



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DO RIO GRANDE DO NORTE
CONSELHO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO

DELIBERAÇÃO Nº. 25/2016-CONSEPEX

Natal, 09 de setembro de 2016.

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO GRANDE DO NORTE, faz saber que este Conselho, no uso de suas atribuições e da competência delegada pela Resolução nº 96/2012-CONSUP, de 21 de dezembro de 2012, através de sua Câmara de Educação Técnica de Nível Médio, com fulcro na Deliberação nº 49/2012-CONSEPEX, de 14 de dezembro de 2012,

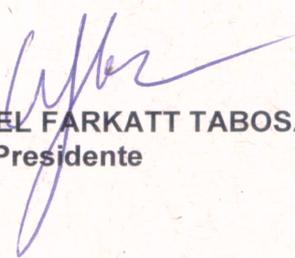
CONSIDERANDO

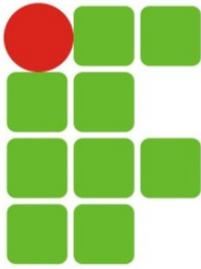
o que consta no Processo nº 23425.032693.2016-80, de 21 de julho de 2016,

DELIBERA:

I – APROVAR, na forma do anexo, o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada em Vendedor, na modalidade presencial, a ser ofertado pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, no âmbito do Programa Mulheres Mil, pelo Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (PRONATEC).

II – AUTORIZAR a criação do curso no âmbito deste Instituto Federal e seu funcionamento no *Campus* São Gonçalo do Amarante.


WYLLYS ABEL FARKATT TABOSA
Presidente



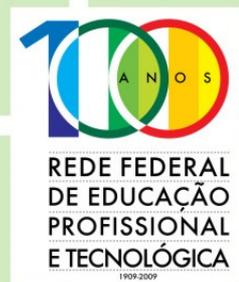
INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
RIO GRANDE DO NORTE

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

Vendedor,

*presencial, no âmbito do Programa
Mulheres Mil*

www.ifrn.edu.br



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

Vendedor,

*presencial, no âmbito do Programa
Mulheres Mil*

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Projeto aprovado pela Deliberação Nº 25/2016-CONSEPEX/IFRN, de 09/09/2016.

Wyllys Abel Farkatt Tabosa
REITOR

Agamenon Henrique de Carvalho Tavares
PRÓ-REITOR DE ENSINO

Régia Lúcia Lopes
PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO

Marcio Adriano de Azevedo
PRÓ-REITOR DE PESQUISA

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO/SISTEMATIZAÇÃO

Fernando de Oliveira Freire
Francisca Carlos da Silva
Luciana Guedes Santos
Renata Lissa Soares da Silva Guidi
Rodrigo Augusto da Silva Pimentel

COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA
Daniela Fonseca Vieira de Sant Anna

REVISÃO TÉCNICO-PEDAGÓGICA
Ana Lúcia Pascoal Diniz
Keila Cruz Moreira

COLABORAÇÃO
Luisa de Marilac de Castro Silva

REVISÃO LINGUÍSTICO-TEXTUAL
Daniela Fonseca Vieira de Sant Anna

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	6
1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO	7
2. JUSTIFICATIVA	7
3. OBJETIVOS	9
4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO	10
5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DO CURSO	11
6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	11
6.1. ESTRUTURA CURRICULAR	13
6.2. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS	15
6.3. INDICADORES METODOLÓGICOS	15
7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM	17
8. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS	18
9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO	19
10. CERTIFICADOS	20
REFERÊNCIAS	21
ANEXO I – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE INTEGRAÇÃO E CONHECIMENTOS BÁSICOS	221
ANEXO II – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE IDENTIDADE, GÊNERO E CIDADANIA	298
ANEXO III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	332
ANEXO IV – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE GESTÃO PESSOAL E GERAÇÃO DE RENDA	343

APRESENTAÇÃO

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

Este Projeto Pedagógico de Curso (PPC) se propõe a contextualizar e a definir as diretrizes pedagógicas para este respectivo Curso no âmbito do Instituto Federal do Rio Grande do Norte. Consubstancia-se em uma proposta curricular baseada nos fundamentos filosóficos da prática educativa progressista e transformadora, nas bases legais da educação profissional e tecnológica brasileira, explicitadas na LDB nº 9.394/96 e atualizada pela Lei nº 11.741/08, e demais resoluções que normatizam a educação profissional e tecnológica brasileira, mais especificamente a que se refere à formação inicial e continuada ou qualificação profissional.

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

Como marco orientador desta proposta, apresentam-se, neste PPC, os pressupostos teóricos, metodológicos e didático-pedagógicos estruturantes da proposta do Curso em consonância com o Projeto Político-Pedagógico Institucional. Em todos os elementos estarão explicitados princípios, categorias e conceitos que materializarão o processo de ensino e de aprendizagem destinados a todos os envolvidos nesta práxis pedagógica. Estão presentes, também, as decisões institucionais, traduzidas nos objetivos desta Instituição e na compreensão da educação como uma prática social, as quais se materializam na função social do IFRN é ofertar educação profissional e tecnológica – de qualidade socialmente referenciada e de arquitetura político-pedagógica articuladora da ciência, da cultura, do trabalho e da tecnologia. Desse modo, configura-se em uma Instituição comprometida com a formação humana integral, com o exercício da cidadania e com a produção e a socialização do conhecimento.

1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

O presente documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada (FIC) em Vendedor, presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil, com carga-horária total de 200 horas.

2. JUSTIFICATIVA

Em seu aspecto global, a formação inicial e continuada é concebida como uma oferta educativa – específica da educação profissional e tecnológica – que favorece a qualificação, a requalificação e o desenvolvimento profissional de 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, ao perpassar por diversas mudanças nos seus direcionamentos filosóficos e pedagógicos, passa a ter um espaço delimitado na própria lei, configurando-se em uma modalidade da educação nacional. Mais recentemente, em 2008, as instituições federais de educação profissional, foram reestruturadas para se configurarem em Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia, que integram o sistema nacional de Educação Profissional. Nesse contexto, a ampliação das ofertas de qualificação profissional tem sido pauta da agenda de governo como fortalecimento da política pública de expansão e interiorização dessas instituições educativas.

Com a finalidade de qualificar profissionais para atuar de forma autônoma é que o IFRN ampliou sua atuação em diversos municípios do Estado, com a oferta de cursos em diferentes áreas profissionais, conforme as necessidades locais, bem como aderiu a vários Programas gerenciados pela Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica – SETEC/MEC. Decorrente dessas iniciativas, o presente Curso FIC

vincula-se ao Programa Mulheres Mil, em atendimento a chamada pública nº01/2011 do Ministério de Educação, por intermédio da SETEC.

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

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

A oferta de cursos FIC, como uma ação de Governo no Programa Mulheres Mil, utiliza uma metodologia denominada Sistema de Acesso, Permanência e Êxito. As alternativas metodológicas preveem, além do reconhecimento de saberes ao longo da vida, também sugerem “[...] instrumentos e mecanismos de acolhimento de populações não tradicionais, que viabilizassem o acesso à formação profissional e cidadã, com elevação de escolaridade, a inserção produtiva e a mobilidade no mundo do trabalho, o acompanhamento das egressas e os impactos gerados na família e na comunidade” (BRASIL, 2013, p. 3).

Nessa configuração, os cursos de formação inicial e continuada ou qualificação profissional vinculados ao Programa Mulheres Mil, desenvolvidos em todos os Campus do IFRN apresentam, em seus programas, temáticas, como saúde da mulher; autoestima e relações interpessoais; gênero, cidadania e direitos da mulher; inclusão digital, entre outras que abordem o processo de emancipação das mulheres. Assim perspectivados, as mulheres participantes desses cursos, cômicas de seus direitos, deveres e de suas possibilidades e de suas capacidades, possivelmente, alcançarão melhoria na qualidade de vida, estendendo-a a seus pares e as suas comunidades locais, de modo a tornarem-se sujeitos ainda mais ativos na construção de um novo itinerário de vida, ao redesenhar espaços e papéis de atuação em seu entorno social e colaborar para o desenvolvimento da sociedade.

Sabe-se que para acompanhar o nível de competências necessárias à manutenção da empregabilidade, as pessoas necessitam buscar conhecimentos atualizados face às exigências das áreas de trabalho profissional, seja para buscar a inserção no mundo do trabalho via primeiro emprego ou para desenvolverem novas habilidades e competências. No tocante às especificidades desta oferta, no âmbito do estado do RN, o Curso FIC em Vendedor, presencial, surge como uma qualificação profissional

fundamental, pois o setor de serviços é, notoriamente, a área de comércio que mais cresce. Sozinho, o setor comercial emprega 17,42% dos trabalhadores no Estado; e aliado ao setor de serviços têm-se 42,77% dos potiguares trabalhando nos dois setores, segundo o Portal Mercado Aberto (2013).

O mercado, no sentido pleno do termo, é o espaço onde todos nos encontramos para mercadejar algo, seja referente à mão de obra, a bens materiais ou imateriais. Portanto, o crescimento que vem ocorrendo a cada ano nas áreas de comércio e de serviços tem gerado uma grande demanda de profissionais qualificados para atuar nesses setores.

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

3. OBJETIVOS

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

Os objetivos específicos do curso compreendem:

- formar para atuar nos diferentes segmentos da área de Vendas e desenvolver habilidades específicas para a execução das diversas atividades, inerentes à função de venda de produtos e/ou serviços.
- comercializar mercadorias no atacado ou varejo, apresentando o funcionamento e a importância do produto aos clientes;
- conhecer o produto, apresentando suas qualidades e vantagens;
- apresentar um olhar diferenciado para a apresentação das informações referentes aos produtos, como os locais de vendas e etiquetas, deixando os produtos mais atrativos;
- trocar mercadorias, fazer relatório de vendas e promoções, inventário de produtos com a finalidade de reposição;
- desenvolver e aplicar técnicas de vendas, organizar seu tempo, ser cortês e confiar em seu trabalho.

- buscar de forma constante soluções para os problemas identificados;
- apresentar os produtos e serviços da empresa;
- executar, com eficácia, as técnicas de venda e pós-venda;
- atuar no desenvolvimento e controle das atividades de venda;
- ter capacidade de liderança, competência técnica, iniciativa e capacidade criativa para lidar com as atividades cotidianas relacionadas aos processos de aquisição e venda nas organizações e instituições;
- proporcionar a atuação das egressas como vendedoras, desenvolvendo habilidades e competências necessárias para a área de prestação de serviços;
- oferecer um currículo integrado e interdisciplinar, possibilitando que as mulheres atuem como sujeitos desse processo pedagógico;
- possibilitar às estudantes oportunidades de relacionar os novos conhecimentos com suas experiências cotidianas, de modo a situá-las em diferentes momentos de sua vida.

4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

O curso FIC em Vendedor, presencial, é destinado a mulheres em condição de vulnerabilidade social ou integrantes dos Territórios da Cidadania.

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

- ser do sexo feminino;
- ter idade mínima de 18 anos;
- ter, no mínimo, o ensino fundamental;
- 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, presencial, deve ter demonstrado avanços na aquisição de seus conhecimentos básicos, estando preparada para dar continuidade aos seus estudos. Do ponto de vista da qualificação profissional, deve estar qualificada para atuar nas atividades relativas à área do curso para que possa desempenhar, com autonomia, suas atribuições, com possibilidades de (re)inserção positiva no mundo trabalho.

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

- apresentar os produtos e serviços da empresa, os quais deverão conhecer em profundidade;
- identificar os tipos de cliente;
- negociar e argumentar com o cliente;
- preparar mercadorias para venda;
- apoiar e prestar serviços ao cliente;
- demonstrar produtos;
- executar a venda e o pós-venda;
- expor mercadorias no ponto de venda; e
- registrar a entrada e a saída de mercadorias.

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. Esta formação está comprometida com a formação humana integral uma vez que propicia, à educanda, uma qualificação laboral, relacionando currículo, trabalho e sociedade.

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

- **Núcleo Fundamental:** compreende conhecimentos de base científica do ensino fundamental ou

do ensino médio, indispensáveis ao bom desempenho acadêmico dos ingressantes, em função dos requisitos do Curso FIC.

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

Respaldando-se nessa compreensão, com base nos referenciais para a organização da educação profissional em eixos tecnológicos e nas orientações do programa Mulheres Mil, este curso FIC em Vendedor estrutura-se de forma modular, em que se articulam conhecimentos científicos e tecnológicos, formação para o trabalho e aspectos sociais e culturais locais, conforme a figura que segue.

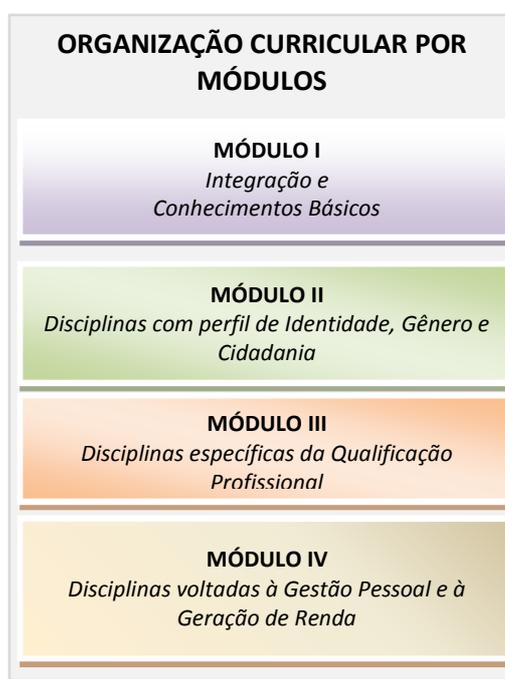


Figura 1 – Representação gráfica de organização curricular em MÓDULOS – Programa Mulheres Mil

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

6.1. ESTRUTURA CURRICULAR

A matriz curricular do curso FIC em Vendedor, presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil, possui carga-horária total de 200 horas, distribuídas em 18 disciplinas, composto por quatro módulos. As cargas horárias das disciplinas serão distribuídas conforme a duração de cada módulo, os quais serão desenvolvidos na proporção de 16 semanas. Dessa maneira, o curso terá duração de, aproximadamente, 5 meses.

As disciplinas que compõem a matriz curricular estão articuladas, fundamentadas na integração curricular numa perspectiva interdisciplinar e orientadas pelos perfis profissionais de conclusão, ensejando à estudante a formação de uma base de conhecimentos científicos e tecnológicos, bem como a aplicação de conhecimentos teórico-práticos específicos de uma área profissional. O Quadro 1 descreve a matriz curricular do Curso e os Anexos I a IV apresentam as ementas e os programas das disciplinas, a partir dos módulos temáticos.

Quadro 1 – Matriz curricular do Curso FIC em Vendedor, presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil.

NÚCLEOS/DISCIPLINAS	Módulos				Carga-horária total	
	Módulo I Integração e Conhecimentos Básicos	M Módulo II Identidade Gênero e Cidadania	M Módulo III Qualificação Profissional	M Módulo IV Gestão Pessoal e Geração de Renda	Hora/ Aula (45min.)	Hora (60min.)
Núcleo Fundamental						
Língua Portuguesa	20				20	15
Informática Básica	20				20	15
Matemática Básica	20				20	15
Subtotal de carga-horária do núcleo fundamental	60				60	45
Núcleo Articulador						
Autoestima e relacionamento interpessoal		8			8	6
Atividade de Integração com Gestoras/Formadores/Alunas	4				4	3
Atividade de Integração com Formadoras/alunas: Mapa da Vida				4	4	3
Gênero feminino: a mulher na História, cidadania e direitos da Mulher		12			12	9
Saúde da mulher		8			8	6
Qualidade de Vida e Trabalho	12				12	9
Ética e Cidadania	13				13	10
Subtotal de carga-horária do núcleo articulador	29	28	0	4	61	36
Núcleo Tecnológico:						
Fundamentos da Administração e Marketing				28	28	21
Mercado Varejista				15	15	11
Atendimento ao Cliente				15	15	11
Gestão de Vendas				28	28	21
Técnicas de Vendas				15	15	11
Gestão da Qualidade				15	15	11
Empreendedorismo e Geração de Renda				15	15	11
Matemática Comercial e Financeira			20		20	15
Subtotal de carga-horária do núcleo tecnológico	0	0	20	131	151	112
Subtotal de carga-horária do Módulo I					89	67
Subtotal de carga-horária do Módulo II					28	21
Subtotal de carga-horária do Módulo III					20	15
Subtotal de carga-horária do Módulo IV					135	101
TOTAL DE CARGA-HORÁRIA DO CURSO					272h/a	204h

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

6.2. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS

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

As alterações propostas e aprovadas pelos Conselhos competentes devem ser:

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

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

componentes curriculares, as metodologias de ensino pressupõem procedimentos didático-pedagógicos que auxiliem as estudantes nas suas construções intelectuais, procedimentais e atitudinais, tais como:

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

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



Figura 2 - Etapas do percurso formativo do Programa Mulheres Mil

7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

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

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

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

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

O aproveitamento escolar é avaliado através de acompanhamento contínuo e processual da estudante, com vista aos resultados alcançados por ela nas atividades avaliativas desenvolvidas. Para

efeitos de aprovação, a média mínima exigida e conclusão do curso corresponde à média 60 no aproveitamento do desempenho acadêmico das estudantes em cada componente curricular/disciplina.

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

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

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

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

8. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

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

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

Os docentes e os estudantes matriculadas no curso também poderão solicitar, por empréstimo, títulos cadastrados na Biblioteca. Nessa situação, os usuários estarão submetidos às regras do Sistema de Biblioteca do IFRN.

Os quadros 2 e 3 apresentam detalhamentos referentes a instalações e equipamentos necessários ao funcionamento do Curso de FIC em Vendedor.

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	Sala de Audiovisual ou Projeções	Com cadeiras, projetor multimídia, computador, televisor e DVD player.
01	Biblioteca	Espaço de leitura com acervo referente à área de estudo musical.
01	Espaço da Mulher	Espaço destinado a atendimento à mulher, contendo birô (1), armário (1), cadeira (2), computador e impressora multifuncional, sofá

Quadro 3 – Descrição do Laboratório Específico necessário ao funcionamento do curso.

Laboratório(s)	Quant.	Especificações Descrição (Equipamentos, materiais, ferramentas, softwares instalados, e/ou outros dados)
Laboratório de Informática	01	Com bancadas de trabalho, equipamentos e software aplicativo e sistemas operacionais

9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO

Os Quadros 4 e 5 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 4 – Pessoal docente necessário ao funcionamento do curso.

Descrição	Qtde.
Professor com Licenciatura em Letras	01
Professor com Licenciatura em Matemática	02
Professor com graduação em Administração, Logística, Engenharia de Produção ou áreas afins	07
Professor com graduação na área de Ciências Humanas	05
Professor com graduação em Educação Física ou Gestão Desportiva e do Lazer	01
Professor com graduação na área de Informática	01
Professor com graduação na área da saúde ou ciências biológicas	01
Total de professores necessários	18

Quadro 5 – Pessoal técnico-administrativo necessário ao funcionamento do curso.

Descrição	Qtde.
Apoio Técnico	
Profissional de nível superior na área de Pedagogia, para assessoria técnico-pedagógica ao coordenador de curso e aos professores, no que diz respeito implementação das políticas educacionais da Instituição e o acompanhamento pedagógico do processo de ensino e aprendizagem.	01
Profissional técnico de nível médio/intermediário na área de Informática para manter, organizar e definir demandas dos laboratórios de apoio ao Curso.	01
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 do curso de formação inicial e continuada ou qualificação profissional em Vendedor, presencial, e observada a obtenção da escolaridade requerida nas diretrizes curriculares para cursos FIC, será conferido à egressa o Certificado de **Vendedor**.

REFERÊNCIAS

- BRASIL. **Lei nº 9.394 de 20 de dezembro de 1996**. Institui as Diretrizes e Base para a Educação Nacional. <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/legislacao-1/leis-ordinarias/legislacao-1/leis-ordinarias/1996>> acesso em 15 de março de 2011..
- _____. **Lei nº 11.892 de 29 de dezembro de 2008**. Institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, cria os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia e dá outras providências. Brasília/DF: 2008.
- _____. **Decreto Nº 5.154, de 23 de julho de 2004**. Regulamenta o § 2º do art. 36 e os arts. 39 a 41 da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, e dá outras providências. Brasília/DF: 2004.
- _____. Presidência da Republica. **Decreto Federal nº 5.840 de 13 de julho de 2006**. Institui o PROEJA no Território Nacional. Brasília: <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/legislacao-1/decretos1/decretos1/2006>> acesso em 15 de março de 2011.
- _____. Presidência da Republica. Regulamentação da Educação à Distância. **Decreto Federal nº 5.622 de 19 de dezembro de 2005**. <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/legislacao-1/decretos1/decretos1/2005>> acesso em 15 de março de 2011.
- FRIGOTTO, Gaudêncio; CIAVATA, Maria; RAMOS, Marise (orgs.). **Ensino médio integrado: concepções e contradições**. São Paulo: Cortez, 2005.
- IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **Projeto Político-Pedagógico do IFRN: uma construção coletiva**. Disponível em: <<http://www.ifrn.edu.br/>>. Natal/RN: IFRN, 2012. Acesso em 02.set.2014.
- _____. **Organização Didática do IFRN**. Disponível em: <<http://www.ifrn.edu.br/>>. Natal/RN: IFRN, 2012.
- MTE/Ministério do Trabalho e Emprego. **Classificação Brasileira de Ocupações**. Disponível em: <<http://www.mtecbo.gov.br/cbosite/pages/home.jsf>>. Acesso em: 22 fev. 2012.
- SETEC/Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **PROEJA – Formação Inicial e Continuada/ Ensino Fundamental - Documento Base** - Brasília: SETEC/MEC, agosto de 2007.
- _____. **Documento Orientador para PROEJAFIC em Prisões Federais**. Ofício Circular nº115/2010 - DPEPT/SETEC/MEC. Brasília, 24 de agosto de 2010.
- _____. **Guia Pronatec de Cursos FIC**. Disponível em: <http://pronatec.mec.gov.br/fic/pdf/2013_guia_cursosfic_port_899.pdf>. Acesso em: 30 set. 2013.
- _____. **Guia metodológico do sistema de acesso, permanência e êxito**. Programa Mulheres Mil: educação, cidadania e desenvolvimento Sustentável. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman%26task%3Ddoc_download%26gid%3D8598%26Itemid%3D+&cd=3&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>. Acesso em: 03 jul. 2013.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo Demográfico. 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 14 mar. 2013.
- PORTAL MERCADO ABERTO. Disponível em: <<http://www.portalmercadoaberto.com.br/>>. Acesso em: 04 abr. 2013
- SERASA. Disponível em: <<http://www.serasaexperian.com.br/>>. Acesso em: 14 mar. 2013.

ANEXO I – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO I - INTEGRAÇÃO E CONHECIMENTOS BÁSICOS

Curso: **FIC em Vendedor**
Disciplina: **Língua portuguesa**

Carga-Horária: **15h(20h/a)**

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

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

Bibliografia Complementar

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

Software(s) de Apoio:

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

Curso: **FIC em Vendedor**
Disciplina: **Informática Básica**

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.

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

HUNT, T. **O poder das redes sociais**. São Paulo: Editora Gente, 2009.

JUNIOR, C. C.; PARIS, W. S. **Informática, Internet e Aplicativos**. Curitiba: Ibpex, 2007.

KUROSE, J. F.; ROSS, K. W. **Redes de Computadores e a Internet: uma Abordagem Top-down**. 5.ed. São Paulo: Pearson, 2010.

Bibliografia Complementar

MARÇULA, Marcelo; BRNINI FILHO, Pio Armando. **Informática: conceitos e aplicações**. 3.ed. São Paulo: Érica, 2008.

NORTON, Peter. **Introdução à informática**. São Paulo: Pearson Makron Books, 2007.

MORGADO, Flavio Eduardo Frony. **Formatando teses e monografias com BrOffice**. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008.

MANZANO, André Luiz N. G.; MANZANO, Maria Izabel N. G. **Estudo dirigido de informática básica**. 7. ed. São Paulo: Érica, 2008.

Software(s) de Apoio:

- Software Power Point, Flish, Navegadores web

Curso: **FIC em Vendedor**
Disciplina: **Ética e Cidadania**

Carga-Horária: **10h** (13h/a)

EMENTA

Noções e princípios de ética e cidadania para o trabalho.

PROGRAMA

Objetivos

- Contextualizar noções e princípios de ética e cidadania de modo a preparar o aluno para uma atuação profissional.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Noções de ética;
2. Ética e sociedade;
3. Declaração universal dos Direitos Humanos – OIT e Relações de Trabalho;
4. Cidadania no Brasil (Direitos civis, políticos e sociais).

Procedimentos Metodológicos

- Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides; Cases; Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final individual.

Bibliografia Básica

COVRE, Maria de Lourdes M. **O que é cidadania**. São Paulo, Brasiliense, 2007.
DALLARI, Dalmo de Abreu. **Direitos humanos e cidadania**. São Paulo, 1998.
SEVERINO, Antônio Joaquim. **Filosofia da educação: construindo a cidadania**. São Paulo: FTD, 1994.

Bibliografia Complementar

ELIN, Elizabeth; HERSHBERG, Eric. **Construindo a democracia: direitos humanos, cidadania e sociedade na América Latina**. São Paulo: Edusp, 2006.
2. BUFFA, Ester; ARROYO, Miguel; NOSELLA, Paolo. **Educação e cidadania: quem educa o cidadão?** - 2. ed. - São Paulo: Cortez, 1988.
3. GUTIÉRREZ, Francisco; PRADO, Cruz; INSTITUTO PAULO FREIRE. **Ecopedagogia e cidadania planetária**. 3. ed. São Paulo: Cortez, 2002. 128 p. (Guia da escola cidadã).
4. SECRETARIA de Educação Básica - SED/MEC. **Ética e cidadania: construindo valores na escola e na sociedade** [recurso eletrônico]. Brasília: MEC, 2007.

Software(s) de Apoio:

- Apresentação de slides; e
- Editor de Textos.

Disciplina: **Matemática Básica**

Carga-Horária: 15h
(20h/a)

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

- Revisão dos conjuntos de números naturais e racionais e sistema de numeração decimal
- Revisão de operações básicas (adição, subtração, multiplicação e divisão) com números naturais e racionais
- Grandezas e medidas: comprimento, tempo, superfície e capacidade
- Espaço e forma
- Situações-problema com porcentagem
- Noções de Matemática financeira:
 - Números proporcionais
 - Porcentagem
 - Situações-problema envolvendo juros simples e compostos (aumentos e descontos)

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

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

Bibliografia Complementar

1. BUCCHI, Paulo. **Curso Prático de Matemática**. 2.ed. São Paulo: Moderna, 1998.
 2. GENTIL, N. et al. **Matemática para o Segundo Grau**. São Paulo: Ática, 1998.
- PACCOLA, H. e BIANCHINNI, E. **Curso de Matemática**. 3.ed. São Paulo: Moderna, 2003.

Software(s) de Apoio:

- Software Power Point, Excel e Flash, entre outros.

Curso:	FIC em Vendedor	
Módulo I: Integração e Conhecimentos Básicos	Atividade de Integração Gestores/Alunas e formadores	Carga-Horária: 3h (4h/a)

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

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

Bibliografia Complementar

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

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Vendedor**
Disciplina: **Qualidade de vida e Trabalho**

Carga-Horária: **9h (12h/a)**

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Lesão por esforço repetitivo (LER) e Distúrbio osteo-muscular relacionado ao trabalho (DORT).
2. Ergonomia nos postos de trabalho.
3. Prevenção de acidentes de trabalho com ênfase no processo produtivo
4. Técnicas de redução do stress e ansiedade

Procedimentos Metodológicos

- Aulas expositivas/dialogadas
- Demonstrações práticas supervisionadas

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

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

Bibliografia Complementar

1. BOM SUCESSO, E. P. **Trabalho e qualidade de vida**. Rio de Janeiro: Qualimark/ Dunya, 1998.
2. GONÇALVES, Edwar Abreu. **Manual de segurança e saúde no trabalho**. 4. ed. rev. e aum. São Paulo: LTr, jul. 2008.
3. KROEMER, Karl H. E.; GRANDJEAN, Etienne. **Manual de ergonomia**: adaptando o trabalho ao homem. Tradução Lia Buarque de Macedo Guimarães. 5. ed. Porto Alegre: Bookman (Selo da Editora Artmed), 2005. 328 p. Obra originalmente publicada sob o título *Fitting the task to the human*.
4. ZOCCHIO, Álvaro; PEDRO, Luiz Carlos Ferreira. **Segurança em trabalhos com maquinaria**. São Paulo: LTr, 2002.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

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

Curso: **FIC em Vendedor**

Disciplina: **Autoestima e Relacionamento interpessoal**

Carga-Horária: **6h (8h/a)**

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

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

Bibliografia Complementar

1. BOM SUCESSO, E. P. **Trabalho e qualidade de vida**. Rio de Janeiro: Qualimark/ Dunyoya, 1998.
2. CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de recursos humanos: fundamentos básicos**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
3. OLIVEIRA, Marta Kohl de. **Jovens e Adultos como sujeitos de conhecimento e aprendizagem**. Revista Brasileira de Educação, n. 12. São Paulo, dez 1999.
4. PALÁCIOS, Jesús. **O desenvolvimento após a adolescência**. In: COLL, César et all. **Desenvolvimento psicológico e educação**. Porto Alegre: Artmed, 2004.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Vendedor**

Disciplina: **Gênero feminino: a mulher na História, cidadania e direitos da mulher**

Carga-Horária: **9h (12h/a)**

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

1. BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**, de 05 de outubro de 1988. *Diário Oficial da União*. Brasília, 05 out. 1988.
2. BRASIL. **Decreto-Lei nº 5.452**, de 1º de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. *Diário Oficial da União*. Rio de Janeiro, 09 ago. 1943.
3. BRASIL. **Lei Maria da Penha**. Presidência da República do Brasil. Brasília: [S.n.], 2006. SECRETARIA de Políticas para as Mulheres. Disponível em: <www.sepm.gov.br>. Acesso em: 01 nov. 2012.
4. MAAR. Wolfgang Leo. **O que é política social**. 16. ed. São Paulo: Brasiliense, 1994.
5. MONTAÑO. Sonia [et al]. **As Políticas públicas de gênero**: um modelo para armar. O Caso do Brasil. Disponível em: <http://www.aclec.org/publicaciones.br>. Acesso em 05 de Novembro de 2012.
6. PEREIRA. Mariana Cunha et. al. **Questão de gênero e etnias**. Unitins, 2006.
7. PITANGUY. Jacqueline. **Movimento de Mulheres e políticas de gênero no Brasil**. Disponível em: http://www.eclac.cl/mujer/proyectos/gobernabilidad.br. Acesso em 05 de Novembro de 2012.
8. QUEIROZ. Fernanda Marques de (org.). Políticas públicas no contexto de desconstrução de direitos: desafios à materialização da lei Maria da Penha. In: **Serviço Social na Contra Corrente**: lutas, direitos e políticas sociais. Mossoró-RN. UERN, 2010.

Bibliografia Complementar

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

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Vendedor**
Disciplina: **Saúde da Mulher**

Carga-Horária: **6h (8h/a)**

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

1. ASSMANN, H. **Paradigmas educacionais e corporeidade**. Piracicaba: UNIMEP, 1995.
2. ATLAS, Equipe. **Segurança e medicina do trabalho**: Lei nº 6.514, de 22 de Dezembro de 1977. 63. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
3. BERTERAT, T. **As estações do corpo**: aprenda a olhar o seu corpo para manter a forma. São Paulo: Martins Fontes, 1995.
4. CHOPRA, D. **Corpo sem idade, mente sem fronteiras**. Rio de Janeiro: Rocio, 1995.
5. DAVIS, P. **O poder do toque**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1990.
6. _____. **O poder da transformação**: a dinâmica do corpo e da mente. São Paulo: Summus, 1994.
7. FREIRE, J. B. **O sensível e o inteligível**: novos olhares sobre o corpo. Tese de doutorado. São Paulo, USP, 1991.
8. GONÇALVES, M. A. S. **Sentir, pensar, agir**: corporeidade e educação. Campinas: Papirus, 1994.
9. PRADRO, Cintra. **Atualização Terapêutica**: Diagnóstico e Tratamento 2012/13. [s.l.]: Artes Médicas, 2012.
10. SANTIN, S. Perspectivas na visão da corporeidade. In: Wagner W. Moreira (Org.) **Educação física & 12-esportes**: perspectivas para o século XXI. Campinas: Papirus, 1992.

Bibliografia Complementar

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

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

ANEXO III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO III - QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Curso: **FIC em Vendedor**

Disciplina: Matemática Comercial e Financeira

Carga-Horária: **15h (20h/a)**

EMENTA

Proporção numérica: Razão, proporção, regra de três simples e composta. Porcentagem. Capitalização simples e composta. Utilização de calculadoras.

PROGRAMA

Objetivos

• Proporcionar conhecimentos teóricos e práticos da matemática comercial e financeira, apresentando problemas de acordo com a realidade do mercado, a fim de desenvolver o raciocínio financeiro do aluno e mostrar sua importância para a formação e desenvolvimento do futuro profissional de vendas.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Razão e proporção: grandezas diretamente e inversamente proporcionais;
2. Regra de três simples e composta;
3. Porcentagem: razão centesimal, taxa percentual, acréscimo simples e sucessivos e desconto simples e sucessivos; e
4. Capitalização simples e composta: capital, juro, taxa de juros e montante; juros simples e juros compostos.

Procedimentos Metodológicos

Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides; Cases; Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco
- Computador;
- Projetor multimídia; e
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final individual.

Bibliografia Básica

1. BIANCHINI, E. **Matemática**: 5ª série. São Paulo: Editora Moderna, 2006.
2. DANTE, Luiz Roberto. **Matemática**: contexto e aplicações. – 3.ed. – São Paulo: Ática, 2011
3. MATHIAS, W. F., GOMES, J. M.. **Matemática financeira**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1886.
4. SAMANEZ, C. P.. **Matemática Financeira – Aplicações à Análise de Investimentos**. 3.ed. São Paulo: Pearson, 2004.

Bibliografia Complementar

1. IEZZI, G. et al. **Matemática e realidade**: Ensino fundamental - 5ª série. São Paulo: Atual Editora, 2005.
2. KUHNNEN, O. L., BAUER, U. R.. **Matemática Financeira Aplicada e Análise de Investimentos**. São Paulo: Ed. Atlas, 1996
3. 5. SHINODA, C.. **Matemática Financeira para usuários do Excel**. 2.ed. São Paulo: Ed. Atlas, 1988
4. 6. ROSS, S., & JAFFE, J.F., **Administração Financeira**. São Paulo: Ed. Atlas, 1996

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

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

Curso: **FIC de Vendedor**

Disciplina: **Empreendedorismo e Geração de Renda**

Carga-Horária: **11h (15h/a)**

EMENTA

Introdução aos aspectos importantes de empreendedorismo; de negócio, dos empreendimentos de economia solidária e das cooperativas, gestão e legalização de pequenos negócios e negócios coletivos; Elaboração do Plano de Negócio. Criatividade e autonomia na elaboração de portfólio. Comercialização e atendimento ao cliente. Trabalho em equipe.

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Introdução ao Empreendedorismo

- 1.1. Conceito de empreendedorismo.
 - 1.1.1. Vantagens e desvantagens de ser uma empreendedora.
- 1.2. Conceito de economia solidária, associativismo e cooperativismo.
 - 1.2.1. Os empreendimentos de economia solidária e a Comercialização (comércio justo)
 - 1.2.2. Formas de acesso ao crédito e as finanças solidárias
- 1.3. Para uma ideia, diversas oportunidades

2. Planejando o negócio

- 2.1. Reconhecendo ideias de Negócios
 - 2.1.1. Pesquisa de mercado
- 2.2. Controles financeiros
 - 2.2.1. Controle de caixa
 - 2.2.2. Controle de contas a receber e a pagar
 - 2.2.3. Controle de estoque
- 2.3. Viabilidade do Negócio
 - 2.3.1. Preço de venda
 - 2.3.2. Ponto de Equilíbrio
 - 2.3.3. Capital de Giro e lucratividade

3. Possibilidades de formalizar uma oportunidade de negócios

- 3.1. Como formalizar um negócio individual
 - 3.1.1. Legalização do Microempreendedor Individual (MEI)
 - 3.1.2. Legalização de Micro e Pequenas Empresas (MPE)
- 3.2. Como formalizar um negócio coletivo
 - 3.2.1. Núcleo de produção, Associações ou Cooperativas
 - 3.2.2. Legalizando o negócio coletivo
 - 3.2.3. Vantagens e desvantagens do negócio coletivo

4. Portfólio: noções gerais

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

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

Avaliação

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

Bibliografia Básica

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

Bibliografia Complementar

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

Software(s) de Apoio:

- Plano de Negócios.
- Editor de Texto.
- Editor de Apresentação de Slides.

Curso:	FIC em Vendedor		
Módulo	IV:	Gestão	
peçoal e geração de renda	Atividade de Integração com Formadoras e alunas: Mapa da Vida		Carga-Horária: 3h (4h/a)

EMENTA

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

PROGRAMA

Objetivos

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

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

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

Procedimentos Metodológicos

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

Recursos Didáticos

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------|
| 1. Amplificador / Caixa de Som | 5. Tesoura |
| 2. Filmadora / Máquina Fotográfica | 6. Cola |
| 3. Cartolina | 7. Lápis hidrocor / Giz de Cera |
| 4. Revista | 8. Tinta Guache e Pincel |

Avaliação

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

Bibliografia Básica

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

Bibliografia Complementar

1. COLL, C. *et al.* **O construtivismo na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1999.
2. _____. **Os conteúdos na forma**: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes. Porto Alegre: Artes Médicas, 1999.
3. IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **Projeto político-pedagógico do IFRN**: uma construção coletiva. Natal/RN : IFRN, 2012.
4. _____. **Organização Didática do IFRN**. Natal/RN : IFRN, 2012.
5. SETEC/Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **PROEJA – Formação Inicial e Continuada/ Ensino Fundamental - Documento Base** - Brasília: SETEC/MEC, agosto de 2007.
6. _____. **Guia metodológico do sistema de acesso, permanência e êxito**. Programa Mulheres Mil: educação, cidadania e desenvolvimento Sustentável. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman%26task%3Ddoc_download%26gid%3D8598%26Itemid%3D%26cd=3&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br>. Acesso em: 03 set. 2013.
7. VILA, Carlos; DIOGO, Sandra; VIEIRA, Anabela. **Aprendizagem**. 2008. Disponível em: <http://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0125.pdf> Acessado em: 29 jan. 2013.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Vendedor**

Disciplina: **Fundamentos da Administração e do Marketing**

Carga-Horária: **21h (28h/a)**

EMENTA

Administração e Organização; breve histórico; planejamento; organização; direção; e controle. Os conceitos e evolução do marketing; ambiente de marketing; composto mercadológico (4P's); e as novas tendências do marketing.

PROGRAMA

Objetivos

Apresentar os principais fundamentos da administração dentro de uma organização, bem como os principais conceitos de marketing, no intuito de compreender as formas de contribuição do marketing na área de vendas.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Introdução à Administração e à Organização;
2. Conhecer a história do surgimento da administração;
3. Planejamento: processo decisório, planejamento e estratégia;
4. Organização: estrutura, autoridade, delegação e comunicação;
5. Direção: motivação e liderança;
6. Os conceitos centrais e a evolução do marketing;
7. A inserção do marketing nas vendas;
8. Definições do ambiente de marketing;
9. Composto mercadológico (Produto, Preço, Praça e Promoção); e
10. Novas tendências do marketing.

Procedimentos Metodológicos

- Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides; Estudos de Cases Cases; Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computadores
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final individual.

Bibliografia Básica

1. BATEMAN, Thomas S.; SNELL, Scott A. **Administração: liderança e colaboração no mundo competitivo**. 7. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2007.
2. KEEGAN, Warren J.; GREEN, Mark C. **Princípios de Marketing Global**. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.
3. KOTLER, Philip; SAPIRO, Arão. **Administração de marketing: a edição do novo milênio**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.
4. MONTANA, Patrick J.; CHARNOV, Bruce H.. **Administração**. – 3. ed – São Paulo: Pearson Pretence Hall, 2010.

Bibliografia Complementar

1. CHIAVENATO, Idalberto. **Iniciação à administração geral**. 3. ed. Barueri, SP: Manole, 2009.
2. CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
5. CHOWDHURY, Subir; ROSA, Maria Lúcia G. L; MORAES, Carlos A. Caldas. **Administração no Século XXI: o estilo de gerenciar hoje e no futuro**. São Paulo: Pearson education, 2003.
6. EHRHARDT, Michael C. et al. **Administração financeira: teoria e prática**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.
7. SALIM, Cesar Simões. **Administração empreendedora: teoria e prática usando estudos de casos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
8. SHIRAIISHI, Guilherme. **Administração de marketing**. São Paulo: Pearson Education do Brazil, 2012.

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto.
- Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Vendedor**
Disciplina: **Mercado Varejista**

Carga-Horária: **11h (15h/a)**

EMENTA

Conceitos básicos sobre varejo; formatos de varejo; apresentação física do espaço; o processo de comunicação no varejo; Mix de produtos; formação do preço de vendas no varejo

PROGRAMA

Objetivos

Compreender a dinâmica das empresas de Varejo, bem como os conceitos básicos e como trabalhar questões práticas do dia-a-dia nas Organizações Varejistas.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Conceitos básicos de varejo;
2. Formatos de varejo;
3. Apresentação física da loja;
4. Comunicação em empresas varejistas;
5. Mix de produtos;
6. Variedade x quantidade no varejo;
7. Classificação dos tipos de produto;
8. Prestadores de serviço para o varejo;
9. Formação do preço de vendas.

Procedimentos Metodológicos

- Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides; Estudos de Cases Cases; Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computadores
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final individual.

Bibliografia Básica

1. BERNARDINO, Eliane de Castro; et al. **Marketing de Varejo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.
2. BLESSA, Regina. **Merchandising no Ponto de Venda**. São Paulo: Ed. Atlas 2001
3. PANCRAZIO, Paulino da San. **Promoção de Vendas**. São Paulo: Futura, 2000.

Bibliografia Complementar

1. FREITAS, S.N. e NATALI, Marcos. **Merchandising na prática**. São Paulo: Ed. STS, 1995.
2. GRAZZIOTIN, **A Arte do Varejo: o pulo do gato está na compra**. – 3.ed. – São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2003.
3. ROBINSON, W. **Marketing Promocional**. São Paulo: Ed. Atlas, 1998.

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto.
- Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Vendedor**
Disciplina: **Atendimento ao Cliente**

Carga-Horária: **11h (15h/a)**

EMENTA

Comportamento do consumidor; conhecendo os clientes e os mercados; análise do mercado consumidor; fatores que influenciam no comportamento do consumidor; o processo de decisão de compra do consumidor; pesquisa de comportamento de consumo; satisfação dos clientes.

PROGRAMA

Objetivos

Conhecer as principais características que influenciam o comportamento do consumidor, bem como as tendências mercadológicas. Desenvolver uma postura criativa, responsável, ética e reflexiva, para atuar no mercado de trabalho de forma eficaz.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Modelos de comportamento do consumidor.
2. Principais fatores que influenciam o comportamento do consumidor: motivação, percepção, atitudes, personalidades, família, classe social, grupos de referência e cultura.
3. Análise do mercado.
4. Processo de tomada de decisão do consumidor.
5. Pesquisa de comportamento de consumo.
6. Principais fatores da satisfação do cliente.
7. Qualidade em prestação de serviços.
8. Trabalho em equipe como fator de qualidade.

Procedimentos Metodológicos

- Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides. Estudos de Cases. Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computadores
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final individual.

Bibliografia Básica

1. ALMEIDA, Sérgio. **Ah! Eu não acredito: como cativar o cliente através de um fantástico atendimento**. Salvador: Casa da Qualidade, 2001.
2. SAMARA, Beatriz Santos; MORSCH, Marco Aurélio. **Comportamento do consumidor: conceitos e casos**. São Paulo: Prentice Hall, 2005.
3. SOLOMON, Michel R.. **O Comportamento do Consumidor: comprando, possuindo e sendo**. -7.ed. – São Paulo: Bookman, 2008.

Bibliografia Complementar

1. ALBRECHT, Karl. **Revolução nos serviços: como as empresas podem revolucionar a maneira de tratar os seus clientes**; tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Pioneira, 2002.
2. BARLOW, Janelle &. MOLLER, Claus. **Reclamação de cliente? Não tem melhor presente...: usando o feedback do cliente como uma ferramenta estratégica**. São Paulo: Futura, 1996.
3. CHETOCHINE, Georges. **O blues do consumidor: por que seu cliente não está satisfeito**. São Paulo: Financial Times – Prentice Hall, 2006.
4. PAIXAO, Márcia Valéria. **A influência do consumidor nas decisões de marketing**. Curitiba: Ipbex, 2011.

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto.
- Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Vendedor**
Disciplina: **Gestão de Vendas**

Carga-Horária: **21h (28h/a)**

EMENTA

O papel da área de vendas na organização; conceitos de gestão de vendas; o planejamento da administração de vendas; implementando equipe de vendas; estrutura da força de vendas; ciclo motivacional e remuneração; controle de vendas.

PROGRAMA

Objetivos

Compreender as funções de planejamento, organização, implementação e controle na área de vendas de uma Organização.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Conceitos iniciais da Administração de Vendas;
2. O papel da área de vendas na Organização;
3. Análise ambiental em administração de vendas;
4. Organização da equipe (Recrutamento e seleção de vendedores – Representantes autônomos x Vendedores contratados);
5. Treinamento e motivação dos vendedores;
6. Remuneração dos vendedores; e
7. Controle de Vendas.

Procedimentos Metodológicos

- Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides; Estudos de Cases Cases; Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computadores
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final Individual.

Bibliografia Básica

1. THOMÉ, Luciano; NEVES, Castro Marcos Fava. **Administração de Vendas: Planejamento, Estratégia e Gestão**. 1.ed. São Paulo: Atlas, 2011.
2. GIANESI, Irineu G. N.. **Administração estratégica de serviço: operações para a satisfação do cliente**. São Paulo, SP: Atlas, 2006.
3. ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília: SEBRAE, 2007.

Bibliografia Complementar

1. BATEMAN, Thomas S.; SNELL, Scott A.. **Administração: liderança e colaboração no mundo competitivo**. 7. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2007.
2. WRIGHT, Peter; KROLL, Mark J; PARNELL, John. **Administração estratégica: conceitos**. São Paulo: Atlas, 2007.
3. HISRICH, Robert D. et al. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
4. GHEMAWAT, Pankaj; CUNHA, Patrícia Lessa Flores da. **A estratégia e o cenário dos negócios**. 2. ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2007.

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto.
- Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Vendedor**
Disciplina: **Técnicas de Vendas**

Carga-Horária: **11h (15h/a)**

EMENTA

Treinamento de equipes de vendas; Técnicas de vendas; Marketing Pessoal; Qualificações do profissional de vendas; pós-venda.

PROGRAMA

Objetivos

Analisar as oportunidades e demais aspectos da profissão de vendedor, tendo em vista a garantia da sobrevivência das Organizações.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. A profissão de vendas no Brasil.
2. Mitos x verdades em vendas.
3. Tipos de vendedores.
4. Qualificações necessárias para o profissional de vendas.
5. Marketing pessoal (comunicação, aparência, visibilidade, administração do tempo, entre outras ferramentas).
6. Técnicas de apresentação de vendas.
7. Pós-venda

Procedimentos Metodológicos

- Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides; Estudos de Cases Cases; Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computadores
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final individual.

Bibliografia Básica

1. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados**. – 3.ed. – São Paulo: Atlas, 2004.
2. CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de vendas**. São Paulo: Elsevier, 2010
3. MEGIDO, José L. M; SZULCSEWSKI, Charles John. **Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição**. 1ª ed. São Paulo: Atlas: 2002.

Bibliografia Complementar

1. ROMERO, Robens Ramon. **O Novo Vendedor? ... um homem de marketing**. Disponível em: <http://www.elivrosgratis.net/elivros-gratis-marketing-e-vendas.asp> Acesso em: 26 de abril de 2013.
2. ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. **Trade Marketing – A conquista do consumidor no ponto-de-venda**. São Paulo: Saraiva, 2008.

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto.
- Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC de Vendedor**
Disciplina: **Gestão da Qualidade**

Carga-Horária: **11h (15h/a)**

EMENTA

Conceituação e evolução histórica da qualidade; concepção moderna da qualidade; agentes e ambientes de atuação da gestão da qualidade.

PROGRAMA

Objetivos

Compreender como as estratégias e métodos utilizados na gestão da qualidade influenciam no processo de venda de produtos e serviços.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Evolução histórica da qualidade.
2. Conceitos e concepção moderna da qualidade.
3. Agentes da gestão da qualidade.
4. Ambientes básicos de atuação da gestão da qualidade.
5. Implantação de programas da qualidade.
6. Programa 5S.
7. A busca pela excelência.

Procedimentos Metodológicos

- Exposições dialogadas, com utilização de data show para apresentação dos slides; Estudos de Cases Cases; Atividades Lúdicas.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computadores
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

Avaliação contínua, individual ou em grupo, observando a assiduidade, participação e pontualidade e avaliação final individual.

Bibliografia Básica

1. BALLESTERO-ALVAREZ, M. **Gestão de Qualidade, Produção e Operações**. São Paulo: Atlas, 2010
2. PALADINI, Edson Pacheco. **Gestão da Qualidade: teoria e prática**. – 12.ed. – São Paulo: Atlas, 2010.
3. PALADINI, E. **Gestão Estratégica da Qualidade: Princípios, Métodos e Processo**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2009

Bibliografia Complementar

1. HARGREAVES, Lourdes; ET AL. **Qualidade em prestação de serviços**. – 2.ed. – Rio de Janeiro: Editora Senac Nacional, 2011.
2. MONTGOMERY, S. **Introdução ao Controle Estatístico de Qualidade**. 4.ed. São Paulo: LTC, 2004
3. WHITELEY, Richard C.. **A empresa voltada totalmente para o cliente**. – 24.ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 1992

Software(s) de Apoio:

- Editor de Texto.
- Editor de Apresentação de Slides.