



MULHERES MIL

Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO
DE FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA OU
QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL EM**

Vendedor(a)

**NA MODALIDADE PRESENCIAL, NO ÂMBITO DO
PROGRAMA MULHERES MIL**



**INSTITUTO FEDERAL
DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA**
Rio Grande do Norte



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

Vendedor(a)

na modalidade presencial, no

âmbito do

Programa Mulheres Mil

Eixo Tecnológico: **Gestão e Negócios**

Projeto aprovado pela Deliberação nº 12/2024-CONSEPEX/IFRN, de 26/03/2024.

José Arnóbio de Araújo Filho
REITOR

Anna Catharina da Costa Dantas
PRÓ-REITOR DE ENSINO

Samira Fernandes Delgado
PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO

Avelino Aldo de Lima Neto
PRÓ-REITOR DE PESQUISA E INOVAÇÃO

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO/SISTEMATIZAÇÃO

Amanda de Albuquerque Queiroga Freire

Gustavo André Pereira de Brito

Jerônimo José de Oliveira

Karlo Sérgio Medeiros Leopoldino

Marlene Medeiros

Mylenna Vieira Cacho

Pedro Felipe de Lima Henrique

Rosangela Araújo da Silva

Rubens Capistrano de Araújo

Simone Carla Pereira da Silva

Suely Soares da Nobrega

Suzérica Helena de Moura Mafra

Varélio Gomes dos Santos

COORDENAÇÃO e REVISÃO TÉCNICO-PEDAGÓGICA

Rita de Cássia Rocha

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO.....	5
1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO.....	7
2. JUSTIFICATIVA	7
3. OBJETIVOS	11
4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO	12
5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DO CURSO	12
6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR.....	13
6.1. ESTRUTURA CURRICULAR	15
6.2. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS.....	16
6.3. INDICADORES METODOLÓGICOS.....	17
7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM	18
8. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS.....	19
9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO	19
10. CERTIFICADOS	20
REFERÊNCIAS.....	21
APÊNDICE I – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO FUNDAMENTAL	23
APÊNDICE II – PROGRAMA DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO ARTICULADOR	28
APÊNDICE III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO TECNOLÓGICO	34
APÊNDICE IV – PROGRAMA DAS ATIVIDADES CURRICULARES COMPLEMENTARES	45

APRESENTAÇÃO

O presente documento constitui o **Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada (FIC) em Vendedor(a)**¹, na modalidade presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil. A oferta do curso visa a materialização de ações do Programa Mulheres Mil², reeditado pela Portaria do Ministério da Educação (MEC) Nº. 725, de 13 de abril de 2023 e que passa a fazer parte do “Bolsa Formação”, regulamentado pela Portaria MEC Nº 1.042, de 21 de dezembro de 2021, o qual, está diretamente relacionado a Lei Nº 12.513, de 26 de outubro de 2011, documento que legitima a instituição do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego – Pronatec.

O Programa Mulheres Mil (PMM), é uma ação consolidada de formação profissional que busca abranger a dimensão de gênero, em especial das mulheres que sofreram impedimentos e/ou tiveram poucas oportunidades de escolarização e acesso ao mundo do trabalho, em suas desigualdades, com uma proposta de acesso, permanência e êxito que visa a qualificação profissional, bem como, o empoderamento das mulheres, a compreensão e superação de violências e a equidade de gênero. Ou seja, o PMM constitui um programa educacional com vistas a integrar um conjunto de ações que consolidam políticas públicas governamentais de inclusão educacional, social e produtiva de mulheres em situação de vulnerabilidade social. Nesse contexto, este projeto pedagógico de curso se propõe a contextualizar e a definir as diretrizes pedagógicas para o respectivo curso no âmbito do Instituto Federal do Rio Grande do Norte.

Este curso de Formação Inicial e Continuada em Vendedor(a), na modalidade presencial aspira “uma formação que permita a mudança de perspectiva de vida por parte da aluna; a compreensão das relações que se estabelecem no mundo do qual ela 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 e 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 das estudantes (FRIGOTTO, CIAVATTA e RAMOS, 2005).

Assim, este documento apresenta, os pressupostos teóricos, metodológicos e didático pedagógicos estruturantes da proposta do curso em consonância com o Projeto Político-Pedagógico Institucional, bem como, atende às orientações teóricas e metodológicas da Metodologia de Acesso, Permanência e Êxito referente ao PMM. Em todos os elementos estarão explicitados princípios, categorias e conceitos que materializarão o processo de ensino e de aprendizagem destinados a todos(as) os(as) envolvidos(as) nesta práxis pedagógica.

¹ Código do Curso no Guia PRONATEC 2016: 221051

² Nomenclatura admitida a partir da Portaria MEC Nº. 725, de 13 de abril de 2023.

Estão presentes, também, como marco orientador desta proposta, 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 Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte (IFRN) de promover educação científico-tecnológico-humanística, visando à formação do profissional-cidadão crítico-reflexivo, competente técnica e eticamente e comprometido com as transformações sociais, políticas e culturais.

Por fim, o presente Projeto Pedagógico de Curso de Formação Inicial e Continuada ou qualificação profissional em Vendedor(a), se propõe a contextualizar e a definir as diretrizes pedagógicas para o 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 atualizada pela Lei Nº 11.741/08, no Decreto Nº 5.154/08 e demais resoluções que normatizam a Educação Profissional brasileira, mais especificamente a que se refere à formação inicial e continuada ou qualificação profissional. 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 ou Qualificação Profissional (Curso FIC) em Vendedor(a)**, presencial, com carga-horária total de **172** horas, a ser ofertado pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte (IFRN).

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 trabalhadores 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 em atividade produtiva ou não. 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 passou 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 uma rede nacional de instituições públicas de Educação Profissional e Tecnológica - EPT, denominando-se de Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia. Portanto, tem sido pauta da agenda de governo como uma política pública dentro de um amplo projeto de expansão e interiorização dessas instituições educativas.

Com a finalidade de qualificar profissionais para atuar de forma autônoma é que o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte ampliou sua atuação em diferentes municípios do Estado, com a oferta de cursos em diferentes áreas profissionais, conforme as necessidades

loais, bem como aderiu a diversos Programas gerenciados pela Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica – SETEC/MEC.

Este projeto está vinculado ao Programa Mulheres Mil (PMM), em atendimento a Portaria do Ministério da Educação (MEC) Nº. 725, de 13 de abril de 2023, cuja operacionalização dar-se-á por meio da iniciativa Bolsa-Formação, prevista no inciso IV do art. 4º da Lei Nº. 12.513, de 26 de outubro de 2011, que instituiu o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego - **Pronatec**, regulamentada na Portaria MEC Nº. 1.042, de 21 de dezembro de 2021, por intermédio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica - SETEC.

A oferta de cursos FIC, como uma ação do Programa Mulheres Mil (PMM), utiliza-se da Metodologia do Acesso, Permanência e Êxito (MAPE), sistematizada a partir da experiência e dos conhecimentos desenvolvidos pelos *Community Colleges* Canadenses em suas experiências de promoção da equidade e nas ações com populações desfavorecidas naquele país. Destarte, a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, comprometida com a democratização da inclusão educacional, vem, há cerca de duas décadas, atuando na concepção, na criação e no desenvolvimento e aperfeiçoamento da referida metodologia.

O PMM deriva da relação internacional, mediatizada pelo Acordo Bilateral Brasil-Canadá, consubstanciado a partir de um processo de cooperação e de diálogo entre as instituições canadenses e brasileiras, iniciado em 2001, com o Projeto Escola Conectando Escola. A sua inspiração encontra-se relacionada ao Curso de Extensão de Camareiras, uma parceria entre o Centro Federal de Educação Profissional e Tecnológica (Cefet), atual, Instituto Federal de Educação, Ciência e Cultura do Rio Grande do Norte e os *Colleges* Canadenses. A partir dos resultados desse curso, os países Brasil e Canadá decidiram dar continuidade a parceira, ou seja, ao acordo, e idealizaram o Projeto-piloto denominado **Mulheres Mil: Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável**³, com fins de ampliar a ação para outros estados. Esse projeto-piloto, compreendeu 13 subprojetos, cujas experiências, contribuíram para a sistematização da Metodologia – Acesso, Permanência e Êxito (MAPE) e, conseqüentemente, a nacionalização do programa.

O Programa Mulheres Mil, se constitui política pública, mediante a Portaria Ministerial do MEC de Nº. 1.015/2011, no contexto da reconfiguração da educação profissional e tecnológica no Brasil, a partir do Decreto nº. 5.154/2004 e o do Decreto nº. 5.840, normativos que se deram nos mandatos do Presidente Luís Inácio Lula da Silva (2003-2011). Dessa forma, ele se tornou parte das ações e iniciativas no escopo da educação profissional, no âmbito do Ministério da Educação.

No tocante a Metodologia de Acesso, Permanência e Êxito (MAPE), esta tem sido aperfeiçoada ao longo do processo de implementação do PMM. Sua fundamentação encontra-se no sistema canadense,

³ Aprofundar em Mulheres Mil - Do sonho a realidade - BRASIL (2011).

denominado Sistema ARAP (Avaliação e Reconhecimento de Aprendizagem Prévia) que consiste, em linhas gerais, em certificar todas as aprendizagens de trabalhadores, sejam aprendizagens formais ou não formais, e proporcionar a qualificação nas áreas necessárias à complementação da qualificação.

No Brasil, as experiências das Instituições Federais e Estaduais de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, presentes nos 26 estados brasileiros e no Distrito Federal, desenvolvidas a partir de 2011, promoveu a ampliação e a inovação da metodologia, bem como a compreensão acerca dos diferentes contextos de existência das mulheres entrelaçadas nas questões sociais, de raça, étnicas, de gênero, de sexualidade que, cotidianamente, afetam suas vidas.

Nesse sentido, a MAPE vem sendo ampliada, no sentido de instrumentalizar as instituições quanto a uma proposta formativa que considere as necessidades e demandas educacionais das mulheres, de forma que se promova a articulação entre saberes laborais dessas mulheres com os arranjos produtivos locais e a oferta da qualificação profissional adequada, com vistas a contribuir com a inserção socioprofissional das estudantes do programa.

A Metodologia de Acesso, Permanência e Êxito, a partir da reedição do PMM, mediante a Portaria Nº. 725/2023, traz em sua essência a orientação quanto a retomada dessa política educacional no território brasileiro. Nesse momento, reforça a inspiração e as reflexões do professor e pesquisador Paulo Freire acerca da Educação Popular e da Educação de Jovens e Adultos (EJA) e incorpora os caminhos percorridos pelo PMM e reforça as propostas, ampliando-as com sugestões para a garantia do acesso, da permanência, do êxito - pedagógico e profissional-, da avaliação e do monitoramento das ações.

Pautada por princípios de uma Educação Popular e para o atendimento de mulheres jovens e adultas, a MAPE busca contemplar estratégias e instrumentos que possibilitem melhor integração das mulheres beneficiadas considerando suas realidades sociais, vivências e experiências. Nesse sentido, ressaltamos que a Educação Popular ancorada nos ideais Freirianos, fundamenta-se nos princípios de **dialogicidade, igualdade, problematização e empoderamento**⁴; princípios esses que, subsidiam a Metodologia do Acesso, Permanência e Êxito (MAPE) do Programa Mulheres Mil (PMM) e dialogam com a metodologia canadense ARAP. De igual forma, reafirmamos a pertinência desses princípios ao ideal político e pedagógico do IFRN.

De acordo com Guia de Metodologia de Acesso Permanência e Êxito (MAPE) (MEC/BRASIL, 2023, p. 11) os princípios da dialogicidade, da problematização, da igualdade e do empoderamento são

princípios que orientam e devem ser incorporados a todas as etapas do programa: ao acesso (a aproximação e diálogo com os territórios e com o grupo de mulheres), à permanência (o processo educativo, que envolve tanto a Qualificação Profissional quanto às estratégias que as possibilitem frequentar a instituição e se sentirem acolhidas), e ao êxito (a conclusão do curso de forma satisfatória com a ampliação de oportunidades de inclusão socioprofissional).

⁴ Aprofundar nas obras Freirianas. Esses princípios são explicitados no Guia da Metodologia de Acesso, Permanência e Êxito (MEC/BRASIL, 2023).

Além disso, acrescenta-se a Interseccionalidades de gênero, raça, etnia e sexualidade, construindo uma concepção de acesso inclusivo, que reconhece e valoriza os saberes construídos no decorrer da trajetória de vida. Para a instituição que oferta o Programa Mulheres Mil, implica em oportunizar o diálogo com as diferentes realidades, estabelecendo relações entre os saberes da experiência produzidos pelas mulheres, desde seus territórios e suas condições de existência contextualizado ao conhecimento científico e tecnológico produzido pela sociedade. Para as mulheres propõe-se a ampliação da leitura de mundo, oportunizando a formação profissional para o Mundo do Trabalho.

A MAPE constitui-se de uma proposta que respeita e considera o atendimento às populações não tradicionais, bem como as diversidades que as circundam, gerenciando ferramentas administrativas e pedagógicas para o acolhimento das mulheres, com vistas à formação profissional e cidadã. Dessa forma, estimula a elevação de escolaridade, a inserção produtiva, a mobilidade no mundo do trabalho, o acompanhamento das egressas e os impactos gerados na família e na comunidade.

Com a finalidade de qualificar mulheres (profissionais) para atuar de forma autônoma é que o IFRN aderiu ao Programa Mulheres Mil, gerenciado pela Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica – SETEC/MEC, “implementado a partir da articulação entre os sistemas de educação, assistência social e de saúde dos entes federativos” (BRASIL, 2023), por meio da oferta de cursos que serão operacionalizados por intermédio da iniciativa Bolsa-Formação.

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, por meio do empreendedorismo individual ou coletivo, associativismo, economia solidária, dentre outras possibilidades, ou mesmo, para desenvolverem novas habilidades e competências. No tocante às especificidades desta oferta, no âmbito do Estado do RN, o Curso FIC em Vendedor(a), presencial, surge como uma qualificação profissional fundamental, pois o setor de serviços é, notoriamente, a área de serviços que mais cresce nos últimos anos.

As Pesquisas Mensais de Comércio e Serviços divulgadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) produzem indicadores que permitem acompanhar o comportamento conjuntural desses setores no país. Segundo as pesquisas, em setembro de 2022, o Rio Grande do Norte obteve saldo positivo de empregos em todos os setores, mas em Comércio e Serviços obtiveram os maiores saldos.

O crescimento no volume de serviços reverberou em todas as taxas de receita nominal pesquisadas no RN. Na comparação com março de 2022, o RN teve alta na receita de serviços de 14,9% e no acumulado do ano o estado ficou em 8º lugar entre os 10 estados que tiveram a maior variação positiva. A média nacional para o mesmo índice foi de 12%.

O volume de vendas potiguar fechou março de 2023 com o comércio varejista em alta de 1,5%. Em 12 meses, o comércio varejista do Rio Grande do Norte acumulou alta de 1,9%, mantendo a sequência de resultados positivos dos últimos cinco meses. Já o comércio varejista, registrou uma variação positiva de 3,6% se comparado ao mês de março de 2022, fechando o primeiro trimestre de 2023 com alta de 4,5%, acima da média nacional de 3,3%. Nos últimos 12 meses, o crescimento do comércio varejista ampliado foi de 2,2%.

Os indicadores mostram a importância que estes setores têm para o Estado e que, com o aumento dos índices no decorrer dos anos, capacitações nessas áreas são cada vez mais necessárias para o bom funcionamento das atividades desses eixos econômicos.

Assim, busca-se ofertar qualificação profissional em vendas às mulheres que estão em situação de vulnerabilidade social, com base na proposta do Programa Mulheres Mil, em consonância com a realidade social do Estado do Rio Grande do Norte. Destaca-se, portanto, a orientação das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação em Direitos Humanos – Parecer CNE/CP 8/2012 aprovado em 06 de março de 2012, que destaca a responsabilidades das IES com “a formação de cidadãos éticos, comprometidos com a construção da paz, da defesa dos direitos humanos e dos valores da democracia, além da responsabilidade de gerar conhecimento mundial, visando atender aos atuais desafios dos direitos humanos, como a erradicação da pobreza, do preconceito e da discriminação”.

Nessa perspectiva, o IFRN propõe-se a oferecer o curso de formação inicial e continuada em Vendedor(a), na modalidade presencial, por entender que estará contribuindo para a elevação da qualidade dos serviços prestados à sociedade, formando as mulheres, no eixo tecnológico “Gestão e Negócios”, através da qualificação profissional em Vendedor(a), participando de um processo de apropriação e de produção de conhecimentos científicos e tecnológicos, capaz de contribuir com a formação humana integral e com o desenvolvimento socioeconômico do Estado do RN articulado aos processos de democratização e justiça social.

3. OBJETIVOS

O **objetivo geral** do curso é propiciar qualificação profissional na área de vendas a mulheres, desenvolvendo habilidades específicas para a execução das diversas atividades inerentes à função de Vendedor(a) de produtos e/ou serviços e saberes formais para um projeto de vida, primando pelos valores humanos e o exercício da cidadania.

Os **objetivos específicos** do curso compreendem:

- Desenvolver técnicas de vendas, com vistas ao marketing pessoal e empresarial;
- Conhecer o mercado e seus concorrentes, a empresa e perfil do cliente.
- Apresentar os produtos e serviços da empresa, aplicando o Marketing físico e digital;

- Negociar e argumentar a venda e pós-venda, considerando a qualidade do atendimento ao cliente;
- Desenvolver habilidades e competências necessárias para Vendedor(a) de comércio de mercadorias e serviços;
- Estabelecer relações entre os novos conhecimentos e as experiências cotidianas das mulheres, favorecendo o empoderamento feminino.

4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

O curso FIC em Vendedor(a), presencial, é destinado a estudantes e/ou trabalhadoras que tenham concluído o ensino fundamental, de acordo com o Guia Pronatec de Cursos FIC /Catálogo Nacional de Cursos FIC (BRASIL, 2016).

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 lembrar 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 sob a coordenação do *campus* de oferta, em conjunto com as entidades demandantes e/ou 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 e/ou reconhecer-se como mulher do gênero feminino, cisgênero, mulher transgênero e/ou travesti, em situação de vulnerabilidade social e econômica;
- ter idade mínima de 16 anos;
- ter, no mínimo, o ensino fundamental incompleto, a partir do 6º ano;
- ser cadastrada no CAD-Único de programas sociais do Governo Federal.

5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DO CURSO

A estudante egressa do curso FIC em Vendedor(a), 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 do trabalho.

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

- Desenvolver técnicas de vendas, com vistas ao marketing pessoal e empresarial;
- Conhecer o mercado e seus concorrentes, a empresa e perfil do cliente;
- Apresentar os produtos e serviços da empresa, aplicando o Marketing físico e digital;
- Negociar e argumentar a venda e pós-venda, considerando a qualidade do atendimento ao cliente.

Além das habilidades específicas da qualificação profissional, estas estudantes devem estar aptas 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 Vendedor(a). Essa formação está comprometida com a formação humana integral uma vez que propicia, à estudante, uma qualificação laboral relacionando currículo, trabalho e sociedade.

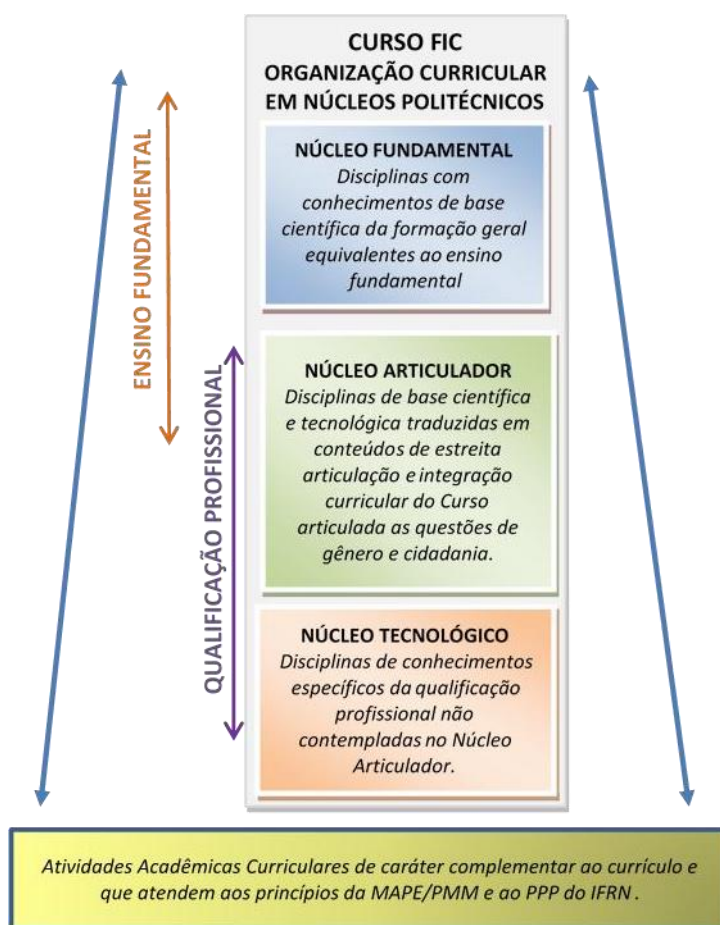
Dessa forma, com base nos referenciais que estabelecem a organização por eixos tecnológicos, os cursos FIC do IFRN estão estruturados em núcleos politécnicos segundo a seguinte concepção:

- **Núcleo fundamental:** compreende conhecimentos de base científica do ensino fundamental, indispensáveis ao bom desempenho acadêmico das ingressantes, em função dos requisitos exigidos para ingresso no referido curso FIC, inclusive noções básicas de tecnologias, informação e comunicação.
- **Núcleo articulador:** compreende conhecimentos do ensino fundamental e/ou da qualificação profissional, traduzidos em conteúdo de estreita articulação com o curso, organizadas por eixo tecnológico, representando elementos expressivos para a integração curricular. Contempla bases científicas gerais para formação humana e profissional alicerçadas no sistema da produção social e relações entre tecnologia, natureza, gênero, educação ambiental, cultura, sociedade e trabalho, considerando a qualidade de vida da mulher e sustentabilidade.
- **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 da qualificação profissional não contempladas no núcleo articulador.

Respalhando-se nessa compreensão, na figura 1, apresenta-se a representação da organização curricular do curso FIC em Vendedor(a), encontra-se constituída por três núcleos politécnicos, com fundamentos nos princípios da politecnia, da interdisciplinaridade e nos demais pressupostos do currículo integrado previsto no PPP institucional e de atividades acadêmicas curriculares de caráter complementar, em atendimento a Metodologia de Acesso, Permanência e Êxito (MAPE) no escopo do Programa Mulheres Mil.

Figura 1 - Representação gráfica da organização curricular em Núcleos Politécnicos



Fonte: Elaboração de autoria do IFRN/2024

Assim, com base nos referenciais para a organização da educação profissional em eixos tecnológicos, o curso FIC em Vendedor(a) estrutura-se por núcleos e de forma modular, em que se articulam conhecimentos básicos, científicos e tecnológicos, identidade, gênero e cidadania, formação para o mundo do trabalho e aspectos sociais, culturais e locais.

Como diretriz, o tempo mínimo previsto para a duração dos cursos FIC é estabelecido, legalmente, no Guia Pronatec de Cursos FIC em vigor ou equivalente. Convém esclarecer que, no IFRN, o tempo máximo para integralização dos cursos FIC é de seis meses, com início e término, preferencialmente, dentro de um semestre letivo.

6.1. ESTRUTURA CURRICULAR

A matriz curricular do curso FIC em Vendedor(a), presencial, possui carga-horária total de **172** horas, distribuídas em **14 disciplinas** e **03 atividades acadêmicas complementares**, agrupadas em **04 módulos**. As cargas horárias das disciplinas e atividades acadêmicas complementares estão distribuídas conforme a duração de cada núcleo. Dessa maneira, o presente curso terá duração de, aproximadamente, 4 meses, com flexibilidade de organização de acordo com a distribuição semanal de carga-horária.

As disciplinas que compõem a matriz curricular estão articuladas e 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 aos **Apêndices de I a IV** apresentam ementas e programas das disciplinas, ordenados pela sequência modular.

Quadro 1 – Matriz curricular do Curso FIC em Vendedor, presencial.

DISCIPLINAS	Número de aulas semanal por módulo				Carga horária total	
	Módulo I	Módulo II	Módulo III	Módulo IV	Hora/Aula*	Carga horária
Núcleo Fundamental						
Língua Portuguesa e Literatura	20				20	15
Matemática e Noções de Educação Financeira	20				20	15
Informática Básica e Cidadania	20				20	15
Subtotal de carga horária do núcleo fundamental	60				60	45
Núcleo Articulador						
Educação, Trabalho, Gênero, Cidadania, Ética e Direitos da Mulher		8			8	6
Qualidade de Vida:		12			12	9
Educação Socioambiental e Sustentabilidade				8	8	6
Subtotal de carga horária do núcleo articulador		20		8	28	21
Núcleo Tecnológico						
Noções de Empreendedorismo, Cooperativismo e Economia Solidária		12			12	9
Segurança no Trabalho		4			4	3
Marketing Pessoal			12		12	9
Análise ambiental		16			16	12
Canais de Venda			16		16	12
Atendimento ao cliente			14	14	28	21

Técnicas de Vendas			10	10	20	15
Marketing digital aplicado a vendas				17	17	13
Subtotal de carga horária do núcleo tecnológico		32	52	42	125	94
Total de carga horária de disciplinas	60	52	52	50	213	160
Atividades Acadêmicas Complementares						
Atividade de Integração Acadêmica: Acolhimento, Aula Inaugural e Integração das estudantes com a cultura institucional	4				4	3
Oficina Pedagógica: Elaboração do Mapa da Vida	4			4	8	6
Palestras						
1) A formação profissional e o mundo do trabalho: ênfase aos arranjos produtivos locais			2		4	3
2) Processo de escolarização e inclusão escolar: ênfase na verticalização da formação das mulheres		2				
Subtotal de carga horária das Atividades Acadêmicas Complementares					16	12
Total	68	54	54	54	229	172
TOTAL DE CARGA HORÁRIA DO CURSO						172

Observação: No cômputo da carga horária total do curso FIC, deve-se considerar a hora terá 60 min. Entretanto, na organização do horário das aulas, deve-se realizar a conversão proporcional a 75% de 60 minutos, o que equivale a hora/aula de 45min.

6.2. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS

Este PPC é o norteador do currículo no Curso FIC em Vendedor(a), presencial, devendo caracterizar-se como expressão coletiva. Portanto, deve ser avaliado periódica e sistematicamente pela comunidade escolar, apoiados 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, de igual forma, 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 cidadãos 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.

6.3. INDICADORES METODOLÓGICOS

A metodologia é um conjunto de procedimentos empregados para atingir os objetivos propostos. Respeitando-se a autonomia dos/as 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 da estudante, incentivando-a 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 para 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;

- organizar o ambiente educativo de modo a articular múltiplas atividades voltadas às diversas dimensões de formação de jovens e adultos, favorecendo a transformação das informações em conhecimentos diante das situações reais de vida.

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 das 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 das 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. 20. 38/2012-CONSUP/IFRN (IFRN 12), 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 desenvolvidas. Para efeitos de aprovação, a média mínima exigida para a obtenção da conclusão do curso corresponde à média 60 (sessenta) no aproveitamento do desempenho acadêmico em cada componente curricular/disciplina.

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

- observação processual e registro das atividades;
- aplicação do Mapa da Vida;
- 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/a docente e da estudante)

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

8. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

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

A biblioteca deverá propiciar condições necessárias para que as estudantes dominem a leitura, refletindo-a em sua escrita.

Os/as docentes e estudantes matriculadas no curso também poderão solicitar, por empréstimo, títulos cadastrados na Biblioteca. Nessa situação, as usuárias estarão submetidas às regras do Sistema de Biblioteca do IFRN.

O quadro 2 apresenta detalhamentos referentes a instalações e equipamentos necessários ao funcionamento do Curso de FIC em Vendedor(a).

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

Qtde.	Espaço Físico	Descrição
01	Sala de Aula	Com carteiras, condicionador de ar, disponibilidade para utilização de computador e projetor multimídia.
01	Auditório	Com cadeiras, projetor multimídia, computador e sistema de som.
01	Laboratório de Informática	Com bancadas de trabalho, equipamentos, software aplicativo e sistemas operacionais.
01	Biblioteca	Espaço de leitura com acervo referente à área de vendas.

9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO

Os Quadros 3 e 4 descrevem, respectivamente, o pessoal docente e técnico-administrativo necessário 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/a com licenciatura em Letras	01
Professor/a com licenciatura em Matemática ou graduação em Ciências Contábeis	01
Professor/a com graduação na área de Informática e/ou técnico em Informática ou área afins.	01
Professor/a com licenciatura em Filosofia, Sociologia, História ou Pedagogia ou graduação em Serviço Social ou Direito e/ou graduação na área de Ciências Humanas	01

Professor/a com graduação na área de Saúde	01
Professor/a com licenciatura em Ciências Biológicas ou Geografia ou graduação em Engenharia Ambiental e área afins	01
Professor/a com graduação em Engenharia e/ou com habilitação em Segurança do Trabalho, e/ou técnico de nível médio em Segurança no Trabalho.	01
Professor/a com graduação em Administração, Marketing, Ciências Contábeis, Logística, Gestão de Pessoas, Engenharia de Produção e áreas afins	06
Total de professores necessários	13

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/à coordenador/a de curso e aos/às professores/as, 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 ou graduação para atuar na gestão do 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	03

10. CERTIFICADOS

Após a integralização dos componentes curriculares constantes do Curso FIC em Vendedor(a), na modalidade presencial, será conferido à egressa o Certificado de **Vendedor(a)**.

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..

BRASIL. **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.

BRASIL. **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.

BRASIL. 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.

BRASIL. 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.

BRASIL. Presidência da República. **Lei nº 12.513, de 26 de outubro de 2011**. Institui o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec); altera as Leis nº 7.998, de 11 de janeiro de 1990, que regula o Programa do Seguro-Desemprego, o Abono Salarial e institui o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), nº 8.212, de 24 de julho de 1991, que dispõe sobre a organização da Seguridade Social e institui Plano de Custeio, nº 10.260, de 12 de julho de 2001, que dispõe sobre o Fundo de Financiamento ao Estudante do Ensino Superior, e nº 11.129, de 30 de junho de 2005, que institui o Programa Nacional de Inclusão de Jovens (ProJovem); e dá outras providências. <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12513.htm> acesso em 10 de novembro de 2023.

BRASIL. Ministério da Educação (MEC). Portaria nº 1.015, de 21 de julho de 2011. BRASIL Institui o Programa Nacional Mulheres Mil. Diário oficial da União nº 140, Seção 1, página 38, sexta-feira, 22 de julho de 2011.

BRASIL. Ministério da Educação (MEC). **Portaria MEC nº 725, de 13 de abril de 2023**. Institui o Programa Mulheres Mil. <<https://abmes.org.br/legislacoes/detalhe/4266/portaria-mec-n-725>> acesso em 10 de novembro de 2023.

BRASIL. Ministério da Educação. Projeto Mulheres Mil. Projeto Mulheres Mil . Associação dos Colleges Comunitários do Canadá -ACCC/ Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica -SETEC- MEC. 2007, versão final. Disponível em: < <http://www.oei.es/pdf2/mulheres-mil.pdf> >. Acesso em: 09 de março de 2015.

BRASIL. Projetos Pilotos. Disponível em: < <http://mulheresmil.mec.gov.br/index.php> >. Acesso em: abril de 2015.

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.

IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **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/cbosite/pages/home.jsf>>. Acesso em: 22 fev. 2012.

ROCHA, Rita de Cássia; SILVA, Lenina Lopes Soares. **O Programa Nacional Mulheres Mil no Contexto das Políticas Públicas de Educação Profissional no Brasil**. 2017. 179 f. Dissertação (Mestrado em Educação Profissional) –Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia, Natal, 2017.

ROCHA, R. de C.; SILVA, L. L. S. O acordo bilateral Brasil/Canadá na educação profissional para o programa Mulheres Mil. Revista Brasileira da Educação Profissional e Tecnológica, [S. l.], v. 1, n. 20, p. e12952, 2021. DOI: 10.15628/rbept.2021.12952. <<https://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/RBEPT/article/view/12952>> acesso em 23 de outubro de 2023.

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

SETEC/Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **Documento Orientador para PROEJAFIC em Prisões Federais**. Ofício Circular nº115/2010 - DPEPT/SETEC/MEC. Brasília, 24 de agosto de 2010.

SETEC/Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **Guia de Cursos FIC**. 2016 Disponível em: <<http://pronatecportal.mec.gov.br/arquivos/guia.pdf>>. Acesso em: 22 fev. 2022.

APÊNDICES – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO CURSO FIC EM VENDEDOR(A)

APÊNDICE I – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO FUNDAMENTAL

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Língua Portuguesa e Literatura	Carga Horária:	15h (20h/a)
EMENTA			
Estudos dos códigos linguísticos e suas variações. Leitura e compreensão de textos. Produção textual. Gêneros textuais. Análise linguística. Interfaces da literatura e cultura.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Aperfeiçoar competências de leitura e escrita, em diferentes situações comunicativas, perpassando pela linguagem utilizada e as regras específicas de seus respectivos gêneros textuais. • Sistematizar o conhecimento (teórico e prático) sobre as convenções relacionadas ao registro padrão escrito da Língua Portuguesa. • Ampliar a capacidade prática de produções textuais (orais e escritas). 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Leitura, interpretação, compreensão e produção de textos orais e escritos: <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Gêneros textuais da oralidade e da escrita relacionados à área de vendas: <ol style="list-style-type: none"> 1.1.1 Anúncio publicitário; 1.1.2 Transações de compra e venda (pessoal ou mediada); 1.1.3 Entrevista (de pesquisa de preço e opinião sobre produtos, por exemplo). 2. Aspectos descritivos e normativos da Língua Portuguesa: <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Pontuação 2.2 Ortografia 2.3 Acentuação 2.4 Concordância verbal e nominal. 3. Texto literário e expressões culturais. 			
Procedimentos Metodológicos			
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de gêneros textuais; • Aulas expositivas; • Leituras dirigidas; • Produção textual; • Atividades individuais e/ou em grupo; • Seminários; • Debates. 			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de projetor multimídia • Quadro branco • Computador • Softwares e aplicativos. 			
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 todos os registros (em várias linguagens) realizados pelas estudantes, a realização das leituras de bibliografias indicadas, 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 componente curricular. Atividades orais e escritas, individuais e/ou em grupo, como debates e produções de texto.

Bibliografia Básica

BECHARA, E. **Gramática escolar da Língua Portuguesa**. 2. Ed. ampliada e atualizada pelo Novo Acordo Ortográfico. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2010.

COSSON, Rildo. **Letramento literário: teoria e prática**. São Paulo: Contexto, 2006.

DIONÍSIO, A. P.; BEZERRA, M. de S. (Orgs.). **Tecendo textos, construindo experiências**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2003.

DISCINI, N. **Comunicação nos textos**. São Paulo: Contexto, 2005.

KOCH, I. V. **Ler e compreender: os sentidos do texto**. São Paulo: Contexto, 2009.

KOCH, I. V.; ELIAS, V. M. **Ler e compreender: os sentidos do texto**. São Paulo: Contexto, 2015.

KOCH, I. V.; ELIAS, V. M. **Ler e escrever: estratégias de produção textual**. São Paulo: Contexto, 2015.

MACHADO, A. R. et al. (Org.). **Planejar gêneros acadêmicos**. São Paulo: Parábola Editorial, 2005.

_____. **Resumo**. São Paulo: Parábola Editorial, 2004.

MAINGUENEAU, D. **Análise de textos de comunicação**. 5. ed. Trad. Cecília P. de Souza e Silva. São Paulo: Cortez, 2001.

MARCUSCHI, L. A. Gêneros textuais: definição e funcionalidade. In: DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. A.; BEZERRA, M. A. B. (Orgs.). **Gêneros textuais e ensino**. Rio de Janeiro: Lucena, 2002, p. 19-38.

ZILBERMAN, Regina. **Estética da recepção e história da literatura**. 1.ed. 2.reimp. São Paulo: Ática, 2004.

Bibliografia Complementar

COSTA, S. R. da. **Dicionário de gêneros textuais**. Belo Horizonte: Autêntica, 2008.

FIORIN, J. L.; SAVIOLI, F. P. **Lições de texto: leitura e redação**. São Paulo: Ática, 1996.

_____. **Para entender o texto: leitura e redação**. 11. ed. São Paulo: Ática, 1995.

KOCH, I. G. V. **Desvendando os segredos do texto**. São Paulo: Cortez, 2002.

Software(s) de Apoio:

- Editor de texto (Word), Canva, Power Point, entre outros.

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Matemática e Noções de Educação Financeira	Carga-Horária:	15h (20h/a)
EMENTA			
Abordagem de situações matemáticas do cotidiano, envolvendo operações com números naturais e racionais. Razão e proporcionalidade entre duas grandezas. Sistema métrico decimal. Estudos de conceitos básicos da Matemática financeira, como porcentagem e juros. Formas geométricas básicas.			
PROGRAMA			
Objetivos			

<ul style="list-style-type: none">• Revisar os conceitos básicos de matemática do ensino fundamental em relação ao domínio das operações com números naturais, unidades de medidas de comprimento, descontos e taxas de juros.• Aplicar conceitos de gestão financeira em atividades empreendedoras.
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)
<ol style="list-style-type: none">1. Conjuntos de números naturais e racionais e sistema de numeração decimal;2. Operações básicas com números naturais e racionais:<ol style="list-style-type: none">2.1 Adição;2.2 Subtração;2.3 Multiplicação;2.4 Divisão.3. Razão e proporção de grandezas e medidas:<ol style="list-style-type: none">3.1 Comprimento;3.2 Tempo;3.3 Superfície;3.4 Capacidade.4. Situações-problema com porcentagem:<ol style="list-style-type: none">4.1 Compra e venda.5. Noções de Matemática financeira:<ol style="list-style-type: none">5.1 Situações-problema envolvendo juros simples e compostos (aumentos e descontos/juros e taxas bancárias).5.2 Noções básicas de Finanças (pessoal e aplicada ao mundo do trabalho).5.3 Empreendedorismo6. Formas geométricas básicas.
Procedimentos Metodológicos
<ul style="list-style-type: none">• Aulas dialogadas;• Utilização de diferentes instrumentos (gráficos, tabelas, textos, figuras);• Discussões de situações cotidianas, utilizando a aritmética, álgebra básica e geometria;• Utilização de situações-problema a partir de frações, casos de proporcionalidade (ampliação e redução - escalas), contas domésticas e o mundo numérico do comércio, do trabalho e dos impostos, estabelecendo relações entre a matemática e outras áreas do conhecimento (geografia, física, economia, engenharia, arquitetura);• Pesquisa de preços e tomada de decisões;• Análise e resolução de situações problemas;• Seminários;• Atividades individuais e em grupo.
Recursos Didáticos
<ul style="list-style-type: none">• Materiais concretos diversos (Caixas de embalagens; garrafas, latas, tampas, panfletos de propagandas comerciais; contracheques; comprovantes de contas domésticas; entre outros);• Calculadoras;• Recursos multimídia;• Softwares matemáticos;• Lousa;• Pincel;• Internet.
Avaliação
<p>A Avaliação deverá ser diagnóstica, contínua 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, resolução de situações problemas. Também serão considerados os registros sistemáticos dos estudos desenvolvidos durante as aulas, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de</p>

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

SILVEIRA, Ênio. MARQUES, Cláudio. **Matemática: compreensão e prática**. 6. ed. São Paulo: Editora Moderna, 2021. (6º ao 9º Ano)

IEZZI, Gelson; MURAKAMI, Carlos. **Fundamentos de Matemática Elementar: Conjuntos, Funções**. 8. ed. São Paulo: Atual Editora, 2004.

Bibliografia Complementar

BIANCHINI, Edwaldo. **Matemática**. 7. ed. São Paulo: Moderna, 2019. (6º ao 9º ano)

CASTRUCCI, Benedito; GIOVANNI, Jose Ruy; GIOVANNI JR., José Ruy. **A Conquista da Matemática**. 3.ed. São Paulo: FTD, 2020 (6º ao 9º ano)

DANTE. **Tudo é Matemática**. São Paulo: Ática, 2021. (6º ao 9º ano)

GIOVANNI, José Ruy ; GIOVANNI, José Ruy. **Pensar & descobrir**. São Paulo: FTD, 2021. (6º ao 9º ano)

Software(s) de Apoio:

- Software Power Point, Excel e Flash.

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Informática Básica e Cidadania	Carga-horária	15h (20h/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, como forma de reconhecer a informática como ferramenta capaz de contribuir de forma significativa para o processo de construção do conhecimento, nas diversas áreas, bem como, saber utilizar os benefícios da informática na realização das atividades do cotidiano e de forma profissional.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • 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)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Histórico, sistema operacional e hardware 2. Conhecendo o computador: estrutura física de um computador; ligar e desligar; manipulação de periféricos; 3. Classificação e conceitos básicos de Software: sistemas operacionais; programas aplicativos; internet; 4. Internet: funcionamento e ferramentas 			
Procedimentos Metodológicos			

<ul style="list-style-type: none">• Aulas expositivas e práticas em laboratório.• Estudos dirigidos com abordagem prática.• Pesquisas na Internet.
Recursos Didáticos
<ul style="list-style-type: none">• Projetor multimídia• Computador• Amplificador / Caixa de som• Quadro branco• Pincel para quadro branco• Vídeos
Avaliação
<p>A Avaliação será processual, sistemática e contínua na interação em que professor e a(s) aluna(s) buscam essa concepção de reflexão/ação/reflexão diante do que é ensinado e aprendido. Dessa forma os três tipos de avaliação ocorrem de forma integrada, no sentido de diagnosticar, formar e produzir resultados de aprendizagens. A partir da participação das alunas nas atividades desenvolvidas nas aulas, observaremos o seu desempenho como forma de acompanhar as aprendizagens dos conceitos e o desenvolvimento das habilidades necessárias no uso das tecnologias. As observações realizadas serão sistematizadas, analisadas e contribuirão para as intervenções nas aulas. Ao final da disciplina o resultado das aprendizagens serão mencionados em forma de nota.</p>
Bibliografia Básica
<p>HUNT, T. O poder das redes sociais. São Paulo: Editora Gente, 2009.</p> <p>JUNIOR, C. C.; PARIS, W. S. Informática, Internet e Aplicativos. Curitiba: Ibpex, 2007.</p> <p>KUROSE, J. F.; ROSS, K. W. Redes de Computadores e a Internet: uma Abordagem Top-down. 5.ed. São Paulo: Pearson, 2010. VELLOSO, F. Informática: Conceitos Básicos. Elsevier Academic, 2017.</p>
Bibliografia Complementar
<p>MARÇULA, Marcelo; BRNINI FILHO, Pio Armando. Informática: conceitos e aplicações. 3.ed. São Paulo: Érica, 2008.</p> <p>NORTON, Peter. Introdução à informática. São Paulo: Pearson Makron Books, 2007.</p> <p>MORGADO, Flavio Eduardo Frony. Formatando teses e monografias com BrOffice. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008.</p> <p>MANZANO, André Luiz N. G.; MANZANO, Maria Izabel N. G. Estudo dirigido de informática básica. 7. ed. São Paulo: Érica, 2008.</p>
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none">• Software, word, Power Point, Flesh, Navegadores , web.

APÊNDICE II – PROGRAMA DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO ARTICULADOR

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Educação, Trabalho, Gênero, Cidadania, Ética e Direitos da Mulher	Carga-Horária:	6h (8h/a)
EMENTA			
Noções e princípios de ética. Reflexões sobre Educação e Cidadania. Discussões relacionadas à categoria “gênero feminino”. Legislações para a mulher. A mulher e o mundo do trabalho. Políticas públicas para mulheres no Brasil.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Compreender noções e princípios de ética a partir de situações cotidianas. • Entender a importância da ética na vida e no mundo do trabalho. • Perceber o conceito de cidadania nas várias dimensões da vida, reconhecendo o papel da mulher na luta por uma sociedade mais justa e igualitária. • Refletir sobre a Educação como caminho para o exercício da cidadania. • Debater sobre questões de gênero na sociedade atual. • Problematizar as questões de gênero no mundo do trabalho. • Conhecer políticas públicas e suas implicações no Direito da mulher. • Conhecer direitos da mulher na legislação brasileira. • Reconhecer as modalidades de violência (doméstica, familiar ou laboral) contra a mulher e seus mecanismos legais de repressão. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceitos fundamentais de moral e ética. 2. A ética na vida e no trabalho. 3. O exercício pleno da cidadania. 4. Educação para a cidadania. 5. Lutas e conquistas dos movimentos das mulheres. 6. Políticas Públicas para Mulheres no Brasil 7. Modalidades de violência contra a mulher: <ol style="list-style-type: none"> 7.1 Física; 7.2 Psicológica; 7.3 Sexual; 7.4 Moral; 7.5 Patrimonial. 8. Direitos da mulher na legislação brasileira: <ol style="list-style-type: none"> 8.1 Constituição de 1988; 8.2 CLT; 8.3 Código Civil. 9. Lei Maria da Penha (Lei Federal nº 11.340/2006) e outras leis de proteção à mulher. 			
Procedimentos Metodológicos			
<ul style="list-style-type: none"> • Painel Integrado; • Exposição dialogada; • Palestras; • Leitura compartilhada de textos teóricos e literários; • Roda de Conversa; • Exibição e discussão de temáticas a partir de vídeos e músicas; • Dinâmicas de grupo. 			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Projetor multimídia; 			

- Computador;
- Amplificador / Caixa de som;
- Quadro branco e pincel para quadro branco;
- Materiais de papelaria;
- Textos;
- Aplicativos de mensagens.

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e bem como a participação das alunas nas atividades propostas.

Bibliografia Básica

BOTELHO, André; SCHWARCZ, Lilia Moritz (org.). **Cidadania, um projeto em construção**: minorias, justiça e direitos. São Paulo: Claro Enigma, 2012

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília: Senado Federal, 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 09 jan. 2024.

BRASIL. **Consolidação das Leis do Trabalho**: aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1943. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm. Acesso em: 09 jan. 2024.

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. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/l11340.htm. Acesso em: 10 jan. 2024.

HOOKS, Bell. **O feminismo é para todo mundo**: políticas arrebatadoras. Trad. Ana Luiza Libânio. Rio de Janeiro: Rosa dos tempos, 2018.

VÁZQUEZ, Adolfo Sánchez. **Ética**. Trad. João Dell'Anna. 34. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2012.

Bibliografia Complementar

ARAÚJO, Maria José de Oliveira; SIMONETTI, Maria Cecília Moraes. **Direitos Humanos e Gênero**: Série Debates em Direitos Humanos. Plataforma de Direitos Humanos (Dhesca Brasil). Curitiba: Terra de Direitos, 2013. Disponível em: https://global.org.br/wp-content/uploads/2014/03/980_publicacao_questoes_genero.pdf. Acesso em: 10 jan. 2024.

BRASIL. **Direitos da mulher trabalhadora para um mundo do trabalho com respeito e dignidade**. Brasília-DF: Ministério do Trabalho e Emprego, mar. 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/trabalho-e-emprego/pt-br/noticias-e-conteudo/2023/junho/mte-lanca-cartilha-com-orientacoes-sobre-direitos-da-mulher-trabalhadora/cartilha.direitosdamulhertrabalhadora.mte.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2024.

BRASIL. **Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília: Diário Oficial da União, 22 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 10 jan. 2024.

BUFFA, Ester; ARROYO, Miguel; NOSELLA, Paolo. **Educação e cidadania: quem educa o cidadão?** 2. ed. São Paulo: Cortez, 1988.

BUTLER, Judith P. **Problemas de gênero: feminismo e subversão da identidade.** Trad. Renato Aguiar. 17. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2019. (Sujeito e História).

CARNEIRO, Sueli. **Racismo, sexismo e desigualdade no Brasil.** São Paulo: Selo Negro, 2011.

COVRE, Maria de Lourdes M. **O que é cidadania.** São Paulo, Brasiliense, 2007.

FEDERICI, Silvia. **Calibã e a Bruxa: mulheres, corpo e acumulação primitiva.** Trad. Coletivo Sycorax. São Paulo: Elefante, 2017.

FEDERICI, Silvia. **O patriarcado do salário: notas sobre Marx, Gênero e feminismo.** São Paulo: Boitempo, 2021.

HOOKS, Bell. **E eu não sou uma mulher?** mulheres negras e feminismo. Trad. Bhuvli Libanio. 6. ed. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos, 2020.

KOLLONTAI, Aleksandra *et al.* **Introdução ao pensamento feminista negro: por um feminismo para os 99%.** São Paulo: Boitempo, 2021. (Ciclo de Debates). Disponível em: https://boitempoeditorial.files.wordpress.com/2021/03/por-um-feminismo-para-os-99_introducao-ao-pensamento-feminista-negro_textos-de-apoio.pdf. Acesso em: 10 jan. 2024.

LERNER, Gerda. **A criação do patriarcado: história da opressão das mulheres pelos homens.** Trad. Luiza Sellera. São Paulo: Cultrix, 2019.

MONTAÑO, Sonia *et al.* **As Políticas públicas de gênero: um modelo para armar. O Caso do Brasil.** Santiago de Chile: CEPAL, 2003. (Serie mujer e desarrollo). Disponível em: <https://www.cepal.org/pt-br/publicaciones/5907-politicas-publicas-genero-modelo-armar-o-caso-brasil>. Acesso em: 10 jan. 2024.

RIBEIRO, Djamila. **Lugar de fala.** São Paulo: Sueli Carneiro; Pólen, 2019. (Feminismos Plurais).

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides; aplicativos de envio de mensagens e redes sociais.

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Qualidade de Vida	Carga-Horária:	12h/a (9h)
EMENTA			
Promover a qualidade de vida da mulher. Inclui discussões sobre autoestima, fundamentos de saúde, biossegurança e segurança alimentar. Explora-se o papel desses elementos na promoção do bem-estar feminino, proporcionando uma compreensão abrangente dos fatores que impactam positivamente na qualidade de vida, com enfoque especial na mulher.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolver a autoestima das alunas, promovendo uma visão positiva e saudável de si mesmas. • Fornecer noções básicas em saúde, capacitando as mulheres a compreenderem e cuidarem melhor de seu bem-estar físico e emocional. • Explorar princípios de biossegurança, destacando a importância da prevenção de riscos para a saúde feminina. 			

<ul style="list-style-type: none">• Abordar questões de segurança alimentar e nutricional, capacitando as mulheres a fazerem escolhas alimentares conscientes e benéficas.• Integrar esses conhecimentos para empoderar as alunas na busca por uma qualidade de vida plena e sustentável, adaptada às suas necessidades específicas.
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)
<ol style="list-style-type: none">1. Noções básicas em saúde da mulher: características do ciclo de vida da mulher e saúde sexual e reprodutiva, prevenção de doenças específicas e cuidados ginecológicos;2. Autoestima e Saúde mental: Noções e estratégias;3. Biossegurança aplicada à saúde da mulher: conceitos básicos;4. Segurança alimentar e nutricional: noções básicas e estratégias para uma alimentação saudável;5. Lazer, Exercício físico e qualidade de vida: adaptação de atividades;6. Prevenção e detecção precoce de doenças: exames preventivos; detecção precoce como, câncer de mama e de colo do útero;7. Educação para a saúde e empoderamento feminino: autogerenciamento da saúde.
Procedimentos Metodológicos
<ul style="list-style-type: none">• Aulas expositivas dialogadas; Aulas Interativas; Estudos de Caso; Discussões em Grupo; Seminários e Apresentações de Trabalhos; Palestras e Debates; Estudos Dirigidos.
Recursos Didáticos
<ul style="list-style-type: none">• Utilização de slides, vídeos, gráficos e recursos audiovisuais. Além de materiais didáticos diversificados, como textos, artigos, <i>podcasts</i> e recursos online.
Avaliação
<ul style="list-style-type: none">• Avaliações por meio de provas escritas;• Elaboração de trabalhos escritos, como resenhas e estudos de caso;• Avaliação por meio de apresentações orais individuais ou em grupo;• Avaliação da participação ativa dos estudantes nas aulas;• Aplicação de exercícios práticos;• Criação de portfólios;• Desenvolvimento de trabalhos em grupo que promovam a colaboração e a aplicação coletiva de conhecimentos teóricos.
Bibliografia Básica
<p>ALCALDE, E. Empoderamento feminino. Rio de Janeiro: Autonomia Literária, 2019.</p> <p>BRASIL. Ministério da Saúde. Biossegurança em saúde: prioridades e estratégias de ação / Ministério da Saúde, Organização Pan-Americana da Saúde. – Brasília: Ministério da Saúde, 2010. Disponível em <https://bvsmis.saude.gov.br/bvs/publicacoes/biosseguranca_saude_prioridades_estrategicas_acao.pdf> Acesso em: <21.01.24></p> <p>BRASIL. Ministério da Saúde. Cadernos de Atenção Básica: Saúde Sexual e Saúde Reprodutiva. – Brasília: Ministério da Saúde, 2010. Disponível em: <http://189.28.128.100/dab/docs/publicacoes/cadernos_ab/abcd26.pdf>. Acesso em: <17.01.24></p> <p>MARCELLINO, N. C. Lazer e humanização. 12.ed. - São Paulo: Editora Papyrus, 2018.</p> <p>MENDES, M. A.; GREENBERG, L. A clínica das emoções: teoria e prática da terapia focada nas emoções. Novo Hamburgo: Sinopsys Editora, 2022.</p> <p>MOREIRA, W. W. (Org.). Qualidade de vida: complexidade e educação. 8.ed. – São Paulo: Papyrus, 2019.</p> <p>PAIM, J. S.; et al. Promoção da saúde e apoio psicossocial. Rio de Janeiro: Editora Fiocruz, 2017.</p> <p>PAPALIA, D. E.; FELDMAN, R. D. Desenvolvimento Humano. 15.ed. – Porto Alegre: AMGH, 2018.</p>

Bibliografia Complementar
<p>BRASIL. Câmara Interministerial de Segurança Alimentar e Nutricional. II Plano Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional. - Brasília, 2018. Disponível em <https://www.mds.gov.br/webarquivos/arquivo/seguranca_alimentar/caisan/Publicacao/Caisan_Nacional/PLANSAN%202016-2019_revisado_completo.pdf> Acesso em: <21.01.24></p> <p>TEIXEIRA, L. A.; SILVA, D. M.; FIGUEIRÓ FILHO, E. A. Prevenção do câncer do colo do útero: conhecendo atitudes e práticas das mulheres atendidas em uma unidade básica de saúde. Revista Brasileira de Ginecologia e Obstetrícia, 38(7), 347-354.</p>
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none"> • Moodle, Canvas, ou Blackboard a critério do(a) docente.

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Educação Socioambiental e Sustentabilidade	Carga-Horária:	08h/a(6h)
EMENTA			
<p>A transversalidade da temática Educação Ambiental (EA). Objetivos, concepções e princípios básicos da Educação Ambiental. Política Nacional de Educação Ambiental (EA formal e Informal, Interdisciplinaridade). Valores sociais, conhecimentos, habilidades, atitudes e competências voltadas para a conservação do meio ambiente, bem de uso comum do povo, essencial à sadia qualidade de vida e sua sustentabilidade. Desenvolvimento socioambiental. Economia e meio ambiente. Saúde e meio ambiente. Projetos socioambientais: educação ambiental formal e não formal, interfaces com distintos atores sociais.</p>			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Compreender os conceitos de meio ambiente e sustentabilidade. • Disseminar e incentivar práticas sustentáveis no dia a dia; • Contribuir para a o processo de conscientização ambiental; • Repensar hábitos que prejudicam o meio ambiente; • Incentivar atitudes de forma, individual e coletiva, com relação à consciência ecológica. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ul style="list-style-type: none"> • O Homem no Ambiente: Históricos e conceitos da Educação Ambiental. • Sustentabilidade: A) Interação entre o homem e o ambiente; B) Evolução da preocupação ambiental. C) Definições da Educação Ambiental e seus aspectos; D) Alfabetização Ecológica Programa Nacional de Educação Ambiental; • Políticas Ambientais: Lei nº9795/99 e decreto nº4281/02; Tratado de Educação Ambiental para sociedades sustentáveis e responsabilidade global; Carta da Terra Integridade Ecológica Justiça Social e Econômica; Agenda 21 - Movimentos ambientalistas Conferências Ambientais; • Saúde e Meio Ambiente Meio ambiente e doenças: saúde e qualidade de vida. Classificação de doenças relacionadas à água, ar e solo. Epidemiologia Ambiental. • Práticas Ambientais Sustentáveis 			
Procedimentos Metodológicos			
<p>As aulas do componente curricular devem ser conduzidas por uma prática interdisciplinar e contextualizada. As aulas podem contemplar aulas expositivas dialogadas; atividades e discussão em grupo; exibição de filmes, documentários, curtas etc. Além de, desenvolver seminários, oficinas de trabalho, análise de estudos de casos em grupos; realização de debates; desenvolvimento de dinâmicas de grupo; realização de entrevistas e trabalhos de campo, dentre outras possibilidades metodológicas.</p>			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de projetor multimídia • Quadro branco • Computador 			

<ul style="list-style-type: none">• Softwares.
Avaliação
<p>O processo avaliativo deverá ocorrer de forma contínua e formativa. Nessa perspectiva, serão utilizados como instrumentos avaliativos: a frequência, colaboração e a participação das alunas nas atividades propostas sejam individuais ou em grupo. Entre outras atividades destacamos atividades escritas e orais, participação em debates, e trabalhos em equipe e elaboração de relatórios.</p>
Bibliografia Básica
<p>DIAS,G.F. Educação ambiental: princípios e práticas.4ªed. São Paulo:Gaia,1992. MILLER Jr, G. T. Ciência Ambiental. Tradução da 11a ed. São Paulo: Cengage Learning, 2008, 501p.</p> <p>WALLAVER, J.P. O ABC do meio ambiente: fauna brasileira. IBAMA: Brasília. 2000. 15p.</p> <p>INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Vocabulário básico de recursos naturais e meio ambiente. 2 ed. IBGE: Rio de Janeiro. 2004. 332p.</p> <p>MINISTÉRIO De CIÊNCIA E TECNOLOGIA. Protocolo de Quioto. Editado e traduzido com apoio do Ministério das Relações Exteriores. 29p.</p> <p>OLIVEIRA, H.T.; SANTOS, S.A.M.; DOMINGUEZ, I.G.P.; KUNIEDA, E. (Orgs). Os fundamentos e as políticas públicas de Educação Ambiental na constituição do Coletivo Educador de São Carlos, Araraquara, Jaboticabal e Região. 1. ed. São Carlos: Gráfica e Editora Futura, 2011. 100 p.</p>
Bibliografia Complementar
<p>RODRIGUES, F.L.; CAVINATTO, V.M. Lixo: De onde vem? Para onde vai?. 14 Impressão. Moderna: São Paulo. 2003. 95p. SANTOS, S.A.M.; OLIVEIRA, H.T.; DOMINGUEZ, I.G.P.; KUNIEDA, E. (Org.). Metodologias e temas socioambientais na formação de educadoras(es) ambientais (2007 2008). 1.ed. São Carlos: Gráfica e Editora Futura, 2011. 228 p.</p>
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none">• Powerpoint

APÊNDICE III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO TECNOLÓGICO

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Noções de Empreendedorismo, Cooperativismo e Economia Solidária	Carga-Horária:	10h (14h/a)
EMENTA			
Características do empreendedorismo e cooperativismo. Princípios da economia solidária.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Entender as principais características do empreendedor, intraempreendedor e empreendedor social; • Definir o perfil empreendedor; • Identificar as características do cooperativismo e associativismo; • Compreender os princípios da economia solidária. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Empreendedorismo, intraempreendedorismo e empreendedorismo social. 2. Características e aspectos legais do cooperativismo. 3. Empresa cooperativista. 4. Princípios da economia solidária. 			
Procedimentos Metodológicos			
<ul style="list-style-type: none"> • Exposição dialogada; • Atividades em grupos; • Oficina empreendedora; • Atividades práticas. 			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de projetor multimídia • Quadro branco • Computador • Softwares e aplicativos. 			
Avaliação			
A avaliação realizar-se-á de forma contínua e formativa, mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, considerando a frequência, a colaboração e a participação nas atividades desenvolvidas individuais ou em grupo.			
Bibliografia Básica			
DORNELAS. J.C. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios . 6. ed. São Paulo: Empreender/Atlas, 2016.			
OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. Manual de gestão das cooperativas: uma abordagem prática . 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
Bibliografia Complementar			
BRASIL. Lei n. 5.764, de 16 de dezembro de 1971 . Define a Política Nacional de Cooperativismo e instituiu o regime jurídico das Cooperativa. Brasil: Congresso Nacional, 1971.			
Software(s) de Apoio:			
<ul style="list-style-type: none"> • Canva • Excel 			

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Segurança do Trabalho	Carga-Horária:	4h (6h/a)
EMENTA			
Conceitos básicos de Higiene ocupacional e segurança do trabalho. Introdução à legislação de segurança e saúde do trabalho e suas aplicações. Acidentes de trabalho no setor de vendas: conceituação, classificação, causas e prevenção. Doenças ocupacionais no setor de vendas: conceituação, classificação, causas e prevenção. Ergonomia nos postos de trabalho no setor de vendas.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none">• Compreender a importância dos conceitos básicos de higiene ocupacional e segurança do trabalho aplicados ao setor de vendas;• Conhecer a legislação de segurança e saúde do trabalho, identificando os principais acidentes de trabalho e doenças ocupacionais no setor de vendas;• Aplicar conceitos de ergonomia que possibilitem melhores condições de trabalho à saúde da Vendedor(a).			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none">1. Conceitos básicos de Higiene ocupacional e segurança do trabalho.2. Introdução a legislação de segurança e saúde do trabalho e suas aplicações.3. Acidentes de trabalho no setor de vendas:<ol style="list-style-type: none">3.1 Conceituação;3.2 Classificação;3.3 Causas e prevenção.4. Doenças ocupacionais no setor de vendas:<ol style="list-style-type: none">4.1 Conceituação;4.2 Classificação;4.3 Causas e prevenção;5. Ergonomia nos postos de trabalho no setor de vendas.			
Procedimentos Metodológicos			
<ul style="list-style-type: none">• Aula expositiva;• Análises de mapas de riscos;• Resolução de exercícios;• Seminários.			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none">• Quadro branco e pincel;• Computador;• Data-show.			
Avaliação			
A avaliação realizar-se-á de forma contínua e formativa, mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, considerando a frequência, a colaboração e a participação nas atividades desenvolvidas individuais ou em grupo.			
Bibliografia Básica			
ARAÚJO, Giovanni Moraes de. Normas regulamentadoras comentadas e ilustradas . 7. ed. Rio de Janeiro: GVC, 2009.			
ATLAS, Equipe. Segurança e medicina do trabalho : Lei nº 6.514, de 22 de Dezembro de 1977. 63. ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
CARDELLA, Benedito. Segurança no trabalho e prevenção de acidentes : uma abordagem holística. São			

Paulo: Atlas, 1999.
Bibliografia Complementar
ARAÚJO, Luis César G. Gestão de pessoas: estratégias e integração organizacional. São Paulo: Atlas, 2006.
BRANDIMILLER, Primo A. Perícia judicial em acidentes e doenças do trabalho. São Paulo: SENAC, 1996.
GONÇALVES, Edwar Abreu. Manual de segurança e saúde no trabalho. 4. ed. rev. e aum. São Paulo: LTr, jul. 2008.
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.
PONZETTO, Gilberto. Mapa de riscos ambientais: NR-5. 2. ed. São Paulo: LTr, mai. 2007.
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none"> • Canva • Excel • Powerpoint.

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Marketing Pessoal	Carga-Horária:	10h (14h/a)
EMENTA			
Marketing pessoal e carreira. Currículo. Entrevista de Emprego.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Compreender como o marketing pessoal pode ser um diferencial na carreira de Vendedor(a); • Entender como as redes sociais potencializam a imagem pessoal; • Saber como desenvolver o currículo com vistas ao fortalecimento da sua imagem no Mundo do Trabalho; • Desenvolver técnicas de preparação para entrevistas de emprego. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Marketing pessoal e carreira 2. Currículo 3. Entrevista de Emprego 			
Procedimentos Metodológicos			
<ul style="list-style-type: none"> • Exposição dialogada; • Trabalhos em grupos; • Discussões; • Atividades práticas. 			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de projetor multimídia • Quadro branco • Computador • Softwares e aplicativos. 			
Avaliação			

A avaliação realizar-se-á de forma dialógica, diagnóstica, processual, formativa e contínua, mediante sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, considerando a frequência, a colaboração e a participação nas atividades desenvolvidas individuais ou em grupo.
Bibliografia Básica
KENNEDY, Joice Lain. Entrevista de Emprego para Leigos . São Paulo: Alta Books, 2014. RUMPERSAD, Hubert K. M@Rketing Pessoal.com . São Paulo: Atlas, 2010.
Bibliografia Complementar
BENDER, Arthur. Personal branding: construindo sua marca pessoal . São Paulo: Integrare, 2009. BORDIN, Sady. Marketing pessoal: dez etapas para o sucesso! São Paulo: Saraiva, 2013.
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none"> • Canva • Aplicativos de redes sociais

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Análise Ambiental	Carga-Horária:	12h (16h/a)
EMENTA			
Introdução à análise ambiental; ambiente externo (macroambiente e seus componentes); ambiente interno (microambiente e seus componentes); Ferramentas de análise de ambiente interno e externo.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Compreender os conceitos básicos da análise do ambiente externo e interno; • Conhecer as ferramentas de análise de ambiente interno e externo; • Desenvolver uma visão estratégica para a tomada de decisão em vendas e em outras áreas profissionais. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Introdução à Análise Ambiental: <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Conceitos básicos de análise ambiental; 1.2 Importância da análise para o planejamento estratégico; 1.3 Relação entre ambiente externo e interno. 2. Ambiente Externo: <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Ambiente externo (macroambiente) e seus componentes: <ol style="list-style-type: none"> 2.1.1 Economia; 2.1.2 Sociedade; 2.1.3 Política; 2.1.4 Tecnologia; 2.1.5 Meio ambiente; 2.1.6 Legalidade. 3. Ambiente Interno: <ol style="list-style-type: none"> 3.1 Ambiente interno (Microambiente) e seus componentes: <ol style="list-style-type: none"> 3.1.1 Recursos humanos; 3.1.2 Recursos financeiros; 3.1.3 Recursos tecnológicos; 3.1.4 Infraestrutura. 4. Metodologias de Análise de ambiente interno e externo: <ol style="list-style-type: none"> 4.1 Análise SWOT (Matriz FOFA) 4.2 5W2H 5. Análise de cenários, estudos de caso e práticas: <ol style="list-style-type: none"> 5.1 Identificação e avaliação de possíveis cenários futuros; 5.2 Tomada de decisões baseada em cenários; 			

5.3 Análise de estudos de caso reais.
Procedimentos Metodológicos
<ul style="list-style-type: none"> • Aulas teóricas expositivas; • Atividades e discussão em grupo; • Vídeos
Recursos Didáticos
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de projetor multimídia • Quadro branco • Computador • Softwares.
Avaliação
<p>O processo avaliativo realizar-se-á de forma contínua e formativa. Nessa perspectiva, serão utilizados como instrumentos avaliativos: a frequência, a colaboração e a participação dos alunos nas atividades propostas sejam individuais ou em grupo. Dentre outras atividades destacamos atividades escritas e orais, participação em debates, júris simulados e elaboração de relatórios.</p>
Bibliografia Básica
<p>AAKER, David A. Administração estratégica de mercado. Porto Alegre: Bookman, 2012.</p> <p>ANDRADE, Arnaldo Rosa. Planejamento estratégico para pequenas empresas. São Paulo: Atlas, 2019.</p> <p>OLIVEIRA, Djalma de Pinho R. de. Planejamento estratégico. São Paulo: Atlas, 2018.</p>
Bibliografia Complementar
<p>ANDRADE, Arnaldo Rosa. Planejamento estratégico: formulação, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 2016.</p> <p>CRUZ, Tadeu. Manual de planejamento estratégico: ferramentas para desenvolver, executar e aplicar. São Paulo: Atlas, 2017.</p> <p>TAVARES, Mauro Calixta. Gestão estratégica. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.</p>
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none"> • Canva • Excel • Powerpoint

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Canais de Vendas	Carga-Horária:	12 h (16 h/a)
EMENTA			
<p>Conceito e classificação dos canais de venda. Características e vantagens dos canais físicos e digitais. Estratégias e ferramentas para atuar nos diferentes canais de venda. Análise do comportamento do consumidor nos canais de venda. Integração e gestão dos canais de venda.</p>			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Conhecer os conceitos e tipos de canais de venda existentes no mercado. • Analisar as características e vantagens dos canais físicos e digitais. • Desenvolver habilidades e competências para atuar nos diferentes canais de venda, utilizando estratégias e ferramentas adequadas. 			

<ul style="list-style-type: none">• Desenvolver a capacidade de analisar o comportamento do consumidor nos canais de venda e adaptar as ações de acordo com as suas necessidades e expectativas.• Compreender a integração e a gestão dos canais de venda, visando otimizar os resultados e a satisfação do cliente.
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)
<ol style="list-style-type: none">1. Conceito e classificação dos canais de venda.2. Canais de venda físicos:<ol style="list-style-type: none">2.1. Lojas;2.2. Pontos de venda;2.3. Telemarketing;2.4. Venda direta.3. Canais de venda digitais:<ol style="list-style-type: none">3.1. E-commerce;3.2. Marketplaces;3.3. Redes sociais;3.4. Chat;3.5. E-mail marketing.4. Características e vantagens dos canais físicos e digitais.5. Estratégias e ferramentas para atuar nos diferentes canais de venda.6. Análise do comportamento do consumidor nos canais de venda.7. Integração e gestão dos canais de venda.
Procedimentos Metodológicos
<ul style="list-style-type: none">• Simulações de vendas nos diferentes canais.• Aulas expositivas sobre as características e estratégias de cada canal.• Estudos de caso para aplicação prática dos conceitos aprendidos.• Simulações de vendas em ambientes físicos e digitais.• Criação de um site fictício simulando vendas <i>on line</i>.• Discussões em grupo para troca de experiências.
Recursos Didáticos
<ul style="list-style-type: none">• Utilização de projetor multimídia;• Quadro branco;• Computador;• Softwares;• Utilização de variados produtos como alicerce para o processo de simulação de vendas.
Avaliação
A avaliação será formativa e contínua, considerando a participação, colaboração, e a aplicação dos conceitos nos estudos de caso e simulações.
Bibliografia Básica
LARROSSA, Luciano. Instagram, WhatsApp e Facebook para negócios : como ter lucro através dos três principais canais de venda. São Paulo: Dvs, 2021.
ROCCATO, Pedro Luiz. O grande livro de canais de vendas : como criar e gerenciar uma cadeia de vendas e distribuição para vender mais valor. São Paulo: Portal do Canal, 2017.
WHITE, Michael K. <i>et al.</i> Canais de vendas e marketing : como selecionar e gerenciar canais de vendas e marketing para crescer de forma lucrativa. Tradução de: Afonso Celso da Cunha Serra. Belo Horizonte: Autêntica Business, 2024.
Bibliografia Complementar

BRETZKE, M. Marketing de relacionamento e competição em tempo real: com CRM (Customer Relationship Management). São Paulo: Atlas, 2000.
CHURCHILL, G. A.; PETER, J. P. Marketing: criando valor para os clientes. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 2013.
SALESFORCE. O guia definitivo para vendas: como vender mais e melhor. São Paulo: Alta Books, 2022.
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none"> • Canva • Excel • Powerpoint

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Atendimento ao Cliente	Carga-Horária:	20h (26h/a)
EMENTA			
Técnicas de Atendimento ao cliente. Tipos de Clientes. Momento Verdade no Atendimento. Rapport.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Compreender as principais técnicas para o atendimento de excelência ao cliente; • Identificar os tipos de cliente; • Identificar os momentos verdades no atendimento ao cliente; • Utilizar o Rapport no atendimento ao cliente. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Técnicas de Atendimento ao cliente. 2. Abertura, cordialidade, funil de vendas e fechamento. 3. Tipos de clientes. 4. Momento Verdade. 5. Rapport. 			
Procedimentos Metodológicos			
<ul style="list-style-type: none"> • Exposição dialogada; • Trabalhos em grupos; • Discussões; • Atividades práticas. 			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de projetor multimídia • Quadro branco • Computador • Softwares e aplicativos. 			
Avaliação			
A avaliação realizar-se-á de forma contínua e formativa, mediante sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, considerando a frequência, a colaboração e a participação nas atividades desenvolvidas individuais ou em grupo.			
Bibliografia Básica			
CONSOLI, Matheus Alberto. Vendas: técnicas para encantar os seus clientes. Porto Alegre: Bookman, 2007.			
FUTRELL. Charles M. Vendas: fundamentos e novas práticas de gestão. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.			
Bibliografia Complementar			

CASTRO, Luciano Thomé. **Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão.** São Paulo: Atlas, 2017.

Software(s) de Apoio:

- Canva

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Técnicas de Vendas	Carga-Horária:	12h (16h/a)
EMENTA			
Abordagem e definição da venda. O processo de vendas em diferentes tipos de organizações. As técnicas modernas de vendas e suas ferramentas. Conhecendo o cliente. Estratégias de persuasão. O estudo das emoções e sentimentos na negociação. Pós-venda. Parte superior do formulário. Parte inferior do formulário.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Conhecer as técnicas de vendas nos diferentes tipos de negócios. • Compreender a importância das ferramentas de vendas. • Flexibilizar as ações e demonstrar rapidez na tomada de decisões, através da utilização de abordagens distintas com utilização de gatilhos e táticas de vendas. • Desenvolver conhecimentos e competências de negociação com utilização de técnicas de persuasão. • Utilizar competências pessoais em técnicas de vendas, considerando o serviço da satisfação eficiente de necessidades e expectativas dos clientes, com vistas à qualidade do atendimento. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. O profissional de vendas: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Perfil; 1.2. Características; 1.3. habilidades necessárias. 2. Técnicas de vendas. 3. Etapas de uma venda. 4. Conhecendo o produto, características e benefícios. 5. Diferença entre valor e preço. 6. A arte de se comunicar. 7. Qualidade no atendimento. 8. Conhecendo a necessidade do cliente. 9. Métodos de modificação de atitudes dos clientes. 10. Técnicas de persuasão. 11. Negociação. 12. Gestão de conflitos. 13. Gatilhos de venda. 14. Táticas de vendas. 15. Acompanhamento do cliente, cuidando do pós-venda. 			
Procedimentos Metodológicos			
<ul style="list-style-type: none"> • Aulas expositivas com apresentação da fundamentação teórica; • Estudos de caso interligando teoria e prática em uma dimensão holística; • Brainstorming; • Simulações de vendas. 			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Utilização de projetor multimídia • Quadro branco • Computador 			

<ul style="list-style-type: none"> • Softwares. • Utilização de variados produtos como alicerce para o processo de simulação de vendas.
Avaliação
A avaliação realizar-se-á de forma contínua e formativa, mediante sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, considerando a frequência, a colaboração e a participação nas atividades desenvolvidas.
Bibliografia Básica
ALVAREZ, F. J. M. Gestão eficaz da equipe de vendas venda mais adequando sua equipe aos clientes. São Paulo: Saraiva, 2008.
CHIAVENATO, I. Administração de Vendas: uma abordagem introdutória. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
GUERRA, P. O ciclo de vendas. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2006.
LAS CASAS, A. L. Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
MELLO, J. C. M. F. de. Negociação baseada em estratégia. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
Bibliografia Complementar
CASTRO, L. T. E.; NEVES, M. F. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2005.
CONTURSI, E.B. Promoção de vendas. Rio de Janeiro: Sprint, 2003.
PERFORMANCE RESEARCH ASSOCIATES. Atendimento nota 10. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
ROCCATO, P. L. Venda + valor 2.0: como vender valor e não preço. São Paulo: Makron Book, 2014.
TEJON M.; COBRA, M. Gestão de vendas: os 21 segredos do sucesso. São Paulo: Saraiva, 2007.
Software(s) de Apoio:
<ul style="list-style-type: none"> • Canva • Excel • Powerpoint

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Marketing digital aplicado a vendas	Carga-Horária:	14 h (18 h/a)
EMENTA			
Abordagem e definição do marketing digital. Planejamento e estratégias de marketing digital. Transformação digital no ambiente de negócios. A Internet do consumidor e a economia digital. Os 4 pilares do marketing digital (Planejamento, conteúdo, relacionamento e monitoramento). Pesquisa online e as ferramentas de busca. Mídias e redes sociais. Inteligência artificial aplicada ao marketing digital. E-mail Marketing. Marketing Viral. Propaganda Online. Mobile Marketing. Métricas de Mensuração e Desempenho. Composto de marketing e os 7 Ps do marketing aplicado ao uso das redes sociais. Planejamento e estratégias de marketing digital. Presença digital. Uso das ferramentas colaborativas para a construção de conteúdo em redes sociais, comunidades de marca e empresariais. Criação de personas e mapeamento da jornada de compra. Plano de mídia. Inbound marketing e marketing de conteúdo.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Conceituar marketing e sua evolução com a transformação digital nos negócios; • Identificar os 4 pilares do marketing digital; 			

- Compreender o novo contexto da economia digital e as tendências e ferramentas do Marketing Digital;
- Conhecer o atual cenário da Internet e do consumidor online;
- Utilizar os meios online para divulgação na internet;
- Pesquisar, planejar, desenvolver, gerenciar e mensurar estratégias, ações e iniciativas de marketing voltadas para plataformas digitais móveis e redes sociais na Internet, aplicando-as aos diversos tipos de negócios;
- Explorar técnicas de Inbound Marketing e Marketing de conteúdo para atrair, converter e fidelizar clientes;
- Desenvolver o conceito de composto de marketing (mix de marketing) e sua evolução dos 4 Ps para os 7 Ps;
- Criar personas e mapear a jornada de compra para otimização das estratégias de marketing digital;
- Exercitar o uso de ferramentas do Google (Adwords, Analytics) e ferramentas de redes sociais
- Compreender como a Inteligência Artificial (I.A.) pode maximizar as estratégias de vendas.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. O conceito de marketing e a evolução com a transformação digital nos negócios.
2. Ambiente de Marketing Digital:
 - 2.1 Variáveis controláveis e incontroláveis.
3. Composto de marketing digital:
 - 3.1 Preço;
 - 3.2 Divulgação;
 - 3.3 Promoção de vendas;
 - 3.4 Gestão de produtos;
 - 3.5 Serviços.
4. Planejamento e estratégias específicas para marketing digital.
5. Presença digital:
 - 5.1 Construção de conteúdo em redes sociais, comunidades de marca e ambientes empresariais.
6. Criação de personas e mapeamento da jornada de compra no ambiente digital.
7. Plano de mídia:
 - 7.1 Elaboração e execução.
8. Inbound Marketing:
 - 8.1 Atração;
 - 8.2 Conversão;
 - 8.3 Fidelização de clientes.
9. Marketing de Conteúdo:
 - 9.1 Estratégias e práticas.
10. Análise e implementação da Inteligência Artificial (I.A.) ao marketing digital.

Procedimentos Metodológicos

- Aulas expositivas com apresentação da fundamentação teórica;
- Estudos de caso interligando teoria e prática em uma dimensão holística;
- Brainstorming;
- Simulações de vendas

Recursos Didáticos

- Utilização de projetor multimídia
- Quadro branco
- Computador
- Softwares.
- Disponibilização de variados produtos como alicerce para o processo de simulação de vendas no mundo digital.

Avaliação

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

Bibliografia Básica

CAMPOS JUNIOR, Henrique de; CESAR, Eliana Ferreira. **Transformação digital e tecnologias aplicadas a vendas**. São Paulo-SP: Senac, 2023.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan. **Marketing 4.0: do tradicional ao digital**. Tradução de: Ivo Korytowski. Rio de Janeiro -RJ: Editora Sextante, 2017.

OLIVEIRA, Natanael. **Clique aqui**: aprenda a transformar cliques em vendas on-line com ações imediatas para expandir o seu negócio no mercado digital. São Paulo- SP: Gente, 2021.

STRAUSS, Judy; FROST, Raymond. **E-marketing**. Tradução de Regina Claudia Loverri; Revisão de Miguel Noronha Feyo. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

TURCHI, Sandra R. **Estratégias de marketing digital e e-commerce**. São Paulo: Atlas, 2012.

Bibliografia Complementar

CAVALLARI, Alessandro. **Funil de Vendas: o caminho das vendas do marketing digital**. [S.L.]: Kindle, 2021.

GABRIEL, Martha. **Marketing na era digital: conceitos, plataformas e estratégias**. São Paulo: Novatec, 2010.

TELLES, André. **A revolução das mídias sociais: estratégias de marketing digital para você e sua empresa terem sucesso nas mídias sociais: cases, conceitos, dicas e ferramentas**. 2. ed. Rev. atual. São Paulo: M.Books, 2015.

KELLER, K. L. **Gestão estratégica de marcas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. URDAN, Flávio; URDAN, André. **Gestão do composto de marketing**. São Paulo: Atlas, 2006.

VOLPONI, Rodrigo. **Cyberpsicologia e marketing online: estratégias que geraram milhões em vendas pela internet**. São Paulo: Alta Books, 2023.

Software(s) de Apoio:

- Canva
- Excel
- Powerpoint

APÊNDICE IV – PROGRAMA DAS ATIVIDADES CURRICULARES COMPLEMENTARES

Curso:	FIC em Vendedor(a)		
Disciplina:	Atividade de Integração Acadêmica: Acolhimento, Aula Inaugural e Integração das estudantes com a cultura institucional	Carga-Horária:	4h/a(3h)
EMENTA			
Acolhimento às estudantes; Informações gerais sobre o curso. Estrutura física da instituição. Normas de funcionamento do campus. Direitos e deveres das estudantes. Política de Assistência Estudantil no IFRN e no âmbito do Programa Mulheres Mil. Atendimento as estudantes no âmbito do Programa Mulheres Mil.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none"> • Vivenciar no IFRN um espaço de acolhimento, mediante a orientação, o diálogo e a reflexão da importância do Programa Mulheres Mil para a inserção social de mulheres; • Conhecer a estrutura de funcionamento do IFRN, especificamente, do Campus, da Diretoria Acadêmica, da Coordenação de Extensão e da Supervisão do Programa Mulheres Mil no <i>Campus</i>; • Situar-se na cultura educativa do IFRN; • Conhecer as formas de acesso aos serviços de apoio ao estudante, apropriando-se de seus direitos e deveres. • Desenvolver o sentimento de pertencimento, reconhecendo as ações de ensino, pesquisa e extensão do IFRN como fundamentais para sua formação pessoal, acadêmica e profissional. 			
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)			
<p>1. Acolhimento:</p> <p>1.1. IFRN como instituição de formação humana e integral.</p> <p>1.1.1. Valores;</p> <p>1.1.2. Princípios - Empatia; Respeito mútuo; Solidariedade; Igualdade; Equidade; Democracia; Política; Participação; Cidadania.</p> <p>1.2. Programa Mulheres Mil – Metodologia de Acesso, Permanência e Êxito</p> <p>2. Estrutura e Funcionamento do IFRN/<i>Campus</i> e das atividades da Diretoria Acadêmica, da Coordenação de Extensão e do Curso no âmbito do programa Mulheres Mil.</p> <p>2.1. Funcionamento da Assistência Estudantil e serviços institucionais.</p> <p>3. Cultura institucional do IFRN:</p> <p>3.1. Direitos e Deveres conforme Organização Didática</p> <p>4. Introdução à área profissional:</p> <p>4.1. Objetivos do curso</p> <p>4.2. Apresentação da Matriz Curricular</p> <p>4.3. Organização dos Módulos</p>			
Procedimentos Metodológicos			
O acolhimento é uma ação pedagógica, com o objetivo de dar as boas-vindas as estudantes e aos docentes, integrando-as entre si, com a escola, servidores, e fortalecendo a conexão entre elas. Esse momento deve ser realizado em um evento único mediado por práticas didáticas tais como: palestras, oficinas, dinâmicas, passeios dentro da instituição, exibição de vídeos, músicas, rodas de conversa, dentre outras práticas que se centrem no processo de integração, conexão de pessoas e informações.			
Recursos Didáticos			
<ul style="list-style-type: none"> • Projetor multimídia • Computador • Amplificador / Caixa de Som • Quadro branco 			

- Pincel para quadro branco
- Filmadora / Máquina Fotográfica
- Cartolina
- Revista
- Tesoura
- Cola
- Lápis coloridos do tipo hidrocor/ giz de Cera/ em madeira, etc.
- Tinta Guache e Pincel

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a participação efetiva das estudantes em todas as atividades pedagógicas planejadas. Para efeito de registro, sugere-se a lista de frequência devidamente assinada, como instrumento comprovador da participação da estudante e demais servidores envolvidos.

Bibliografia Básica

BRASIL. **Mulheres Mil: Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável. Caminhos de Inclusão.** MEC, BR, 2011. Disponível em < fpb.edu.br/relacoes-internacionais/assuntos/Documentos/projeto-mulheres-mil/ebooks/mulheres_mil_na_rede_federal_-_caminhos_da_inclusao.pdf> Acesso em 12 de dezembro de 2023.

BRASIL. BRASIL. Ministério da Educação (MEC). **Portaria MEC nº 725, de 13 de abril de 2023.** Institui o Programa Mulheres Mil. < <https://abmes.org.br/legislacoes/detalhe/4266/portaria-mec-n-725>> acesso em 10 de novembro de 2023.

BRASIL. Ministério da Educação. **Projeto Mulheres Mil.** Associação dos Colleges Comunitários do Canadá -ACCC/ Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica -SETEC- MEC. 2007, versão final. Disponível em: < <http://www.oei.es/pdf2/mulheres-mil.pdf> >. Acesso em: 09 de março de 2015.

BRASIL. **Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito.** Brasília, 2011(a).SETEC/MEC. Disponível em < http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=11834-guia-metodologico-setec-pdf&category_slug=outubro-2012-pdf&Itemid=30192> Acesso em 23 de julho de 2023.

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.

IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **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.

ROCHA, R. de C. **Educação profissional e mulheres mil:** fios, tessituras e entrelaces / Rita de Cássia Rocha – Mossoró, RN: EDUERN, 2020. 141p.: il., PDF.

ROSA. Stela (Org.) **Mulheres Mil:** do sonho à realidade. Brasília: Ministério da Educação, 2011.

SILVA, Damaris. **Escola acolhedora é a que está atenta às distintas realidades.** Revista Educação. SP. 2023. Disponível em <https://revistaeducacao.com.br/2023/03/15/escola-acolhedora-damaris/> acesso em 15 de dezembro de 2023.

SHORES, Elizabeth e GRACE, Cathy. **Manual de Portfólio**: um guia passo a passo para o professor. Tradução Ronaldo Cataldo Costa. Porto Alegre: Artmed, 2001.

MEIRELES, M. K. de M. (Org.). **Mulheres mil no IFRN - Campus Caicó**: tecendo saberes e práticas emancipatórias. Natal. IFRN, 2021.

Bibliografia Complementar

COLL, C. et al. **O construtivismo na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1999.

COLL, C. **Os conteúdos na forma**: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes. Porto Alegre: Artes Médicas, 1999.

VIEIRA, Vera. **Cultura de paz na luta contra a violência às mulheres e meninas**. Associação de Mulheres pela Paz. São Paulo.2019.

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

OLIVEIRA, Bruno Goulart de. VASCONCELOS, Neila. **Por Trás dos Rótulos**: Coletânea de convites à empatia à luz da Comunicação Não Violenta. Disponível em <file:///C:/Users/1673381/Downloads/Por%20Tr%C3%A1s%20dos%20R%C3%B3tulos%20-%20Colet%C3%A2nea%20de%20convites%20%C3%A0%20empatia%20%C3%A0%20luz%20da%20Comunica%C3%A7%C3%A3o%20N%C3%A3o%20Violenta%20-%20Bruno%20Goulart%20de%20Oliveira%20e%20Neila%20dos%20Santos%20Vasconcelos%20Coelho.pdf>. Acesso em 10 de janeiro de 2024.

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso:	FIC em Vendedor(a)	
Disciplina:	Oficina pedagógica: Elaboração do Mapa da Vida	Carga-Horária: 8h/a(6h)
EMENTA		
A mulher como sujeito do conhecimento: autora e protagonista da história da sua vida e de seu grupo. Valorização das experiências das mulheres. Dimensão coletiva: acolhimento; diagnóstico do perfil situacional; reconhecimento das mulheres como pertencentes a coletivos; mapeamento dos conhecimentos e saberes que definem o mundo do trabalho no território delimitado. Dimensão Individual: narração de histórias de vidas, com base no acervo de experiências individuais tecidas no coletivo; representação de singularidades e trajetórias de vida; mapeamento de conhecimentos e saberes laborais; planejamento de propostas futuras e definição de metas profissionais		
PROGRAMA		
Objetivos		
<ul style="list-style-type: none"> • Compreender a importância do diálogo, identificando as problemáticas que atravessam seus cotidianos, os quais podem impactar ou dificultar suas participações na qualificação profissional. • Refletir sobre a escolaridade, estabelecendo relações com as condições de acesso às políticas públicas como direitos essenciais para o exercício da cidadania. • Mapear as trajetórias de vida, compartilhando e valorizando experiências que contribuíram para a construção de conhecimentos e saberes individuais e coletivos. • Planejar a vida pessoal, profissional e acadêmica com definições de metas e estratégias a serem alcançadas. • Fortalecer as singularidades e a coletividade na materialização da vida em comunidade. 		
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)		

<ol style="list-style-type: none">1. Dialogicidade:<ol style="list-style-type: none">1.1. A mulher como sujeito do conhecimento;1.2. Contexto atual e qualificação profissional;<ol style="list-style-type: none">1.2.1 Escolaridade e exercício da cidadania.1.3. Dimensão coletiva e individual.2. Mapa da Vida:<ol style="list-style-type: none">2.1. Elaboração do Mapa da Vida:<ol style="list-style-type: none">2.1.1. Quais os principais fatos de sua vida?2.1.2. Quais são as pessoas significativas?2.1.3. Quais foram as rupturas e por que aconteceram?2.1.4. Quais foram as lutas e condições de existência dos seus antepassados?2.1.5. Quais saberes foram transmitidos por eles para você?2.1.6. Que valores orientam a sua vida?2.1.7. Quais e como foram suas experiências na escola?2.1.8. Quais são suas experiências no mundo do trabalho?2.1.9. Quais os seus sonhos?2.2. Socialização do Mapa da Vida:<ol style="list-style-type: none">2.2.1. Registro, validação e valorização das experiências3. Projetos de Vida:<ol style="list-style-type: none">3.1. Metas;3.2. Pessoal, profissional e acadêmico
Procedimentos Metodológicos
<p>Para o desenvolvimento deste componente curricular torna-se necessário assumir uma postura didática com princípios da dialogicidade, da problematização, da contextualização, do respeito, da empatia, da igualdade, da equidade.</p> <p>As aulas devem ser desenvolvidas em um ambiente acolhedor, por meio de práticas diversificadas: Rodas de conversa; Atividades individuais e em grupo; Atividades práticas; Atividades avaliativas e auto avaliativas; dentre outras.</p>
Recursos Didáticos
<ul style="list-style-type: none">• Projetor multimídia• Computador• Amplificador / Caixa de Som• Quadro branco• Pincel para quadro branco• Filmadora / Máquina Fotográfica• Cartolina• Revista• Tesoura• Cola• Lápis coloridos do tipo hidrocor / giz de Cera/ em madeira, etc.• Tinta Guache e Pincel
Avaliação
<p>A avaliação realizar-se-á de forma contínua, mediante a sistematização dos conteúdos desenvolvidos, 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.</p>
Bibliografia Básica
<p>BATISTA, Ana Carolina Oliveira et al. Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito. Brasília: Ministério da Educação, 2011.</p>

BRASIL. **Mulheres Mil**: Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável. Caminhos de Inclusão. MEC, BR, 2011. Disponível em < fpb.edu.br/relacoes-internacionais/assuntos/Documentos/projeto-mulheres-mil/ebooks/mulheres_mil_na_rede_federal_-_caminhos_da_inclusao.pdf> Acesso em 12 de dezembro de 2023.

LINHARES, Francisco Fred Lucas. **Práticas discursivas e cuidado de si**: a constituição de subjetividades de alunas do Programa Mulheres Mil na Escrita dos Mapas da Vida. 2019. 161f. Tese (Doutorado em Estudos da Linguagem) - Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2019.

ROSA. Stela (Org.) **Mulheres Mil**: do sonho à realidade. Brasília: Ministério da Educação, 2011.

SILVA. Damaris. **Escola acolhedora é a que está atenta às distintas realidades**. Revista Educação. SP. 2023. Disponível em <https://revistaeducacao.com.br/2023/03/15/escola-acolhedora-damaris/> acesso em 15 de dezembro de 2023.

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

COLL, C. et al. **O construtivismo na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1999.

COLL, C. **Os conteúdos na forma: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1999.

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 Vendedor(a)		
Disciplina:	Palestras: 1) A formação profissional e o mundo do trabalho: ênfase aos arranjos produtivos locais; 2) Processo de escolarização e inclusão escolar: ênfase na verticalização da formação das mulheres	Carga-Horária:	4h/a (3h)
EMENTA			
Orientação específica as estudantes na compreensão do Mundo do Trabalho e identificação das potencialidades quanto aos arranjos produtivos locais. A importância da formação integral, com ênfase na formação profissional. Orientação específica sobre o processo de escolarização e como organiza-se a formação profissional. Verticalização da formação. Noções acerca da organização da Educação Básica Brasileira e suas modalidades de ensino. Organização da Educação Profissional no Brasil.			
PROGRAMA			
Objetivos			
<ul style="list-style-type: none">• Consolidar os conteúdos vistos ao longo do desenvolvimento do curso.• Possibilitar a integração entre teoria e prática para a compreensão do mundo do trabalho.• Capacitar e instrumentalizar as estudantes quanto ao planejamento da verticalização da formação profissional.• Fortalecer a capacidade de síntese e de sistematização do aprendizado adquirido durante o curso.			

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)
<ol style="list-style-type: none">1. O Mundo do Trabalho e suas dimensões.2. Estrutura e organização da Educação Básica e profissional no Brasil: possibilidades de escolarização e verticalização
Procedimentos Metodológicos
<ul style="list-style-type: none">• Para o desenvolvimento deste componente curricular torna-se necessário assumir uma postura didática com princípios da dialogicidade, da problematização, da contextualização, do respeito, da empatia, da igualdade, da equidade. Princípios estes que se coadunam a metodologia de Acesso, Permanência e Êxito que estrutura as ações do Programa Mulheres Mil.• Esse momento deve ser realizado em forma de eventos, seminários, mediados por palestras, oficinas que discutam as temáticas principais que compreendem o objetivo do programa curricular.
Recursos Didáticos
<ul style="list-style-type: none">• Projetor multimídia• Computador• Amplificador / Caixa de Som• Quadro branco• Pincel para quadro branco• Filmadora / Máquina Fotográfica
Avaliação
A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a participação efetiva das estudantes em todas as atividades pedagógicas planejadas. Para efeito de registro, sugere-se a lista de frequência devidamente assinada, como instrumento comprovador da participação da estudante e demais servidores envolvidos.
Bibliografia Básica
<p>ALLENDE, Carmem e ORAGGIO, Liliane. Pela porta da frente. In: site da Revista Onda Jovem, 2010. Depoimentos de Eric Botini de Deus, Danielle Sartor e Lucas Costa. Disponível em: http://goo.gl/q34MU.</p> <p>Baracho, Maria das Graças. Formação profissional para o mundo do trabalho: uma travessia em construção? Natal: IFRN, 2018.</p> <p>BRASIL. Mulheres Mil Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável. Caminhos de Inclusão. MEC, BR, 2011. Disponível em < fpb.edu.br/relacoes-internacionais/assuntos/Documentos/projeto-mulheres-mil/ebooks/mulheres_mil_na_rede_federal_-_caminhos_da_inclusao.pdf> Acesso em 12 de dezembro de 2023.</p> <p>BRASIL. Lei Nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Disponível em < https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm> Acesso em 10 de janeiro de 2023.</p> <p>BRASIL. Ministério da Educação(MEC). Portaria MEC nº 725, de 13 de abril de 2023. Institui o Programa Mulheres Mil. < https://abmes.org.br/legislacoes/detalhe/4266/portaria-mec-n-725> acesso em 10 de novembro de 2023.</p> <p>BRASIL. Ministério da Educação. Projeto Mulheres Mil. Projeto Mulheres Mil . Associação dos Colleges Comunitários do Canadá -ACCC/ Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica -SETEC- MEC. 2007, versão final. Disponível em: < http://www.oei.es/pdf2/mulheres-mil.pdf >. Acesso em: 09 de março de 2015.</p> <p>BRASIL. Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito. Brasília, 2011(a).SETEC/MEC. Disponível em http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=11834-guia-</p>

metodologico-setec-pdf&category_slug=outubro-2012-pdf&Itemid=30192> Acesso em 23 de julho de 2023.

CONEXÃO APRENDIZ. Lei da Aprendizagem. In: site da organização, s/d. Disponível em: <http://goo.gl/kdD9O>.

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.

IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **Organização Didática do IFRN**. Disponível em: <<http://www.ifrn.edu.br/>>. Natal/RN: IFRN, 2012.

INSTITUTO EUVALDO LODI. Programa de estágio. In: site da organização, s/d. Disponível em: <http://goo.gl/v36sg>

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. Manual da Aprendizagem: o que é preciso saber para contratar o aprendiz. In: site do Ministério, 2009. Arquivo em formato PDF. Disponível em: <http://goo.gl/0Btv1>

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. Nova cartilha esclarecedora sobre a Lei do Estágio. In: site do Ministério, 2010. Arquivo em formato PDF. Disponível em: <http://goo.gl/GKvKQ>

MOTTA, Aydano A. Procura-se trabalho. In: site da Revista Onda Jovem, 2005. Disponível em: <http://goo.gl/KzPeF>

NOVAES, Regina. Medindo efetividade. In: site da Revista Onda Jovem, 2008. Depoimento de Juliane do Nascimento Germano. Disponível em: <http://goo.gl/iqisn>.

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.

ROSA (Org.) Mulheres Mil: do sonho à realidade. Brasília: Ministério da Educação, 2011.

SILVA, Damaris. Escola acolhedora é a que está atenta às distintas realidades. Revista Educação.SP. 2023. Disponível em <https://revistaeducacao.com.br/2023/03/15/escola-acolhedora-damaris/> acesso em 15 de dezembro de 2023.

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

Shiroma, E. O. (2007). A OUTRA FACE DA INCLUSÃO. Revista Teias, 2(3), 12 pgs. Recuperado de <https://www.e-publicacoes.uerj.br/revistateias/article/view/23869>.

ROCHA, R. de C. Educação profissional e mulheres mil [recurso eletrônico] : fios, tessituras e entrelaces / Rita de Cássia Rocha – Mossoró, RN: EDUERN, 2020. 141p.: il., PDF.

VIEIRA, Vera. Cultura de paz na luta contra a violência às mulheres e meninas. Associação de Mulheres pela Paz. São Paulo.2019.

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Documento Digitalizado Público

PPC - vendedora (Mulheres Mil)

Assunto: PPC - vendedora (Mulheres Mil)
Assinado por: Luciana Rabelo
Tipo do Documento: Projeto Político Pedagógico de Curso
Situação: Finalizado
Nível de Acesso: Público
Tipo do Conferência: Cópia Simples

Documento assinado eletronicamente por:

- **Luciana Maria Araujo Rabelo**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 22/03/2024 11:43:31.

Este documento foi armazenado no SUAP em 22/03/2024. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifrn.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 1748534

Código de Autenticação: 5e55db29a4



Documento Digitalizado Público

FIC Vendedor (a)

Assunto: FIC Vendedor (a)

Assinado por: -

Tipo do Documento: Documento simples

Situação: Finalizado

Nível de Acesso: Público

Tipo do Conferência: Cópia Simples