a obtenção da escolaridade requerida nas diretrizes curriculares para cursos FIC, será conferido a egressa o Certificado de Representante Comercial.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei nº 9.394 de 20 de dezembro de 1996**. Institui as Diretrizes e Base para a Educação Nacional. <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/legislacao-1/leis-ordinarias/legislacao-1/leis-ordinarias/1996>> acesso em 15 de março de 2011.

_____. **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. Brasília/DF: 2008.

_____. **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.

_____. Presidência da República. **Decreto Federal nº 5.840 de 13 de julho de 2006**. Institui o PROEJA no Território Nacional. Brasília: <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/legislacao-1/decretos1/decretos1/2006>> acesso em 15 de março de 2011.

_____. Presidência da República. Regulamentação da Educação à Distância. **Decreto Federal nº 5.622 de 19 de dezembro de 2005**. <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/legislacao-1/decretos1/decretos1/2005>> acesso em 15 de março de 2011.

FRIGOTTO, Gaudêncio; CIAVATA, Maria; RAMOS, Marise (orgs.). *Ensino médio integrado: concepções e contradições*. São Paulo: Cortez, 2005.

IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **Projeto Político-Pedagógico do IFRN**: uma construção coletiva. Disponível em: <<http://www.ifrn.edu.br/>>. Natal/RN: IFRN, 2012. Acesso em 02.set.2014.

_____. **Organização Didática do IFRN**. Disponível em: <<http://www.ifrn.edu.br/>>. Natal/RN: IFRN, 2012.

MTE/Ministério do Trabalho e Emprego. Classificação Brasileira de Ocupações. Disponível em: <<http://www.mtecbo.gov.br/cbsite/pages/home.jsf>>. Acesso em: 22 fev. 2012.

SETEC/Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **PROEJA – Formação Inicial e Continuada/ Ensino Fundamental - Documento Base** - Brasília: SETEC/MEC, agosto de 2007.

_____. **Documento Orientador para PROEJAFIC em Prisões Federais**. Ofício Circular nº115/2010 - DPEPT/SETEC/MEC. Brasília, 24 de agosto de 2010.

_____. **Guia Pronatec de Cursos FIC**. Disponível em: <http://pronatec.mec.gov.br/fic/pdf/2013_guia_cursosfic_port_899.pdf>. Acesso em: 30 set. 2013.

_____. **Guia metodológico do sistema de acesso, permanência e êxito**. Programa Mulheres Mil: educação, cidadania e desenvolvimento Sustentável. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman%26task%3Ddoc_download%26gid%3D8598%26Itemid%3D%26&cd=3&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>. Acesso em: 03 jul. 2013.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Língua portuguesa** Carga-Horária: **12h(16h/a)**

EMENTA

Estudos dos códigos linguísticos e suas variações. Leitura e compreensão de textos. Produção textual. Gêneros textuais. Análise linguística.

PROGRAMA

Objetivos

Revisar conhecimentos e aperfeiçoar competências de leitura e escrita necessárias ao uso da linguagem em diferentes situações comunicativas.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Leitura, interpretação, compreensão e produção de texto;
2. Aspectos Normativos da Língua Portuguesa;
2.1. Análise Linguística: pontuação, ortografia, acentuação gráfica, estrutura e formação das palavras;
3. Gêneros textuais: autobiografia, carta pessoal, poema, carta de leitor, textos jornalísticos ;

Procedimentos Metodológicos

A abordagem dos conteúdos será feita a partir dos gêneros textuais e por meio de aulas expositivas, leituras dirigidas, atividades individuais e/ou em grupo.

Recursos Didáticos

Utilização de textos teóricos impressos, produzidos e/ou adaptados pela equipe, exercícios impressos, veículos de comunicação de mídia impressa, tais como jornais e revistas.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e progressiva, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo. Atividades orais e escritas, individuais e/ou em grupo, como debates e produções de texto.

Bibliografia Básica

1. BECHARA, E. **Gramática escolar da Língua Portuguesa**. 2. ed.ampl. e atualizada pelo Novo Acordo Ortográfico. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2010.
2. DIONÍSIO, A. P.; BEZERRA, M. de S. (Orgs.). **Tecendo textos, construindo experiências**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2003.
3. DISCINI, N. **Comunicação nos textos**. São Paulo: Contexto, 2005.
4. KOCH, I. V.; ELIAS, V. M. **Ler e escrever: estratégias de produção textual**. São Paulo: Contexto, 2009.
5. _____. **Ler e compreender: os sentidos do texto**. São Paulo: Contexto, 2009.
6. MAINGUENEAU, D. **Análise de textos de comunicação**. 5. ed. Trad. Cecília P. de Souza e Silva. São Paulo: Cortez, 2001.
7. MARCUSCHI, L. A. **Gêneros textuais: definição e funcionalidade**. In: DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. A.;
8. BEZERRA, M. A. B. (Orgs.). **Gêneros textuais e ensino**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2002, p. 19-38.
9. MACHADO, A. R. et al. (Org.). **Planejar gêneros acadêmicos**. São Paulo: Parábola Editorial, 2005.
10. _____. **Resumo**. São Paulo: Parábola Editorial, 2004.

Bibliografia Complementar

1. COSTA, S. R. da. **Dicionário de gêneros textuais**. Belo Horizonte: Autêntica, 2008.
2. FIORIN, J. L.; SAVIOLI, F. P. **Lições de texto: leitura e redação**. São Paulo: Ática, 1996.
3. _____. **Para entender o texto: leitura e redação**. 11. ed. São Paulo: Ática, 1995.
4. KOCH, I. G. V. **Desvendando os segredos do texto**. São Paulo: Cortez, 2002.

Software(s) de Apoio:

- Software Power Point, Flesh, Corel Draw entre outros.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Matemática Aplicada**

Carga-Horária: **12h(16h/a)**

EMENTA

Abordagem de situações matemáticas, envolvendo operações com números naturais, inteiros e racionais. Razão entre duas grandezas. Sistema métrico decimal e não decimal. Estudos de conceitos básicos da Matemática financeira, como porcentagem e juros, formas geométricas. Noções de geometria plana, área e volume (quando o curso exigir).

PROGRAMA

Objetivos

- Revisar os conceitos básicos de matemática do ensino fundamental no que se refere ao domínio das operações com números naturais, unidades de medidas de comprimento, descontos e taxas de juros e gestão financeira de atividades empreendedoras.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Números naturais e sistema de numeração decimal
2. Números racionais
3. Operações com números naturais (adição, subtração, multiplicação e divisão)
4. Operações com números racionais
5. Unidades de medidas de comprimento, tempo e superfície
6. Espaço e forma
7. Porcentagem e juros simples
8. Grandezas e medidas
9. **Noções de Matemática financeira:**
 - a. Números proporcionais
 - b. Porcentagem
 - c. Aumentos e descontos
 - d. Juros simples e juros compostos

Procedimentos Metodológicos

Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. ALENCAR FILHO, Edgard de. **Iniciação a Lógica Matemática**. 18ª. ed. Editora Nobel, 2004.
2. IEZZI, Gelson; MURAKAMI, Carlos. **Fundamentos de Matemática Elementar**– Conjuntos, Funções. Vol. 1. 8. ed. São Paulo: Atual Editora, 2004.

Software(s) de Apoio:

Software Power Point, Flish, Corel Draw entre outros.

Comentado [GAL1]: Onde encontra-se o tópico Bibliografia Complementar?

Curso: **FIC Representante Comercial**

Disciplina: **Informática Básica**

Carga-Horária: **13h (17h/a)**

EMENTA

Introdução aos principais conceitos relacionados ao funcionamento de computadores; sistema operacional; principais mecanismos de busca e navegação na Internet; redes sociais; correio eletrônico; prejuízos e benefícios causados pelo uso da Internet.

PROGRAMA

Objetivos

- Conhecer um sistema operacional e seus aplicativos.
- Iniciar as alunas no uso dos recursos da informática;
- Aprender a ligar e desligar um computador
- Manipular periféricos, tais como mouse e teclado;
- Capacitar as alunas a utilizarem os recursos de editor de texto;
- Introduzir e/ou aperfeiçoar as alunas na utilização dos recursos disponíveis na internet.
- Conhecer e usar ferramentas de escritório. Aprender a acessar mecanismos de comunicação (redes sociais).

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Conhecendo o computador.
 - 1.1. Ligar e desligar.
 - 1.2. Manipulação de periféricos.
 - 1.3. Criar, excluir e renomear pastas e arquivos.
2. Sistema Operacional:
 - 2.1. Área de trabalho.
 - 2.2. Barra de tarefas e botão iniciar.
 - 2.3. Meu computador.
 - 2.4. Desligar o computador.
 - 2.5. Utilização de teclado e mouse.
 - 2.6. Gerenciar pastas e arquivos:
 - 2.6.1. Criar, excluir e renomear pastas;
 - 2.6.2. Copiar, recortar, mover e colar arquivos e pastas.
3. Editor de Texto:
 - 3.1. Digitação de texto:
 - 3.1.1. Seleção de estilo de fontes, tamanho, cores, formatos e alinhamento.
 - 3.2. Salvar documento.
 - 3.3. Imprimir documento.
4. Internet.
 - 4.1. Acessar páginas – endereço eletrônico.
 - 4.2. Download de arquivos.
 - 4.3. Correio eletrônico: mensagem de texto, arquivos anexos (envio e recebimento).
5. Acesso às redes sociais.

Procedimentos Metodológicos

- Aulas expositivas e práticas em laboratório.
- Estudos dirigidos com abordagem prática.
- Pesquisas na Internet.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de som
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e progressiva, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

HUNT, T. O poder das redes sociais. São Paulo: Editora Gente, 2009.
JUNIOR, C. C.; PARIS, W. S. Informática, Internet e Aplicativos. Curitiba: Ibpx, 2007.
KUROSE, J. F.; ROSS, K. W. Redes de Computadores e a Internet: uma Abordagem Top-down. 5.ed. São Paulo: Pearson, 2010.

Bibliografia Complementar

MARÇULA, Marcelo; BRNINI FILHO, Pio Armando. Informática: conceitos e aplicações. 3.ed. São Paulo: Érica, 2008.
NORTON, Peter. Introdução à informática. São Paulo: Pearson Makron Books, 2007.
MORGADO, Flavio Eduardo Frony. Formatando teses e monografias com BrOffice. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008.
MANZANO, André Luiz N. G.; MANZANO, Maria Izabel N. G. Estudo dirigido de informática básica. 7. ed. São Paulo: Érica, 2008.

Software(s) de Apoio:

- Software Power Point, Flesh, Navegadores web

Curso:	FIC em Representante Comercial	
Módulo I: Integração e Conhecimentos Básicos	Atividade/Seminário de Integração com Gestores/Formadores/Alunas	Carga-Horária: 4h (3h/a)

EMENTA

Acolhimento às estudantes; Informações gerais sobre o curso. Normas de funcionamento. Direitos e deveres das alunas. Atendimento aos estudantes. Estrutura física da instituição.

PROGRAMA

Objetivos

Apresentar a estrutura acadêmica e física da instituição, bem como a função social e os princípios pedagógicos institucionais. Informar sobre normas e procedimentos da instituição, direitos e deveres do aluno e os serviços de assistência ao aluno.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Apresentação das estruturas física, acadêmica e de funcionamento do IFRN e do Câmpus onde está situado o curso..
2. Normas e procedimentos da instituição.
3. Direitos e deveres dos alunos.
4. Atendimento estudantil.

Procedimentos Metodológicos

- Aula informativa
- Visita às instalações da instituição, em especial as relativas ao curso e aos locais que prestam serviços de assistência ao aluno.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de Som
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, bem como a frequência e participação das alunas nas atividades desenvolvidas, individual ou em equipe.

Bibliografia Básica

1. BATISTA, Ana Carolina Oliveira *et al.* **Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito**. Brasília: Ministério da Educação, 2011.
2. ROSA (Org.) **Mulheres Mil: do sonho à realidade**. Brasília: Ministério da Educação, 2011.

Bibliografia Complementar

1. COLL, C. *et al.* **O construtivismo na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1999.
2. _____. **Os conteúdos na forma**: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes. Porto Alegre: Artes Médicas, 1999.
3. IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **Projeto político-pedagógico do IFRN**: uma construção coletiva. Natal/RN : IFRN, 2012.
4. _____. **Organização Didática do IFRN**. Natal/RN : IFRN, 2012.
5. VILA, Carlos; DIOGO, Sandra; VIEIRA, Anabela. **Aprendizagem**. 2008. Disponível em: <http://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0125.pdf> Acessado em: 29 jan. 2013.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso:	FIC em Representante Comercial	
Módulo I: Integração e Conhecimentos Básicos	Atividade de Integração com Formadoras e alunas: Mapa da Vida	Carga-Horária: 4h (3h/a)

EMENTA

Representação de trajetórias de vida. Estímulo ao planejamento das metas profissionais.

PROGRAMA

Objetivos

- Orientar quanto à representação da trajetória cronológica de vida de cada estudante;
- Criar oportunidade e ambiente para a troca de experiências de vida das mulheres estudantes, com vistas à valorização, à reflexão e ao registro das trajetórias individuais;
- Potencializar as mulheres como autoras da história da sua vida, de seu grupo, instituição ou comunidade;
- Estimular a organização das histórias globais de vida; e
- Estimular o planejamento de metas profissionais.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Representação gráfica ou escrita da trajetória de vida de cada estudante e do planejamento das metas profissionais.
 - 1.1. Quais os principais fatos importantes de sua vida?
 - 1.2. Quais as pessoas significativas?
 - 1.3. Quais as rupturas e por que aconteceram?
 - 1.4. Destaque suas experiências na escola.
 - 1.5. Destaque suas experiências no mundo do trabalho.
 - 1.6. Qual é o seu sonho?
 - 1.7. Quais valores nortearam sua vida?

Procedimentos Metodológicos

1. Elaboração do Mapa da Vida
2. Construção de Portfólio

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de Som
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, bem como a frequência e participação das alunas nas atividades desenvolvidas, individual ou em equipe, elaborando e socializando os mapas da vida.

Bibliografia Básica

1. BATISTA, Ana Carolina Oliveira *et al.* **Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito**. Brasília: Ministério da Educação, 2011.
2. ROSA (Org.) **Mulheres Mil: do sonho à realidade**. Brasília: Ministério da Educação, 2011.
3. SHORES, Elizabeth e GRACE, Cathy. **Manual de Portfólio**: um guia passo a passo para o professor. Tradução Ronaldo Cataldo Costa. Porto Alegre: Artmed, 2001

Bibliografia Complementar

1. COLL, C. *et al.* **O construtivismo na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1999.
2. _____. **Os conteúdos na forma**: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes. Porto Alegre: Artes Médicas, 1999.
3. IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **Projeto político-pedagógico do IFRN**: uma construção coletiva. Natal/RN: IFRN, 2012.
4. _____. **Organização Didática do IFRN**. Natal/RN: IFRN, 2012.
5. SETEC/Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **PROEJA – Formação Inicial e Continuada/ Ensino Fundamental - Documento Base** - Brasília: SETEC/MEC, agosto de 2007.
6. _____. **Guia metodológico do sistema de acesso, permanência e êxito**. Programa Mulheres Mil: educação, cidadania e desenvolvimento Sustentável. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman%26task=3Ddoc_download%26gid%3D8598%26Itemid%3D+&cd=3&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>. Acesso em: 03 set. 2013.

7. VILA, Carlos; DIOGO, Sandra; VIEIRA, Anabela. **Aprendizagem**. 2008. Disponível em: <http://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0125.pdf> Acessado em: 29 jan. 2013.

6.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

ANEXO II – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE IDENTIDADE, GÊNERO E CIDADANIA

Curso: **FIC em Representante Comercial**

Disciplina: **Autoestima e Relacionamento Interpessoal**

Carga-Horária: **6h (8h/a)**

EMENTA

Desenvolvimento pessoal; Comportamento humano; Autoestima/motivação; Relacionamento interpessoal; Administração de conflitos; Processo de humanização; Qualidade de vida.

PROGRAMA

Objetivos

- Compreender a importância das relações humanas na família, na comunidade e no trabalho, com vistas à inserção social que dignifique as alunas como mulheres cidadãs.
- Conhecer aspectos de seu desenvolvimento pessoal como forma de construir/reconstruir uma autoimagem adequada para seu crescimento nos aspectos pessoal, social e profissional.
- Compreender a comunicação como elemento chave nas relações interpessoais na família, na comunidade e no trabalho.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Desenvolvimento cognitivo e afetivo da mulher.
2. A conquista da autoestima no espaço social.
3. Motivação para aprender, empreender e transformar (se).
4. O papel da comunicação nas relações interpessoais.

Procedimentos Metodológicos

- Leitura e debate dos textos básicos.
- Exposições dialogadas.
- Análise de filmes/vídeos.
- Análise de situações-problema, envolvendo as relações humanas na família, na comunidade e no trabalho.
- Produção de um trabalho final – de construção prazerosa – que contribua para o resgate da autoestima das alunas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de som
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Apostilas
- Filmadora

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, bem como a frequência, participação das alunas nas atividades desenvolvidas e a produção de um trabalho final, tendo em vista o resgate da autoestima das alunas, propondo situações imaginárias ou reais pela busca da qualidade de vida da mulher.

Bibliografia Básica

1. ADAMI, Antônio; HELLER, Barbara e CARDOSO, Haydée Dourado de Faria (Orgs.). **Mídia, cultura e comunicação**. São Paulo: Arte & Ciência, 2003.
2. DEL PRETTE, Almir. **Psicologia das relações interpessoais: vivências para o trabalho em grupo**. Rio de Janeiro: Vozes, 2001.
3. MINICUCCI, Agostinho. **Relações Humanas: psicologia das relações interpessoais**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2001.
4. MORIN, Edgar. **A cabeça bem-feita: repensar a reforma, reformar o pensamento**. Rio de Janeiro: Bertrand, 2004.

Bibliografia Complementar

1. BOM SUCESSO, E. P. **Trabalho e qualidade de vida**. Rio de Janeiro: Qualimark/ Dunnyoa, 1998.
2. CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de recursos humanos: fundamentos básicos**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
3. OLIVEIRA, Marta Kohl de. **Jovens e Adultos como sujeitos de conhecimento e aprendizagem**. Revista Brasileira de Educação, n. 12. São Paulo, dez 1999.
4. PALÁCIOS, Jesús. **O desenvolvimento após a adolescência**. In: COLL, César et all. **Desenvolvimento psicológico e**

educação. Porto Alegre: Artmed, 2004.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Representante Comercial**

Disciplina: **Gênero, Cidadania e Direitos da Mulher**

Carga-Horária: **9h (12h/a)**

EMENTA

Concepções, discussões e abordagens relacionadas à categoria "gênero feminino". Legislações para a mulher. Os direitos femininos face ao desrespeito vivenciado pelas mulheres em situação de violência. As conquistas femininas ao longo da história. Reflexões acerca das políticas públicas direcionadas a mulher. Conceito de cidadania. Origem e histórico de cidadania. Os direitos e deveres do cidadão: civis, políticos e sociais. Violência doméstica e familiar contra a mulher. Mecanismos legais de proteção à mulher.

PROGRAMA

Objetivos

Debater sobre as diversas abordagens que cercam as questões ligadas ao gênero feminino. Promover discussões que possam elevar a autoestima feminina. Conhecer as modalidades de violência (doméstica, familiar ou laboral) contra a mulher e seus mecanismos legais de repressão. Compreender os direitos e deveres de cidadania feminina. Promover a reflexão sobre a importância da ética na vida e no trabalho.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. A mulher na História: movimentos femininos, lutas e conquistas
2. Importância da cidadania: direitos e deveres da cidadã
3. Política Social: as políticas públicas de gênero
4. Políticas públicas de atenção à mulher.
5. Modalidades de violência doméstica e familiar contra a mulher: física, psicológica, sexual, moral e patrimonial
4.1 Os mecanismos legais de repressão
6. Os direitos previstos na Constituição Federal de 1988, na Consolidação das Leis do Trabalho e no Código Civil e demais legislações destinadas à mulher (isonomia; proteção no mercado de trabalho; seguridade social; dispensa do serviço militar obrigatório; Direito Civil Constitucional. Direito do Trabalho aplicado à mulher: proteção à maternidade (os principais direitos da mulher grávida e as respectivas políticas públicas)
7. Maria da Penha (Lei Federal nº 11.340/2006). Medidas protetivas de urgência. Direitos da mulher grávida: saúde, trabalho e outros decorrentes da vida em sociedade.

Procedimentos Metodológicos

- Tempestade e organização de ideias
- Painel Integrado
- Exposição dialogada, mediatizada pelo diálogo com o auxílio de recursos audiovisual.
- Palestras
- Leitura compartilhada de textos legais;
- Roda de Conversa
- Exibição e discussão de temáticas a partir de vídeos educativos/informativos
- Dinâmicas de grupo

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de som
- Quadro branco e pincel para quadro branco
- Cartolina
- Papel A4
- Lápis de Cera / Caneta Hidrocor
- Cola
- Revistas
- Barbante

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização das temáticas, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e a aprendizagem dos conteúdos, bem como a frequência, participação das alunas nas atividades desenvolvidas e a produção de um trabalho final em grupo ou individual.

Bibliografia Básica

1. BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**, de 05 de outubro de 1988. *Diário Oficial da União*. Brasília, 05 out. 1988.
2. BRASIL. **Decreto-Lei nº 5.452**, de 1º de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. *Diário Oficial da União*. Rio de Janeiro, 09 ago. 1943.
3. BRASIL. Lei Maria da Penha. Presidência da República do Brasil. Brasília: [S.n.], 2006. SECRETARIA de Políticas para as Mulheres. Disponível em: <www.sepm.gov.br>. Acesso em: 01 nov. 2012.

4. MAAR, Wolfgang Leo. O que é política social. 16. ed. São Paulo: Brasiliense, 1994.
5. MONTAÑO, Sonia [et al]. As Políticas públicas de gênero: um modelo para armar. O Caso do Brasil. Disponível em: < <http://www.aclec.org/publicaciones.br>. Acesso em 05 de Novembro de 2012.
6. PEREIRA, Mariana Cunha et. al. Questão de gênero e etnias. Unitins, 2006.
7. PITANGUY, Jacqueline. Movimento de Mulheres e políticas de gênero no Brasil. Disponível em: <http://www.eclac.cl/mujer/proyectos/gobernabilidad.br>. Acesso em 05 de Novembro de 2012.
8. QUEIROZ, Fernanda Marques de (org.). Políticas públicas no contexto de desconstrução de direitos: desafios à materialização da lei Maria da Penha. In: Serviço Social na Contra Corrente: lutas, direitos e políticas sociais. Mossoró-RN. UERN, 2010.

Bibliografia Complementar

1. BRASIL. **Lei nº 11.340**, de 07 de agosto de 2006. Cria mecanismos para coibir a violência doméstica e familiar contra a mulher, nos termos do § 8º do art. 226 da Constituição Federal, da Convenção sobre a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra as Mulheres e da Convenção Interamericana para Prevenir, Punir e Erradicar a Violência contra a Mulher; dispõe sobre a criação dos Juizados de Violência Doméstica e Familiar contra a Mulher; altera o Código de Processo Penal, o Código Penal e a Lei de Execução Penal; e dá outras providências. *Diário Oficial da União*. Brasília, 08 ago. 2006.
2. BRASIL. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. *Diário Oficial da União*. Brasília, 22 jan. 2002.
3. COVRE, Maria de Lourdes Manzini. **O que é cidadania**. São Paulo: Brasiliense, 2002. 3. ed.
4. GIDDENS, A. **Sociologia**. Porto Alegre: Artmed, 2005. 4.ed.
9. SINGER, Paul. **O feminino e o feminismo**. In: SINGER, Paul; BRANT, Vinicius Caldeira. São Paulo: o povo em movimento. 4. ed. Petrópolis, Vozes, 1983. DIMENSTEIN, G.; GIANSAANTI, A.C.; RODRIGUES, M.M.A.. Dez lições de sociologia para um Brasil cidadão. São Paulo: FTD, 2008.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Saúde da Mulher**

Carga-Horária: **6h (8h/a)**

EMENTA

Vivência e reflexão das dimensões da corporeidade: sensibilidade, motricidade, emoção, expressão, comunicação, criatividade e consciência. Prevenção das doenças da mulher. Doenças sexualmente transmissíveis. Doenças crônicas. Doenças associadas ao envelhecimento feminino.

PROGRAMA

Objetivos

- Proporcionar mais qualidade de vida por meio da conscientização sobre as doenças relacionadas ao gênero feminino, ao sexo sem proteção, ao envelhecimento e ao trabalho, e as formas de evitá-las.
- Explorar potencialidades expressivas numa perspectiva plural das linguagens do corpo e vivência da corporeidade.
- Vivenciar dimensões expressivas da corporeidade por meio de jogos teatrais e comunicação não verbal, explorando a ludicidade na construção da autoimagem;
- Refletir sobre o corpo no cotidiano e a construção histórica da corporeidade da mulher.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Prevenção das doenças relacionadas ao gênero feminino.
2. Doenças sexualmente transmissíveis (DST's).
3. Doenças crônicas: diabete, hipertensão, etc.
4. Doenças associadas ao envelhecimento feminino: osteoporose, osteoartrite, demências, etc.
5. Dualismo e sua influência no conhecimento corporal.
6. Do corpo objeto ao corpo sujeito.
7. Imagem corporal e os signos tatuados no corpo.
8. A construção da Autoimagem.
9. A corporeidade como condição humana.

Procedimentos Metodológicos

- Aula dialogada com práticas corporais e jogos que promovam a vivência lúdica e a consciência corporal.
- Utilização da piscina para atividades esportivas.
- Aulas expositivas e dialogadas.

Recursos Didáticos

- Caixa de som / Amplificador
- Computador
- Projetor Multimídia
- Quadro Branco / Tela de Projeção
- Pincel para quadro branco
- Microfone
- Bexigas
- Papel A4
- Bastões
- Flutuadores

Avaliação

A avaliação será realizada de forma contínua, considerando a participação das alunas nas atividades propostas, bem como o relato oral das participantes ao final das atividades. Serão considerados os seguintes critérios: disponibilidade e envolvimento na atividade; senso de cooperação e alteridade; imaginação e criatividade.

Bibliografia Básica

1. ASSMANN, H. **Paradigmas educacionais e corporeidade**. Piracicaba: UNIMEP, 1995.
2. ATLAS, Equipe. **Segurança e medicina do trabalho**: Lei nº 6.514, de 22 de Dezembro de 1977. 63. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
3. BERTERAT, T. **As estações do corpo**: aprenda a olhar o seu corpo para manter a forma. São Paulo: Martins Fontes, 1995.
4. CHOPRA, D. **Corpo sem idade, mente sem fronteiras**. Rio de Janeiro: Rocio, 1995.
5. DAVIS, P. **O poder do toque**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1990.
6. _____. **O poder da transformação**: a dinâmica do corpo e da mente. São Paulo: Summus, 1994.
7. FREIRE, J. B. **O sensível e o inteligível**: novos olhares sobre o corpo. Tese de doutorado. São Paulo, USP, 1991.
8. GONÇALVES, M. A. S. **Sentir, pensar, agir**: corporeidade e educação. Campinas: Papyrus, 1994.
9. PRADRO, Cintra. **Atualização Terapêutica**: Diagnóstico e Tratamento 2012/13. [s.l.]: Artes Médicas, 2012.
10. SANTIN, S. Perspectivas na visão da corporeidade. In: Wagner W. Moreira (Org.) **Educação física & 12-esportes**: perspectivas para o século XXI. Campinas: Papyrus, 1992.

Bibliografia Complementar

1. LEPARGNEUR, H. **Consciência, corpo e mente**. Campinas, SP: Papyrus, 1994.
2. LOWEN, A. **Prazer: uma abordagem criativa da vida**. São Paulo: Summus, 1984.
3. REGIS DE MORAES, J. F. Consciência corporal e dimensionamento o futuro. In: Wagner W. Moreira (Org.) **Educação Física & esportes: perspectivas para o século XXI**. Campinas: Papyrus, 1992.
4. WIENER *et al.* **Princípios da Medicina Interna**. 17.ed. [s.l.]: Revinter, 2012.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

ANEXO III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Segurança no Trabalho**

Carga-Horária: **6h** (8 h/a)

EMENTA

Noções sobre doenças ocupacionais no setor específico da qualificação. Noções sobre ergonomia. Noções sobre segurança do trabalho com ênfase na qualificação ofertada.

PROGRAMA

Objetivos

- Mostrar a importância da ergonomia nos postos de trabalho, informando sobre a prevenção de doenças decorrentes das atividades laborais.
- Apresentar os riscos no trabalho, orientando na prevenção de acidentes de trabalho.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Lesão por esforço repetitivo (LER) e Distúrbio osteo-muscular relacionado ao trabalho (DORT).
2. Ergonomia nos postos de trabalho da confecção do vestuário: modelagem, corte e costura.
3. Prevenção de acidentes de trabalho com ênfase na confecção do vestuário: máquinas e acessórios de corte e costura.

Procedimentos Metodológicos

- Aulas expositivas/dialogadas
- Demonstrações práticas supervisionadas

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de som
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, bem como a frequência e a participação das alunas nas atividades desenvolvidas.

Bibliografia Básica

1. ARAÚJO, Giovanni Moraes de. **Normas regulamentadoras comentadas e ilustradas**. 7. ed. Rio de Janeiro: GVC, 2009. 3 v.
2. ATLAS, Equipe. **Segurança e medicina do trabalho**: Lei nº 6.514, de 22 de Dezembro de 1977. 63. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
3. CARDELLA, Benedito. **Segurança no trabalho e prevenção de acidentes**: uma abordagem holística. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

Bibliografia Complementar

1. GONÇALVES, Edwar Abreu. **Manual de segurança e saúde no trabalho**. 4. ed. rev. e aum. São Paulo: LTr, jul. 2008.
2. KROEMER, Karl H. E.; GRANDJEAN, Etienne. **Manual de ergonomia**: adaptando o trabalho ao homem. Tradução Lia Buarque de Macedo Guimarães. 5. ed. Porto Alegre: Bookman (Selo da Editora Artmed), 2005. 328 p. Obra originalmente publicada sob o título *Fitting the task to the human*.
3. ZOCCHIO, Álvaro; PEDRO, Luiz Carlos Ferreira. **Segurança em trabalhos com maquinaria**. São Paulo: LTr, 2002.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Representante Comercial**

Disciplina: **Representação Comercial e seus Fundamentos**

Carga-Horária: **15h (20h/a)**

EMENTA

Introdução aos principais conceitos relacionados à profissão de Representante Comercial: Debater o processo que tange o conceito de representação comercial e suas diversas formas de manifestação no mundo do comércio, considerando aspectos que envolvem o processo de globalização da economia e dos novos rumos que a mesma vem tomando. Discutir o mercado para o Representante Comercial;

PROGRAMA

Objetivos

Explicar a atuação do Representante Comercial. Mostrar as principais funções do representante comercial como: visitação de clientes atuais e potenciais, informação sobre produtos e fornecedores, demonstrações de novos produtos e geração de interesse, sondagem de necessidades e expectativas, oferecimento de soluções através dos produtos representados, fechamento de vendas e preenchimento de pedidos para enviar à empresa representada, envio de relatórios sobre as negociações em andamento, pesquisa de informações sobre clientes potenciais, avaliação e mensuração da satisfação do cliente enviando *feedback* à empresa representada e realização de cobrança de valores quando solicitado. Apresentação da legislação e Código de ética do Representante Comercial.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Cenários atuais e Características da Representação Comercial.
2. Descrição da atividade.
3. Evolução da profissão.
4. Legislação regulamentadora: Lei 4.886/65, Lei 8.420/92 e Código de Ética.
5. Contratos de representação: pessoa física e pessoa jurídica.
6. Remuneração do setor.
7. Código de defesa do consumidor.
8. Conselho Federal e Conselhos Regionais.
9. Registro e inscrição no CORE.
10. A Representação comercial e as novas tecnologias.
11. Ética e Cidadania.
12. Gestão do Tempo.

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. REQUIÃO, Rubens. Do Representante Comercial, Ed. Forense, SP, 2005.
2. LISBOA, Roberto Senise, Responsabilidade civil nas relações de consumo. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2001.

Bibliografia Complementar

1. SILVA, Aarão Miranda da & LOPES, Antônio Carlos Sá. Manual da Representação Comercial, IOB, SP, 21012.
2. <http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/representante-comercial-como-iniciar-na-atividade/> Acesso em 14 de Setembro de 2015. COMO INICIAR O NEGÓCIO.
3. SAAD, Ricardo Nacim. Representação comercial: comentários à lei n. 4.886, de 9 de dezembro de 1965 e à lei n. 8.420, de 8 de maio de 1992. São Paulo: Saraiva, 1993.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso:	FIC em Operador de caixa	Carga-Horária:
Disciplina:	Matemática Comercial e Financeira	16h(12h/a)

EMENTA

Abordagem de situações matemáticas, envolvendo operações básicas envolvendo números naturais, inteiros e racionais. Razão Equações do primeiro e segundo grau. Trabalhar com porcentagens, juros. Estudos de conceitos da Matemática financeira, como porcentagem, juros e descontos, formas geométricas.

PROGRAMA

Objetivos

Utilizar diferentes estratégias de resoluções de problemas envolvendo conceitos básicos da matemática.
Resolver operações da Matemática Comercial e Financeira, envolvendo operações com porcentagem, juros simples e compostos, amortização e outras.
Identificar diferentes representações e significados de números e operações no contexto social.
Identificar, transformar e traduzir valores apresentados sob diferentes formas de representação.
Elaborar estratégias de resolução de problemas envolvendo números naturais, inteiros e racionais utilizando cálculo mental ou calculadoras.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Operações Básicas: adição, subtração, multiplicação e divisão;
2. Equações do primeiro e segundo graus;
3. Porcentagem;
4. Juros: simples e composto;
5. Sistema de amortização.
6. Desconto.
7. Noções de Matemática financeira:
Números proporcionais
Porcentagem
Aumentos e descontos
Juros simples e juros compostos.

Procedimentos Metodológicos

Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

Utilização de quadro branco e piloto;
Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
Material didático impresso

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

NASCIMENTO, Marco Aurélio. Introdução à Matemática Financeira. São Paulo: SARAIVA, 2011.
CRESPO, A. A. Matemática Comercial e Financeira. São Paulo: Editora Saraiva. 1999.
3. VASCONCELOS, F. C. de. Matemática Financeira com ajuda do computador. Ícone Editora Ltda. 1987.

Bibliografia Complementar

ASSAF NETTO, A. Matemática Financeira e Suas Aplicações. São Paulo: Atlas, 1999.
FARIA, Rogério Gomes. Matemática comercial e financeira: com exercícios e cálculos em Excel e HP-12C. 6.ed. São Paulo: Ática, 2007.
FERREIRA, Roberto G.. Matemática financeira aplicada: mercado de capitais, administração financeira e finanças pessoais. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2010.
LAPPONI, Juan Carlos. Matemática financeira usando excel 5 e 7. São Paulo: Laponi, 1997.
PUCCINI, Abelardo L. Matemática financeira objetiva e aplicada. São Paulo: Saraiva, 1998.

Software(s) de Apoio:

Software Power Point, Flish, Corel Draw entre outros.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Representação Comercial e seus Fundamentos**

Carga-Horária: **15h (20h/a)**

EMENTA

Debater o processo que tange o conceito de representação comercial e suas diversas formas de manifestação no mundo do comércio e suas diversas formas de manifestação no mundo do comércio, considerando aspectos que envolvem o processo de globalização da economia e dos novos rumos que a mesma vem tomando.

PROGRAMA

Objetivos

O representante comercial atua no processo de distribuição dos mais diversos segmentos de negócios, sempre com o objetivo de oferecer produtos de forma qualificada e eficiente. As principais funções do representante comercial são: visitar clientes e potenciais clientes, informar sobre produtos e fornecedores, fazer demonstrações de novos produtos e gerar interesse, sondar necessidades e expectativas, oferecer soluções através dos produtos representados, fechar vendas e preencher pedidos para enviar à empresa representada, enviar relatórios sobre as negociações em andamento, pesquisar informações sobre clientes potenciais, avaliar e mensurar a satisfação do cliente enviando feedback à empresa representada e efetuar cobrança de valores quando solicitado.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1.
 - 1.1. Representação Comercial
 - 1.2. Estudo sobre o comércio local
 - 1.3. Formas de representação comercial
 - 1.4. A Representação comercial e as novas tecnologias

Procedimentos Metodológicos

(Detalhar, descrevendo as disciplinas associadas, as necessidades de aulas externas e o desenvolvimento de projetos interdisciplinares, inclusive projetos integradores)

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

3. REQUIÃO, Rubens. Do Representante Comercial, Ed. Forense, SP, 2005.

Bibliografia Complementar

4. SILVA, Aarão Miranda da & LOPES, AntOnio Carlos Sá. Manual da Representação Comercial, IOB, SP, 21012.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Marketing Pessoal e Motivação**

Carga-Horária: **12h (26h/a)**

EMENTA

O curso aborda um conjunto de ações e comportamentos que um indivíduo deve cultivar e aplicar em sua vida a fim de melhorar sua imagem perante as outras pessoas. Esta melhoria gera como resultado oportunidades de crescimento profissional, bem como facilidade de aceitação nos mais diversos grupos sociais.

PROGRAMA

Objetivos

Auxiliar os participantes a descobrir e praticar ações e comportamentos relacionados ao Marketing Pessoal, e também a aplicar os novos conhecimentos na vida real. Ajudar os participantes a entenderem sobre motivação e como isso pode ajudar na vida pessoal e profissional.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Marketing Pessoal
 - 1.1. A Influência do Marketing em Nossas Vidas
 - 1.2. O que é Marketing Pessoal?
 - 1.3. 4P's
 - 1.4. Valor e como construí-lo
 - 1.5. Marketing Pessoal, o Produto é Você
 - 1.6. Entendendo melhor você
 - 1.7. O mapa das virtudes e limitações
 - 1.8. O que já posso fazer para melhorar
 - 1.9. Identificando Limitações, Qualidades e Potencialidades
 - 1.10. O Eneagrama
 - 1.11. O grupo emocional
 - 1.12. O grupo motor
 - 1.13. O grupo intelectual
2. Os princípios da motivação
 - 2.1. Como transformar um sonho em realidade
 - 2.2. O trabalho como fonte de prazer e prosperidade
 - 2.3. Como enfrentar o estresse
 - 2.4. Vencendo o medo e ganhando confiança
 - 2.5. A importância da comunicação
 - 2.6. Como influenciar as pessoas a seu favor
 - 2.7. Dez passos que conduzem ao sucesso e à riqueza

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. ABRIL, Editora: Guia do Estudante – Profissões e Mercado de Trabalho – Tudo para você escolher a sua carreira: São Paulo, 2000.
2. BOLLES, Richard Nelson: Como conseguir um emprego e descobrir a sua profissão ideal: qual a cor de seu pára-quadras? Tradução de Luiz Antônio Aguiar; 2ª ed. – Rio de Janeiro: Sextante, 2000.
3. CASE, Thomas A. Como conquistar um ótimo emprego e dar um salto importante em sua carreira

profissional. São Paulo: Makron Books, 1997.

Bibliografia Complementar

1. FRANCO, Simon. Criando o próprio futuro: o mercado de trabalho na era da competitividade. São Paulo: Ática, 1997.
2. SCOTT-JOB, Derrich. Marketing Pessoal: técnicas de sucesso para enfrentar crises profissionais. Tradução de Anna Woodward. São Paulo: Best Seller, 1994.
3. NADLER, Burton Jay. Nu na entrevista: como desenvolver habilidades que lhe darão confiança na procura de seu primeiro emprego; estabeleça uma vantagem competitiva que fará você sair na frente na busca de seu futuro profissional. São Paulo: Makron Books, 1996.
4. HELLER, Robert. Marketing pessoal: a proposição específica do sucesso. São Paulo: Makron, 1990.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Técnicas de Negociação e Vendas**

Carga-Horária: **15h (20h/a)**

EMENTA

Negociação como processo. Técnicas de negociação através da simulação e do estudo de casos. Abordagem de vendas com as técnicas necessárias. Trabalho com objeções. Conquista e Fidelização de Clientes. Tipos de Clientes.

PROGRAMA

Objetivos

Desenvolver a compreensão do processo de negociação, suas estratégias e técnicas para obtenção de resultados compatíveis com a realidade, ao mesmo tempo em que treina nas habilidades de resolução de problemas em negócios.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. O que é negociação?
2. Diferencial competitivo.
3. Expectativas e necessidades do cliente e Com o cliente percebe a qualidade.
4. Regras de atendimento telefônico.
5. Estratégias e táticas de negociação (Modelo MIN de Negociação).
6. Etapas do processo de negociação:
 - preparação;
 - abertura;
 - exploração;
 - apresentação;
 - clarificação;
 - ação final;
 - controle e avaliação.
7. Como superar objeções.
8. Estratégias para fechamento na negociação / venda.
9. Conquista e fidelização de clientes.
10. Motivação e crescimento profissional.

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. BUBRIDGE, R. Marc [et al.]. Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. São Paulo: Saraiva, 2007.
2. MARTINELLI, D. P.; GHISI, F. A. Negociação: conceitos e aplicações práticas. São Paulo: Saraiva, 2010.
3. THOMPSON, L. L. O negociador. São Paulo: Pearson Prentice, 2009.

Bibliografia Complementar

1. ACUFF, Frank L. Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer parte do mundo. São Paulo: SENAC, 2004.
2. JUNQUEIRA, L. A. C., 1944. Negociação: tecnologia e comportamento. 5. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Cop, 1988.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Representante Comercial**
Disciplina: **Atendimento ao Cliente**

Carga-Horária: **12h (16h/a)**

EMENTA

Técnica de atendimento ao cliente. Tipos de clientes. Aspectos básicos de gestão de relacionamento. Perfil dos profissionais de atendimento. Criatividade. Comunicação. Canais de atendimento disponíveis. Rotinas administrativas. Trabalho em Equipe.

PROGRAMA

Objetivos

- Capacitar os participantes a pensar de forma crítica sobre a importância do atendimento; Transmitir os conhecimentos técnicos mínimos para o bom atendimento ao cliente; Criar consciência sobre a importância do atendimento ao cliente interno e externo; Promover mudanças no comportamento dos participantes, visando a melhoria no atendimento interno e externo; Otimizar a qualidade da comunicação e do atendimento de todos os clientes internos e externos; Desenvolver um padrão de excelência no atendimento, aperfeiçoando técnicas e desenvolvendo um modelo adequado à missão da empresa.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Conhecimentos preliminares
2. Quem é o seu cliente? Conheça para encantá-lo
3. A evolução do atendimento à clientes
4. Auto conhecimento, auto-estima e autoconfiança.
5. Resiliência
6. Atendimento à cliente
7. Atender, entender e encantar o cliente.
8. Recepção eficaz.
9. Pérolas para o bom atendimento: competência, conhecimento, orgulho, aparência, cortesia e esforço extra.
10. Situações críticas no atendimento e saídas alternativas.
11. Objeções e reclamações dos clientes.
12. Cliente nervoso / cliente mal educado / cliente que não entende.
13. Erros ou problemas causados pela empresa.
14. Etiqueta empresarial – noções básicas
15. Ética profissional
16. Atendimento telefônico
17. Atendimento pessoal e relacionamento interpessoal
18. Atitudes que facilitam estabelecer relacionamentos mais produtivos.
19. Aprendendo a lidar com situações e clientes difíceis.
20. Comportamento gera comportamento.
21. Comunicação eficaz e escuta dinâmica – importância
22. A comunicação, a linguagem corporal e a alegria no atendimento.
23. A importância do ouvir.
24. Assertividade e iniciativa na comunicação.

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. ALMEIDA, Sérgio. Ah! Eu não Acredito. Salvador: Casa da Qualidade, 2001.
2. ALMEIDA, Sérgio. CANDELORO, Raúl. Correndo pro Abraço. Salvador: Casa da Qualidade, 2002.
3. PASSADORI, Reinaldo. Comunicação Essencial. São Paulo: Editora Gente, 2003.
4. ZAMBOM, Marcelo Socorro. SILVA, Fábio Gomes da. Relacionamento com o Cliente, São Paulo: Thomson, 2006.

Bibliografia Complementar

1. ALBRECHT, Karl. Revolução nos Serviços. 5º ed. São Paulo: Pioneira, 2000.
2. SHETH, J.; SOBEL, Andrew. Clientes para toda vida. Tradução Nivaldo Montingelli Jr. Porto Alegre: Bookman, 2001.
3. ZEITHAML, V. A.; BITNER, M. J. Marketing de Serviços: a empresa com foco no cliente. Porto Alegre: Bookman, 2003.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Representante Comercial**

Disciplina: **Aspectos Socioeconômicos do Comércio Local**

Carga-Horária: **12h (16h/a)**

EMENTA

A disciplina aborda a relação entre o comércio e a cidade, com ênfase na estrutura e dinâmica territorial. Apresenta um embasamento teórico e histórico da relação entre o comércio, os aspectos socioeconômicos e a população local. Aborda ainda o crescimento e desenvolvimento econômico local e mostra os efeitos de uma crise econômica.

PROGRAMA

Objetivos

- Descrever os aspectos socioeconômicos do Comércio Local; Mostrar a importância do desenvolvimento regional e local;

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Teorias de crescimento e desenvolvimento econômico local.
2. Análise do desenvolvimento: distribuição de renda, comércio local, sistema financeiro, crédito e pobreza.
3. Elementos microeconômicos do desenvolvimento: educação, informalidade do mercado de trabalho, instituições, sistemas políticos, capital social, violência e corrupção.
4. Crises monetárias e efeitos sobre os fluxos de capitais e a conta corrente.
5. O Comércio local.

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. ARAÚJO, C. **História do Pensamento Econômico: Uma Abordagem Introdutória**. São Paulo: Atlas.
2. WESSELS, W. J. **Economia**. São Paulo: Saraiva, 1998.
3. BARRETO, M. P. **A rede federal de educação e sua expansão no rio grande do norte: Uma análise do campus do IFRN na cidade de João Câmara/RN**. Artigo. Revista Holos. Ano 30, Vol. 4. 2014.

Bibliografia Complementar

1. SEIXAS, R. C; TAVARES, M. A. **Olhares sobre a região do Mato Grande**. Natal: Editora IFRN, 2013

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

ANEXO IV – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE GESTÃO PESSOAL E GERAÇÃO DE RENDA

Curso: **FIC de Representante Comercial**
Disciplina: **Empreendedorismo e Geração de Renda**

Carga-Horária: **12h (16h/a)**

EMENTA

Introdução aos aspectos importantes de empreendedorismo; de negócio, dos empreendimentos de economia solidária e das cooperativas, gestão e legalização de pequenos negócios e negócios coletivos; Elaboração do Plano de Negócio. Montagem e organização de portfólio de aprendizagem. Criatividade e autonomia na elaboração do portfólio. Exibição dos trabalhos práticos ou exposição das aprendizagens desenvolvidas. Comercialização e atendimento ao cliente. Trabalho em equipe.

PROGRAMA

Objetivos

- Fomentar a cultura empreendedora e a cultura da cooperação.
- Proporcionar conhecimentos relativos à gestão e ao planejamento empresarial.
- Contribuir para o desenvolvimento local, integrado e sustentável bem como para geração de emprego e renda da comunidade através da elaboração de um plano de negócios.
- Desenvolver uma oficina de encerramento do curso.
- Proporcionar a reflexão sobre as aprendizagens por meio da elaboração de portfólios a partir dos registros construídos durante todo o curso.
- Promover a exibição dos trabalhos práticos, desenvolvidas no curso, envolvendo a comunidade acadêmica e externa. Proporcionar a reflexão sobre as aprendizagens sobre gestão e empreendedorismo adquiridas no processo de formação.
- Promover a exposição de artigos e o exercício à organização e gestão de negócios.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

- 1. Introdução ao Empreendedorismo**
 - 1.1. Conceito de empreendedorismo.
 - 1.1.1. Vantagens e desvantagens de ser uma empreendedora.
 - 1.2. Conceito de economia solidária, associativismo e cooperativismo.
 - 1.2.1. Os empreendimentos de economia solidária e a Comercialização (comércio justo)
 - 1.2.2. Formas de acesso ao crédito e as finanças solidárias
 - 1.3. Para uma ideia, diversas oportunidades
- 2. Planejando o negócio**
 - 2.1. Reconhecendo ideias de Negócios
 - 2.1.1. Pesquisa de mercado
 - 2.2. Controles financeiros
 - 2.2.1. Controle de caixa
 - 2.2.2. Controle de contas a receber e a pagar
 - 2.2.3. Controle de estoque
 - 2.3. Viabilidade do Negócio
 - 2.3.1. Preço de venda
 - 2.3.2. Ponto de Equilíbrio
 - 2.3.3. Capital de Giro e Lucratividade
- 3. Possibilidades de formalizar uma oportunidade de negócios**
 - 3.1. Como formalizar um negócio individual
 - 3.1.1. Legalização do Micro Empreendedor Individual (MEI)
 - 3.1.2. Legalização de Micro e Pequenas Empresas (MPE)
 - 3.2. Como formalizar um negócio coletivo
 - 3.2.1. Núcleo de produção, Associações ou Cooperativas
 - 3.2.2. Legalizando o negócio coletivo

3.2.3. Vantagens e desvantagens do negócio coletivo

4. Portfólio: noções gerais

- 4.1 Técnicas de organização e armazenamento de portfólio de aprendizagem.
- 4.2 Técnicas de organização para amostragem dos trabalhos realizados durante o curso.
- 4.3 Apresentação e comercialização de produtos/conhecimentos, resultantes das aprendizagens .
- 4.4 Atendimento ao cliente.

Procedimentos Metodológicos

3. Aulas expositivas; Estudos dirigidos com abordagem prática; Utilização de Software sobre Plano de Negócios. E realização de exposição com atividade de finalização do curso.

Recursos Didáticos

4. Projetor multimídia
5. Computadores
6. Amplificador / Caixa de som
7. Quadro branco
8. Pincel para quadro branco
9. Vídeos

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, bem como a frequência, participação das alunas nas atividades desenvolvidas e o resultado obtido a partir do desenvolvimento de um plano de negócios.

Bibliografia Básica

1. BATISTA, Ana Carolina Oliveira *et al.* **Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito**. Brasília: Ministério da Educação, 2011.
2. ROSA (Org.) **Mulheres Mil**: do sonho à realidade. Brasília: Ministério da Educação, 2011.
3. SHORES, Elizabeth e GRACE, Cathy. **Manual de Portfólio**: um guia passo a passo para o professor. Tradução Ronaldo Cataldo Costa. Porto Alegre: Artmed, 2001.
4. BRASIL. **Lei nº 5.764/71**. Define a política nacional de cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Brasília: 1971.
5. OCB. Manual de orientação para a constituição e registro de cooperativas. 8. ed. Brasília: OCB/SESCOOP, 2003.
6. PERIUS, Virgílio. Problemas estruturais do cooperativismo. Porto Alegre: OCERGS, 1983.
7. PINHO, Diva Benevides. Economia e cooperativismo. São Paulo: Saraiva, 1977.
8. _____. O cooperativismo no Brasil: da vertente pioneira a vertente solidária. São Paulo: Saraiva, 2004.
9. LIANZA, Sideney e ADDOR, Felipe (organizadores). Tecnologia e desenvolvimento social e solidário. Porto Alegre. 2005. UFRGS.
10. SANTOS, Boaventura de Souza. Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro. 2005. Civilização brasileira.
11. SINGER, Paul. Introdução à Economia Solidária. São Paulo, 2002. Fundação Perseu Abramo.
12. VARANDA, Ana Paula de Moura e BOCAUYVA, Pedro Claudio Cunha (organizadores). Tecnologia Social, Autogestão e Economia Solidária. Rio de Janeiro. 2009. FASE/IPPUR/LASTRO/UFRJ
13. VARANDA, Ana Paula de Moura e BOCAUYVA, Pedro Claudio Cunha. Tecnologia Social, Economia Solidária e Políticas Públicas. Rio de Janeiro. 2009. FASE/IPPUR/LASTRO/UFRJ.

Bibliografia Complementar

4. COLL, C. *et al.* **O construtivismo na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1999.
5. _____. **Os conteúdos na forma**: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes. Porto Alegre: Artes Médicas, 1999.
6. VILA, Carlos; DIOGO, Sandra; VIEIRA, Anabela. **Aprendizagem**. 2008. Disponível em: <http://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0125.pdf>. Acessado em: 29 jan. 2013.
7. SEBRAE. **Gestão de Custos**: Série administração básica. Curitiba, SEBRAE 2008.
8. SEBRAE. **Gestão de Finanças**: Série administração básica. Curitiba, SEBRAE 2008.
- 9.

Software(s) de Apoio:

10. Plano de Negócios.

11. Editor de Texto.
12. Editor de Apresentação de Slides.