

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

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

# *Vendedor*

*a distância*

*Programa Novos Caminhos*

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

# *Vendedor*

*a distância*

*Programa Novos Caminhos*

*Eixo Tecnológico: Gestão e Negócio*

**Josué de Oliveira Moreira**

REITOR PRO TEMPORE

**José Ribeiro de Souza Filho**

PRÓ-REITOR DE ENSINO

**Bruno Lustosa de Moura**

PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO

**Samuel Rodrigues Gomes Júnior**

PRÓ-REITOR DE PESQUISA E INOVAÇÃO

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO/SISTEMATIZAÇÃO

**Ernesto Alexandre Tacconi Neto**

**Agamenon Henrique de Carvalho Tavares**

**Fábio Alexandre Gonçalves Silva**

**Karla Angélica Dantas de Lima**

**Lidiane de Medeiros Lucena Saraiva**

**Marli de Fátima Ferraz da Silva Tacconi**

**Pablo Moreno Paiva Capistrano**

**Thiago José de Azevedo Loureiro**

COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA

**Maria Adilina Freire Jeronimo de Andrade**

REVISÃO TÉCNICO-PEDAGÓGICA

**Amilde Martins da Fonseca**

**Rejane Bezerra Barros**

## SUMÁRIO

<b>APRESENTAÇÃO</b>	<b>5</b>
<b>1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO</b>	<b>6</b>
<b>2. JUSTIFICATIVA</b>	<b>6</b>
<b>3. OBJETIVOS</b>	<b>7</b>
<b>4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO</b>	<b>8</b>
<b>5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DO CURSO</b>	<b>9</b>
<b>6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR</b>	<b>10</b>
6.1. ESTRUTURA CURRICULAR	11
6.2. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS	12
6.3. INDICADORES METODOLÓGICOS	13
<b>7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM</b>	<b>15</b>
<b>8. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS</b>	<b>16</b>
<b>9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO</b>	<b>19</b>
<b>10. CERTIFICADOS</b>	<b>20</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>21</b>
<b>ANEXO A – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE INTEGRAÇÃO E CONHECIMENTOS BÁSICOS</b>	<b>22</b>
<b>ANEXO II – PROGRAMA DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL</b>	<b>24</b>
<b>ANEXO III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO TECNOLÓGICO</b>	<b>31</b>

## APRESENTAÇÃO

O presente documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada (FIC) em Vendedor, a distância – Programa Novos Caminhos.

Este Projeto Pedagógico de Curso se propõe a contextualizar e a definir as diretrizes pedagógicas para o respectivo curso no âmbito do Instituto Federal do Rio Grande do Norte. 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, a distância, 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, a distância– Programa Novos Caminhos, com carga-horária total de 164 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.

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, a distância, 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, relatórios apontam que o setor de serviços no Rio Grande do Norte teve o maior crescimento do Nordeste no mês de fevereiro e o quarto do Brasil. O volume de serviços no estado cresceu 3% em comparação ao mês de janeiro. O RN também teve o maior aumento no comparativo a fevereiro do ano anterior. O crescimento foi 4,6%, o que também representa o segundo maior do país no período, os dados estão presentes na Pesquisa Mensal de Serviços, que foi divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

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, a distância, tem como objetivo geral proporcionar aos alunos uma melhor atuação no mercado de vendas no setor de serviços/ produtos, oportunizando resultados efetivos e sustentáveis para as organizações propiciando uma qualificação profissional atrelada ao eixo tecnológico de Gestão e Negócios. Visa o atendimento a estudantes e trabalhadores com trajetórias de vida e experiências diversas, que necessitam de formação e qualificação profissional, primando-se 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:

- Conhecer as principais ferramentas da promoção de vendas;
- Compreender e aplicar técnicas de vendas em seu trabalho;
- Desenvolver o espírito de liderança capaz de influenciar pessoas, negociando e argumentando para o alcance dos objetivos organizacionais;
- proporcionar a atuação dos egressos como vendedor, desenvolvendo habilidades e competências necessárias para a Comercialização de mercadorias no atacado ou varejo;
- desenvolver um currículo integrado e interdisciplinar, possibilitando que os estudantes atuem como sujeitos desse processo pedagógico;
- possibilitar aos estudantes oportunidades de relacionar os novos conhecimentos com suas experiências cotidianas, de modo a situá-las em diferentes momentos de suas vida.

#### **4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO**

O curso FIC em vendedor, a distância, é destinado a estudantes e/ou trabalhadores que tenham concluído o ensino fundamental, de acordo com o Guia/Catálogo Nacional de Cursos FIC.

O acesso ao curso deve ser realizado por meio de processo de seleção, conveniado ou aberto ao público, para o primeiro módulo do curso.

## 5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DO CURSO

O estudante egresso do curso FIC em Vendedor, a distância, deve ter demonstrado avanços na aquisição de seus conhecimentos básicos, estando preparado para dar continuidade aos seus estudos. Do ponto de vista da qualificação profissional, deve estar qualificado 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, o egresso do curso de vendedor deverá demonstrar um perfil que lhe possibilite:

- Preparar mercadorias/produtos para venda;
- Expor mercadorias/produtos no ponto de venda;
- Identificar os tipos de cliente;
- Negociar e argumentar com o cliente;
- Apoiar e prestar serviços ao cliente;
- Executar a venda e o pós-venda;

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

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

## 6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

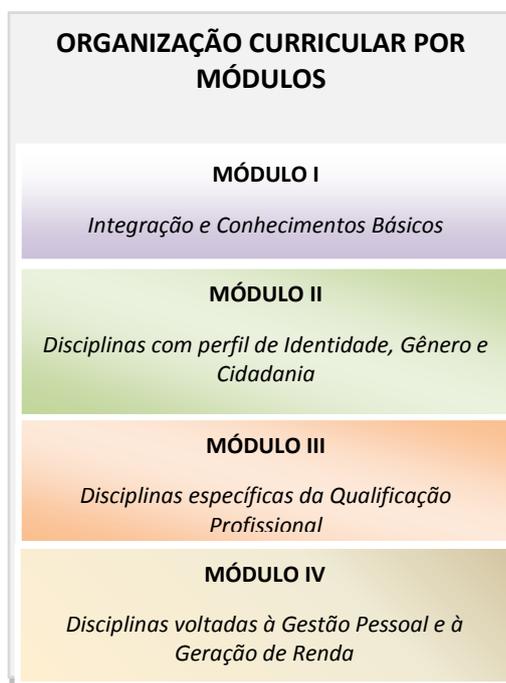
A organização curricular deste curso considera a necessidade de proporcionar qualificação profissional em Vendedor. Essa formação está comprometida com a formação humana integral uma vez que propicia, ao educando, uma qualificação laboral relacionando currículo, trabalho e sociedade.

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

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

Respalda-se nessa compreensão, com base nos referenciais para a organização da educação profissional em eixos tecnológicos 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



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 a distância, possui carga-horária total de 164 horas, distribuídas em nove 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 quatro meses. Dessa maneira, o curso terá duração de, aproximadamente, quatro 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 ao educando a formação de uma base de conhecimentos científicos e tecnológicos, bem como a aplicação de conhecimentos teórico-práticos específicos de uma área profissional. O Quadro 1 descreve a matriz curricular do Curso e aos Anexos de I a III apresentam as ementas e os programas das disciplinas, a partir dos módulos temáticos.

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

DISCIPLINAS	Número de aulas semanal por módulo				Carga horária total	
	1º	2º	3º	4º	Hora/aula	Hora
<b>Núcleo Fundamental</b>						
Comunicação e Redação Empresarial	15				20	15
Matemática		15			20	15
<b>Subtotal de carga horária do núcleo fundamental</b>	<b>15</b>	<b>15</b>			<b>40</b>	<b>30</b>
<b>Núcleo Articulador</b>						
Seminário de Integração entre gestores/professores/estudantes	4				5	4
Fundamentos e Práticas na EaD	15				20	15
Ética e Cidadania			15		20	15
Programas Aplicativos				15	20	15
<b>Subtotal de carga horária do núcleo articulador</b>	<b>19</b>	<b>00</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>65</b>	<b>49</b>
<b>Núcleo Tecnológico</b>						
Marketing e Varejo		30			40	30
Gestão de Vendas			30		40	30
Técnicas de Vendas e Negociação				30	40	30
<b>Subtotal de carga horária do núcleo tecnológico</b>	<b>00</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>120</b>	<b>90</b>
<b>Total de carga horária de disciplinas</b>	<b>34</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>225</b>	<b>169</b>

**TOTAL DE CARGA HORÁRIA DO CURSO****225****169**

## 6.2. DIRETRIZES PEDAGÓGICAS

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

As alterações propostas e aprovadas pelos Conselhos competentes devem ser:

1) implementadas sempre que se verificar, mediante avaliações sistemáticas (anuais), defasagem entre o perfil de conclusão do curso, seus objetivos e sua organização curricular;

2) resultantes das exigências decorrentes das transformações científicas, tecnológicas, sociais e culturais, que demonstrem a impossibilidade de o Curso atender aos interesses da sociedade. 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 dos 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 os alunos 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 do aluno, incentivando-o a pesquisar em diferentes fontes;
- contextualizar os conhecimentos, valorizando as experiências dos alunos, sem perder de vista a (re)construção dos saberes;
- elaborar materiais didáticos adequados a serem trabalhados em aulas expositivas dialogadas e atividades em grupo;
- utilizar recursos tecnológicos adequados ao público envolvido para subsidiar as atividades pedagógicas;
- disponibilizar apoio pedagógico para alunos que apresentarem dificuldades, visando à melhoria contínua da aprendizagem;
- diversificar as atividades acadêmicas, utilizando aulas expositivas dialogadas e interativas, desenvolvimento de projetos, aulas experimentais (em laboratórios), visitas técnicas, seminários, debates, atividades individuais e em grupo, exposição de filmes, grupos de estudos e outros.
- organizar o ambiente educativo de modo a articular múltiplas atividades voltadas às diversas dimensões de formação dos jovens e adultos, favorecendo a transformação das informações em conhecimentos diante das situações reais de vida;

## 7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Na avaliação da aprendizagem, como um processo contínuo e cumulativo, são assumidas as funções diagnóstica, formativa e somativa, de forma integrada ao processo ensino e aprendizagem. Essas funções devem ser observadas como princípios orientadores para a tomada de consciência das dificuldades, conquistas e possibilidades 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 do estudante, com vista aos resultados alcançados por ele nas atividades desenvolvidas. Para efeitos de aprovação, a média mínima exigida para a obtenção da conclusão do curso corresponde à média 60 no aproveitamento do desempenho acadêmico dos estudantes em cada componente curricular/disciplina.

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

- observação processual e registro das atividades;
- 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**

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, em seu Campus Natal Zona Leste, apresenta infraestrutura arquitetônica que proporciona acesso facilitador aos portadores de necessidades especiais, em conformidade com a Portaria Ministerial 1.679/99.

O Curso utiliza a plataforma virtual de aprendizagem “Moodle” como principal meio de contato entre o aluno e a instituição. Serão elaboradas, através dessa plataforma, as ferramentas específicas de interação com os professores, tutores e alunos, tais como fóruns, chats e correio eletrônico.

Os laboratórios de Informática são devidamente equipados com microcomputadores, ligados em rede e à rede mundial de computadores com a manutenção sistemática e periódica. Os microcomputadores dos laboratórios de uso geral possuem os softwares necessários ao desenvolvimento do curso e o acesso é facultado para realização de trabalhos. Esses laboratórios disponibilizados para a realização do curso também são dotados de quadros de lousa brancos, tela para projeções por meio de retroprojeter e projetor multimídia.

O conteúdo das disciplinas deverá ser sistematizado em diferentes formas, a seguir especificadas. Como recursos didáticos para interlocução poderão ser utilizados:

- Ambiente Virtual, com recursos de fórum, chat, biblioteca virtual, agenda, repositório de tarefas, questionários, recursos de acompanhamento e controle de cada estudante, entre outros;

- Videoaulas;
- Vídeo e Web conferências;
- E-mail;
- Sistemas de comunicação baseado na internet, síncronos e assíncronos.
- Material complementar, relacionado com o conteúdo disposto na plataforma;
- Textos em formato eletrônico (doc ou pdf);
- Teleaulas, que serão encaminhadas aos polos;
- Videoconferências, previamente agendadas com os alunos.
- Material bibliográfico básico complementar nos polos de ensino.

O IFRN Campus Natal Zona Leste dispõe de infraestrutura física para realização de cursos na modalidade a distância, compreendendo:

- *Campus Especializado em Educação a Distância, com ações institucionais de EaD;*
- *Sete laboratórios de Informática;*
- *Provedor de Internet;*
- *Rednet;*
- *Salas equipadas com videoconferência na unidade sede em Natal;*
- *Estúdio de produção multimídia;*

As experiências de educação a distância mostram que o processo de ensino e aprendizagem são mais ricos quando podem contar com polos de atendimento. Um indicador importante é a queda nos índices de evasão quando se dispõe desses ambientes de estudo, onde podem contar com uma infraestrutura de atendimento e local, além de orientação e apoio efetivo dos tutores. Assim, esses polos estabelecem e mantêm o vínculo dos estudantes com a entidade executora e funcionam, portanto, como laboratórios pedagógicos com equipamentos que serão utilizados ao longo do processo ensino-aprendizagem.

Em relação ao processo ensino-aprendizagem no polo, serão realizadas aulas através do Ambiente Virtual de Aprendizagem - AVA, tutoria a distância, estudos individuais ou em grupo, avaliações presenciais de conteúdo e institucionais. Para dar suporte a esse processo ensino-aprendizagem a infraestrutura do polo Natal (Campus Natal Zona Leste) conta com computadores com acesso à Internet banda larga e webcam (assessorio que permitirá ao educando não apenas a assistir às videoconferências, mas também a interagir com os orientadores a distância), além de telefone ou outros meios que venham a ser necessários para que possa ocorrer a tutoria a distância.

A descrição do Laboratório de informática e o de Práticas de Estudos para alunos pode ser visualizado nos Quadros 2 e 3.

Quadro 2 – Descrição do Laboratório de informática

Laboratório: de Informática		Área (m <sup>2</sup> )	m <sup>2</sup> por bancada	m <sup>2</sup> por aluno
		64	2,7	1,6
<b>Descrição (materiais, ferramentas, softwares instalados, e/ou outros dados)</b>				
20 bancadas/mesas e 40 cadeiras (2 por mesas)				
<b>Equipamentos (Hardwares Instalados e/ou outros)</b>				
Qtde.	Especificações			
20	Computadores completos (gabinete, monitor, estabilizador, mouse e teclado)			
5	Estabilizadores de 5KVA			
1	Switch gerenciável			
1	Rack de parede fechado			

Quadro 3 – Descrição do Laboratório de Prática de Estudos

Laboratório: Prática de estudos		Área (m <sup>2</sup> )	m <sup>2</sup> por bancada	m <sup>2</sup> por aluno
		64	2,7	1,6
<b>Descrição (materiais, ferramentas, softwares instalados, e/ou outros dados)</b>				
20 bancadas/mesas e 40 cadeiras (2 por mesas)				
<b>Equipamentos (Hardwares Instalados e/ou outros)</b>				
Qtde.	Especificações			
20	Computadores completos (gabinete, monitor, estabilizador, mouse e teclado)			
5	Estabilizadores de 5KVA			
1	Switch gerenciável			
1	Rack de parede fechado			

Além disso, o polo Natal (Campus Natal Zona Leste) conta com outros equipamentos e materiais para uso didático, tais como: revistas, obras literárias, softwares específicos, materiais didáticos para oficina, televisores, projetores de slides e projetores multimídia.

A Biblioteca opera com um sistema completamente informatizado, possibilitando fácil acesso via terminal ao acervo da biblioteca. O acervo está dividido por áreas de conhecimento, facilitando, assim, a procura por títulos específicos, com exemplares de livros e periódicos, contemplando todas as áreas de abrangência do curso. E oferece serviço de empréstimo, renovação e reserva de material, consultas informatizadas a bases de dados e ao acervo, orientação na normalização de trabalhos acadêmicos, orientação bibliográfica e visitas orientadas.

Esse polo está adaptado à recepção e permanência de estudantes e profissionais com necessidades educacionais especiais. Para tanto, conta com infraestrutura física com rampas de acesso, elevador, portas que permitam a entrada de cadeira de rodas, banheiros adaptados etc.

A infraestrutura do polo contribui sobremaneira para a permanência do estudante no curso, estabelecendo interatividade entre o estudante e a entidade executora e propiciando um ambiente adequado ao pleno desenvolvimento das atividades pedagógicas.

## 9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO

Os Quadros 4 e 5 descrevem, respectivamente, o pessoal docente e o técnico-administrativo necessários ao funcionamento do Curso, tomando por base o desenvolvimento simultâneo de uma turma para cada período do curso, correspondente ao Quadro 1.

Quadro 4 – Pessoal docente necessário ao funcionamento do curso

Descrição	Qtde.
Professor com licenciatura em Matemática	01
Professor com licenciatura em Língua Portuguesa	01
Professor com graduação em Informática	02
Professor com graduação em filosofia ou áreas correlatas	01
Professor com graduação em Administração	03
<b>Total de professores necessários</b>	<b>08</b>

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

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

## 10. CERTIFICADOS

Após a integralização dos componentes curriculares do curso de formação inicial e continuada ou qualificação profissional em Vendedor, a distância, e observada a obtenção da escolaridade requerida nas diretrizes curriculares para cursos FIC, será conferido ao egresso 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 República. **Decreto Federal nº 5.840 de 13 de julho de 2006**. Institui o PROEJA no Território Nacional. Brasília: <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/legislacao-1/decretos1/decretos1/2006>> acesso em 15 de março de 2011.

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

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.

\_\_\_\_\_. **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 de Cursos FIC**. Disponível em: <<http://pronatecportal.mec.gov.br/arquivos/guia.pdf>>. Acesso em: 22 fev. 2012.

**ANEXO I – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE INTEGRAÇÃO E CONHECIMENTOS BÁSICOS**Curso: **FIC em Vendedor**Disciplina: **Comunicação e Redação Empresarial**Carga-Horária: **20h (27h/a)****EMENTA**

Correspondências oficiais; aspectos normativos da língua: pontuação, ocorrências de crase, acentuação gráfica, concordância verbo-nominal, regência verbo-nominal e emprego dos principais conectores; currículo pessoal; produção textual.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Aperfeiçoar o conhecimento (teórico e prático) das correspondências oficiais e o que as caracteriza, desde a esfera em que circulam, perpassando pela linguagem utilizada e as regras específicas de seus respectivos gêneros textuais.
- Sistematizar o conhecimento (teórico e prático) sobre as convenções relacionadas ao registro padrão escrito, o qual é o exigido nas correspondências oficiais, considerando os aspectos normativos da língua.
- Ampliar a capacidade prática de escrita.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Comunicação escrita;
2. Características das correspondências (memorando, carta, circular, requerimento, declaração, ofício, procuração, atestado, relatório, edital, certidão e Ata);
3. Aspectos normativos da língua: pontuação, ocorrências de crase, acentuação gráfica, concordância verbo-nominal, regência verbo-nominal e emprego dos principais conectores.
4. Produção textual.

**Procedimentos Metodológicos**

- Aula através do ambiente virtual de aprendizagem, leitura dirigida;
- Discussão e exercícios com o auxílio das diversas tecnologias da comunicação e da informação.

**Recursos Didáticos**

- Utilização da plataforma *Moodle*, para disponibilização de material didático, vídeos e textos.

**Avaliação**

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização de atividades orais e escritas, individuais e em grupo.  
- Elaboração de currículo pessoal.

**Bibliografia Básica**

1. BECHARA, E. **Gramática escolar da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2001.
2. FARACO, C. A. TEZZA, C. **Oficina de texto**. Petrópolis: Vozes, 2003.
3. FIGUEIREDO, L. C. **A redação pelo parágrafo**. Brasília: Editora Universidade Brasília, 1999.
4. GARCEZ, L. H. do C. **Técnica de redação: o que preciso saber para escrever**. São Paulo: Martins Fontes, 2002.
5. MAINGUENEAU, D. **Análise de textos de comunicação**. São Paulo: Cortez, 2001.

**Bibliografia Complementar**

1. BRASIL. Presidência da República. **Manual de redação da Presidência da República**. Gilmar Ferreira Mendes e Nestor José Forster Júnior. – 2. ed. rev. e atual. – Brasília : Presidência da República, 2002.
2. MARCUSCHI, L. A. Gêneros textuais: definição e funcionalidade. In: DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. BEZERRA, M. A. B. (Orgs.). **Gêneros textuais e ensino**. Rio de Janeiro: Lucena, 2002, p. 19-38.
3. SAUTCHUK, I. **A produção dialógica do texto escrito: um diálogo entre escritor e leitor moderno**. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

**Software(s) de Apoio:**

Word.

Curso: **FIC de Vendedor**Disciplina: **Matemática**Carga horária: **20h (27h/a)****EMENTA**

Solução de equações do 1º grau. Situações problemas envolvendo Razão, Proporção e proporcionalidade. Regra de três. Porcentagem. Definições iniciais de Juros Simples e Compostos.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Ampliar e aprofundar os conteúdos de matemática;
- Aplicar os conteúdos na resolução de situações-problemas na área de vendas.
- Proporcionar conhecimentos básicos de cálculo, dando condições aos estudantes de utilizá-los no dia a dia.
- Explicitar situações do cotidiano que possa ser modelado por proporções, regras de três, porcentagem e juros.
- Fornecer ao estudante subsídios para interpretar e resolver problemas na área de vendas.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Equações do 1º grau
2. Sistemas de equações do 1º grau
3. Razão e proporção
  - 3.1. Razões
  - 3.2. Proporção
  - 3.4. Propriedades das proporções
  - 3.4. Grandezas direta e inversamente proporcionais
  - 3.5. Regra de três simples e composta
4. Porcentagem
5. Juros simples e compostos: definições iniciais.

**Procedimentos Metodológicos**

- Aulas através do ambiente virtual de aprendizagem, leituras complementares e estudos de casos.

**Recursos Didáticos**

- Utilização da plataforma *Moodle*, para disponibilização de material didático, vídeos, textos complementares etc.

**Avaliação**

- Avaliações escritas;
- Trabalhos individuais e em grupo;
- Resolução de listas de exercícios.

**Bibliografia Básica**

1. IEZZI, Gelson; HAZZAN, Samuel; DEGENSZAJN, David. Fundamentos de matemática elementar. V.11, 2. ed. São Paulo: Atual, 2013.
2. BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. A matemática das finanças. São Paulo: Atlas, 2003.

**Bibliografia Complementar**

1. Lima, Elon Lages et al. Temas e problemas elementares - Coleção do professor de matemática. |Rio de Janeiro: SBM, 2005.

**Software(s) de Apoio:**

- Power point, Excel, Word.

**ANEXO II – PROGRAMA DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL**Curso: **FIC em Vendedor**

Disciplina: Seminário de Integração entre gestores/professores/estudantes

Carga-Horária: **4h (5h/a)****EMENTA**

Acolhimento aos estudantes. Socialização e informes gerais sobre o Curso. A estrutura e as normas de funcionamento da Instituição. Plataforma de produção de material didático. Orientações sobre a revisão linguística, revisão ABNT, vídeo produções, direitos autorais e uso de imagens.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Recepcionar os estudantes, por meio de um momento de acolhimento, visando integrá-los entre si e com a comunidade acadêmica;
- Repassar informações gerais no tocante ao Curso;
- Apresentar a estrutura acadêmica e física do Campus;
- Apresentar a estrutura da Diretoria de Produção e Material Didático;
- Receber orientações introdutórias sobre revisão linguística, revisão ABNT, vídeo produções, direitos autorais e uso de imagens.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)****1. Apresentação**

- 1.1. Estrutura acadêmica, organização e estrutura física do Campus;
- 1.2. Normas de funcionamento da Instituição.

**2. Introdução à produção de material didático**

- 2.1. Introdução ao Moodle –recursos para o aluno e para o professor.
- 2.2. O processo de produção de material didático e o Moodle materiais do IFRN.
- 2.3. Planejando um material didático;
- 2.4. Apresentação ABNT;
- 2.5. Orientações da equipe de revisão linguística;
- 2.6. Orientações sobre vídeo produções;
- 2.7. Orientações sobre a produção de Objetos de Aprendizagem.

**Procedimentos Metodológicos**

- Palestra de acolhimento;
- Apresentações;
- Debate entre alunos e professores

**Recursos Didáticos**

- Projetor multimídia;
- Computador;
- Amplificador / Caixa de Som;
- Quadro branco;
- Pincel para quadro branco;
- Filmadora / Máquina Fotográfica

**Avaliação**

A avaliação será feita por meio dos registros da presença e da participação dos estudantes nas atividades desenvolvidas, individual ou em equipe, de modo a viabilizar a acolhida e a integração de todos os envolvidos no Curso desde o primeiro dia de aula.

#### Bibliografia Básica

1. CARVALHO, L. F. et.al. Acolhida aos calouros: uma experiência de integração à vida universitária e contra o trote violento. Disponível em: <<http://www.abenge.org.br/CobengeAnteriores/2011/sessoestec/art1936.pdf>>. Acesso em 09 set. 2013.
2. ALVES, Maria Bernardete Martins; BEM, Roberta Moraes de.; GARCIA, Thais. Procedimentos para apresentação e normalização de trabalhos acadêmicos: citação (NBR 10520:2002). Florianópolis, 2010. 21 slides, color.
3. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. Disponível em: <<http://www.abnt.com.br>>. Acesso em: 18 maio 2014.
4. \_\_\_\_\_. Informação e documentação: referências: elaboração. NBR 6023. Rio de Janeiro: ABNT, 2002.
5. GUIA DO CONTEUDISTA. Disponível em: <<http://ead.ifrn.edu.br/moodle/mod/resource/view.php?id=90126>>. Acesso em: 26 maio 2014.

#### Bibliografia Complementar

1. RODRIGUES, Auro de Jesus. Metodologia científica: completo e essencial para a vida universitária. São Paulo: Avercamp, 2006.
2. SEVERINO, Antônio Joaquim. Metodologia do trabalho científico. 23. ed. São Paulo: Cortez, 2007.
3. POÇOS NET. Glossário net: tire suas dúvidas. Disponível em: <<http://www2.pocosnet.com.br/glossario/>>. Acesso em: 20 maio 2010.

#### Software(s) de Apoio:

- Power point, Excel, Word.

Curso: **FIC em Vendedor**

Disciplina: Ambientação à Educação a Distância

Carga-Horária: **20h (27h/a)****EMENTA**

Definições e características da modalidade de educação a distância (EaD). Especificidades da oferta de cursos na modalidade a distância no IFRN. Apresentação dos diferentes sistemas de informação e comunicação disponibilizados pelo Campus Avançado Natal Zona Leste - EaD/IFRN.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Definições e características da modalidade de educação a distância (EaD).
- Apresentar definições e características da educação a distância no IFRN.
- Apresentar os diferentes papéis dos sujeitos envolvidos no processo de ensino e aprendizagem na EaD.
- Capacitar o aluno para o uso dos diferentes sistemas de informação e comunicação disponibilizados pelo Campus Avançado Natal Zona Leste - EaD/IFRN.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Definições e características da Educação a Distância
    - 1.1. Bases conceituais e características da EaD;
    - 1.2. O papel do aluno e do professor no âmbito da EaD.
  2. A Educação a Distância no IFRN
    - 2.1. Definições e características da educação a distância no IFRN;
    - 2.2. Os programas e os cursos ofertados pelo Campus EaD/IFRN;
    - 2.3. Os diferentes papéis dos sujeitos envolvidos no processo de ensino e aprendizagem na EaD;
  3. Os sistemas de informação e comunicação disponibilizados pelo Campus Avançado Natal Zona Leste - EaD/IFRN
    - 3.1. Portal do Campus Avançado Natal Zona Leste - EaD/IFRN;
    - 3.2. Sistema Unificado de Administração Pública (SUAP): acesso aos dados acadêmicos;
    - 3.3. O Ambiente Virtual de Aprendizado Moodle, na visão de aluno;
- 1.1. Sistemas para realização de Webconferência e Webinar.

**Procedimentos Metodológicos**

Serão disponibilizadas, no Ambiente Virtual de Aprendizagem Moodle, orientações sobre as leituras e atividades avaliativas que o aluno deverá realizar durante a disciplina. O professor formador/mediador possibilitará a participação e a interação dos alunos por meio de ferramentas disponíveis no Moodle, tais como: fóruns, questionários, atividades, mensagens e grupos. O professor formador/mediador será responsável pelo acompanhamento e atendimento aos alunos por meio do Moodle

**Recursos Didáticos**

- Utilização do Ambiente Virtual de Aprendizado Moodle, para disponibilização de material didático, videoaulas e vídeos tutoriais, textos complementares.

Utilização de sistema para realização de Webconferência e/ou Webinar.

**Avaliação**

A avaliação será feita através da participação dos alunos nas atividades a distância presentes no Ambiente Virtual de Aprendizado Moodle.

**Bibliografia Básica**

1. BATES, T. Educar na era digital: design, ensino e aprendizagem. São Paulo: Artesanato Educacional, 2017. Disponível em: [http://abed.org.br/arquivos/Educar\\_na\\_Era\\_Digital.pdf](http://abed.org.br/arquivos/Educar_na_Era_Digital.pdf). Acesso em: 28/04/2020.
2. LITTO, F. FORMGA, M. Educação a distância: o estado da arte. São Paulo: ABED/PEARSON, 2009. Disponível em: [http://www.abed.org.br/arquivos/Estado\\_da\\_Arte\\_1.pdf](http://www.abed.org.br/arquivos/Estado_da_Arte_1.pdf). Acesso em: 28/04/2020.
1. IFSP. "Guia Orientativo: Uso das TICs, Mídias e Linguagens nos processos educativos". 2020. Disponível em: <https://r.ead.ifsp.edu.br/eadguia> . Acesso em: 28/04/2020.

**Bibliografia Complementar**

1. LEMOS, E. C.; SANTOS, S. C. A. ; BEZERRA, G. G. . Formação em EaD - Teoria e Prática. 1. ed. Natal: IFRN, 2012. 208p. Disponível em: <http://proedu.rnp.br/handle/123456789/1323> . Acesso em: 28/04/2020.
2. SILVA, Robson Santos da. Moodle para autores e tutores. 2. ed. rev. e ampl. São Paulo: Novatec, 2011
3. GOMES, S. G. S. Tópicos em Educação a Distância. 2016. Disponível em: <http://proedu.rnp.br/handle/123456789/587?show=full>. Acesso em: 28/04/2020.
4. ALVES, L; BARROS, D.; OKADA, A. Moodle: estratégias pedagógicas e estudos de caso. Salvador, BA: EDUNEB, 2009. Disponível em: <https://repositorioaberto.uab.pt/bitstream/10400.2/2563/3/Livro%20Moodle.pdf> . Acesso em: 20/04/2020.
1. Gestão em Educação a distância. Natal: IFRN, 2012. Disponível em: <http://proedu.rnp.br/handle/123456789/1309?show=full>. Acesso em: 20/04/2020.

#### Software(s) de Apoio:

- Plataforma Moodle, Editor de texto, Portal do Serviço de conferência da RNP e Sistema Unificado de Administração Pública (SUAP) do IFRN.

**EMENTA**

Conceitos fundamentais de Ética e Cidadania. Ser humano como um ser social. Cooperação e competição no mundo social. Ação ética. Ética no mundo do trabalho. Aspectos econômicos e políticos do exercício da cidadania.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Contribuir para o desenvolvimento e ampliação da consciência ética e da capacidade de reflexão através de atividades teóricas e práticas
- Fornecendo instrumentos para a melhoria das relações interpessoais no mundo do trabalho;
- Analisar situações problemáticas no campo da ação profissional;
- Encontrar soluções éticas que contribuam para uma melhoria das relações sociais e do exercício de uma sociabilidade construtiva no campo das relações humanas.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Ser humano e sociedade
  - 1.1. O ser humano como um ser social
  - 1.2. Cooperação e competição na sociedade de mercado.
  - 1.3. A ética das virtudes e a melhoria das condições de sociabilidade.
2. Fundamentos da ética
  - 2.1. Ética e moral: o legal e o honesto.
  - 2.2. O dever de agir corretamente.
  - 2.3. As consequências éticas de nossas escolhas.
  - 2.4. Ética geral e ética profissional.
3. Cidadania e mundo do trabalho
  - 3.1 Evolução histórica da ideia de cidadania
  - 3.2 O que significa “ser cidadão”?
  - 3.2 Cidadania e a constituição de 1988: A ordem econômica e seus valores.

**Procedimentos Metodológicos**

- Atividades baseadas em situações problema e experiências de pensamento, leituras complementares, estudos de casos, atividades de fixação, trabalhos em equipe e resolução cooperativa de problemas práticos do mundo do trabalho.

**Recursos Didáticos**

- Utilização da plataforma *Moodle*, para disponibilização de material didático digitalizado, vídeos, artigos acadêmicos, apresentação de situações problema.

**Avaliação**

- Avaliações escritas;
- Trabalhos individuais e em grupo;
- Resolução de situação problemas em sistema de wiki-texto;
- Provas de múltipla escolha.

**Bibliografia Básica**

1. NEGREIROS, Davys Sleman. **Ética profissional e cidadania**. Cuiabá: Ed. UFMT, 2013.
2. BRASIL. **Constituição (1988)**. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado federal. Centro Gráfico, 1988.

**Bibliografia Complementar**

1. BAUMAN, Zygmunt. **Vida para consumo: a transformação de pessoas em mercadoria**. Tradução de Carlos Alberto Medeiros. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
2. BAUMAN, Zygmunt. **A ética é possível num mundo de consumidores?** Tradução de Carlos Alberto Medeiros. Rio de Janeiro: Zahar, 2011.
3. BORGES, Maria de Lourdes; DALL’AGNOL, Darlei; DUTRA, Delamar Volpato. **Ética: tudo o que você precisa saber sobre**. Rio de Janeiro: DP&A, 2003.
4. SAVATER; Fernando. **Ética para meu filho**. Tradução Monica Stahel. Martins Fontes: São Paulo, 1998.

**Software(s) de Apoio:**

- Powerpoint e Word

Curso: **FIC em Vendedor**Disciplina: **Programas Aplicativos**Carga horária: **20h (27 h/a)**

**EMENTA**

Introdução a informática: hardware e software. Sistema Operacional. Software de Edição de Texto. Software de Planilha Eletrônica. Software de Apresentação Eletrônica.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Compreender a composição e funcionamento básico de um computador.
- Utilizar software de edição de texto.
- Utilizar software de planilha eletrônica.
- Utilizar software de apresentação eletrônica.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Computador
  - 1.1. Hardware
  - 1.2. Software
2. Sistema Operacional
  - 2.1. Visão geral do software
  - 2.2. Sistemas operacionais existentes
  - 2.3. Ligar e desligar o computador
  - 2.4. Área de trabalho
  - 2.5. Manipulação de janelas
  - 2.6. Gerenciamento de arquivos e pastas
3. Software de Edição de Texto
  - 3.1. Visão geral do software
  - 3.2. Documento: criar, salvar, abrir e fechar
  - 3.3. Modos de exibição
  - 3.4. Conceitos básicos: página, margem, parágrafo e linha
  - 3.5. Formatação de página
  - 3.6. Formatação de fonte e parágrafo
  - 3.7. Manipulação de texto: inserir, alterar, excluir, copiar, recortar e colar
  - 3.8. Cabeçalho e rodapé
  - 3.9. Coluna e tabela
  - 3.10. Imagem, objeto e gráfico
  - 3.11. Correção ortográfica
  - 3.12. Impressão de documento
4. Software de Planilha Eletrônica
  - 4.1. Visão geral do software
  - 4.2. Conceitos básicos: pasta, planilha, linha, coluna e célula
  - 4.3. Pasta: criar, salvar, abrir e fechar
  - 4.4. Planilha: criar, renomear e excluir
  - 4.5. Modos de exibição
  - 4.6. Formatação de planilha
  - 4.7. Fórmula e Função
  - 4.8. Gráfico
5. Software de Apresentação Eletrônica
  - 5.1. Visão geral do software
  - 5.2. Apresentação: criar, salvar, abrir e fechar
  - 5.3. Slide: criar, alterar e excluir
  - 5.4. Design de apresentação
  - 5.4. Digitação e formatação de texto
  - 5.5. Imagem, objeto, gráfico e tabela
  - 5.6. Transição e animação de slides
  - 5.7. Formatação de apresentação de slides
  - 5.8. Modos de exibição de apresentação

**Procedimentos Metodológicos**

- As aulas e atividades (material virtual) serão desenvolvidas através do ambiente da Plataforma Moodle (via Internet) tendo como suporte, para interação: fóruns, e-mail e chats.

**Recursos Didáticos**

- Utilização da plataforma virtual de aprendizado – Moodle e suas ferramentas de desenvolvimento e apoio pedagógico

**Avaliação**

- O aluno será avaliado segundo os critérios estabelecidos para um curso on-line, ou seja, identificaremos as habilidades, dificuldades e o grau de interação apresentados no processo; mas também sua participação nas discussões, atividades de sala de aula on-line, fóruns, seminários e trabalhos escritos que devem ser apresentados como instrumento de observação da compreensão e aplicação dos conteúdos propostos. Ao término da disciplina poderá ser realizada uma avaliação final.

**Bibliografia Básica**

1. OLIVEIRA, Lucélia Alves. **Programas aplicativos**. Brasília: Escola Técnica de Brasília/ e-Tec Brasil, 2014.
2. CAPRON, H. L.; JOHNSON, J. A. **Introdução à informática**. 8. ed. São Paulo: Pearson, 2004.
3. MANZANO, André Luiz N. G.; MANZANO, Maria Izabel N. G. **Estudo dirigido de informática básica**. 7. ed. São Paulo: Érica, 2008.

**Bibliografia Complementar**

1. VELLOSO, Fernando de Castro. **Informática: conceitos básicos**. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
2. Manzano, A. L. N. G., Manzano, M. I. N. G., Manzano, J. A. N. G. **Estudo Dirigido de Microsoft Word 2013**. Editora: Érica; Edição: 1. 2013.
3. Manzano, A. L. N. G., Manzano, J. A. N. G., Manzano, J. A. N. G. **Estudo Dirigido de Microsoft Power Point 2013**. Editora: Érica; Edição: 1. 2013.
4. MANZANO, José Augusto N. G. **Guia prático de informática: terminologia, Microsoft Windows, internet e segurança, Microsoft office: word 2010, power point 2010, excel 2010, access 2010**. 1. ed. São Paulo: Érica, 2011.
5. **Documentação do LibreOffice**. disponível em: <https://documentation.libreoffice.org/pt-br/portugues/>

**Software(s) de Apoio:**

- Moodle
- Navegador de Internet (Mozilla Firefox, Google Chrome e Internet Explorer)
- Pacote Office

**ANEXO III – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO NÚCLEO TECNOLÓGICO**Curso: **FIC em Vendedor**Disciplina: **Marketing e Varejo**Carga-Horária: **20h (27h/a)****EMENTA**

Marketing, conceitos, Processo e Composto; Marketing e vendas; Varejo: conceito, tipos e tendências; Ferramentas de Marketing no varejo. *Trademarketing e Benchmarking*

**PROGRAMA****Objetivos**

- Conceituar o Marketing enquanto função administrativa
- Entender o composto de Marketing e seus componentes
- Compreender a interrelação entre o Marketing e a função de vendas
- Definir a atividade de varejo e sua importância no processo de Marketing.
- Apresentar a principais ferramentas de Marketing no setor de varejo.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Marketing
  - 1.1. Conceito e importância
  - 1.2. Evolução histórica
  - 1.3. Marketing e vendas
  - 1.4. Composto (Mix) de Marketing
2. Varejo
  - 2.1. Varejo: definições e características
  - 2.2. Tipos de Varejo
  - 2.3. Ferramentas de Marketing no varejo
    - 2.3.1. Trademarketing
    - 2.3.2. Benchmarking
  - 2.4. Tendências do Marketing no Varejo

**Procedimentos Metodológicos**

- Utilização da plataforma *Moodle* para a disponibilização de aulas teóricas; Fóruns de discussões; Atividades individuais e em grupo.

**Recursos Didáticos**

- Textos selecionados para o curso;
- Computador com internet;
- Ambiente Virtual de Aprendizagem.

**Avaliação**

A avaliação será contínua, levando em consideração a participação e interação dos alunos na plataforma Moodle. Também serão propostas de atividades práticas a serem enviadas através da plataforma.

**Bibliografia Básica**

1. MONTEIRO, Fernando. **Marketing e Vendas no Varejo**. Cuiabá: IFMT, 2015.
2. BARCELLOS, Ricardo, SCHELELA, Simone Schuster. **Marketing e Vendas**. Curitiba-PR: IFPR, 2012.

**Bibliografia Complementar**

1. KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de Marketing**. 12.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2008.
2. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing de varejo**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
3. VERGARA, Sylvia Constant (Coord.). **Marketing de varejo**. 3. ed. São Paulo: FGV, 2011.

**Software(s) de Apoio:**

- Power point, Excel, Word.

Curso: **FIC em Vendedor**Disciplina: **Gestão de vendas**Carga horária: **20h (27h/a)****EMENTA**

Conceito de vendas. Funções e atividades do gerente de vendas. Planejamento e desenvolvimento da força de vendas. Perfil e habilidades do profissional de vendas.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Entender a importância da atividade de vendas
- Aplicar as técnicas de vendas e suas estratégias;
- Desenvolver o perfil do vendedor eficiente;
- Compreender a gestão de vendas por meio do planejamento e desenvolvimento da força de vendas.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Administração de vendas
  - 1.1. Conceito de vendas
  - 1.2. Importância e objetivo das vendas.
  - 1.3. O processo de vendas
  - 1.4. Equipe de vendas
2. Força de vendas
  - 2.1. A importância da equipe de vendas
  - 2.2. O papel do vendedor nas organizações
  - 2.3. Tipos e habilidades dos vendedores

**Procedimentos Metodológicos**

- Utilização da plataforma *Moodle* para a disponibilização de aulas teóricas, leituras complementares, dinâmicas de grupo, estudos de casos.

**Recursos Didáticos**

- Projetor multimídia; quadro branco; computador; textos

**Avaliação**

- Avaliações escritas;
- Trabalhos individuais ou em grupo;

**Bibliografia Básica**

1. PERNAMBUCO, Secretaria de Educação e Secretaria Executiva de Educação Profissional. **Vendas**. Cuiabá: IFMT, 2015.
2. FELIPPE JÚNIOR, Bernardo de. **Marketing para a pequena empresa: comunicação e vendas**. Caxias do Sul: Maneco, 2007. 207 p. il.
3. FUTRELL, Charles M. **Vendas: fundamentos e novas práticas de gestão**. São Paulo: Saraiva, 2003. 521 p. il.

**Bibliografia Complementar**

1. COSTA, Evaldo. Como garantir três vendas extras por dia: como ganhar mais dominando a arte e as técnicas mais modernas de vendas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 240 p. il.

**Software(s) de Apoio:**

- Powerpoint, Excel, Word

Curso: **FIC em Vendedor**

Disciplina: Técnica de Vendas e Negociação

Carga-Horária: **20h (27h/a)****EMENTA**

Os fundamentos do perfil de vendedor; Perguntas de atitude; Superando os obstáculos; Fundamentos estratégicos para alavancar vendas; O processo de vendas; Princípios e comportamentos para realizar uma boa negociação; Estratégias e táticas em busca de uma boa negociação; Diferentes estilos para negociação; Características e habilidades de um bom negociador; Etapas de um processo de negociação.

**PROGRAMA****Objetivos**

- Aprender a construir valor para o cliente.
- Elaborar perguntas de atitude para potenciais clientes.
- Minimizar os obstáculos/objeções em vendas.
- Aprender a prospectar, para aumentar as vendas.
- Conhecer as etapas por meio da qual os vendedores realizam a venda.
- Sistematizar os princípios para empreender uma negociação adequada.
- Identificar as características de personalidade dos negociadores.
- Aplicar ações para uma boa negociação.
- Identificar e compreender as características de um negociador.
- Avaliar sobre quais e como se devem estabelecer as etapas de uma negociação.

**Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)**

1. Administração de vendas: fatores críticos de uma venda bem-sucedida; “Perguntas de Atitude”; e Estratégia rápida para superar obstáculos
2. Fundamentos estratégicos para alavancar vendas
3. Processo de Vendas
4. Conceito de negociação
5. Princípios gerais de negociação
6. Posturas de negociação
7. Características de negociadores
8. Estratégias e táticas para uma boa negociação
9. Compatibilizando técnicas e diferentes estilos
10. Características e habilidades do negociador de destaque
11. Etapas do processo de negociação

**Procedimentos Metodológicos**

- Aulas teóricas disponibilizadas no ambiente virtual; Fóruns de discussões; Atividades individuais e em grupo.

**Recursos Didáticos**

- Textos selecionados para o curso;
- Computador com internet;
- Ambiente Virtual de Aprendizagem.

**Avaliação**

A avaliação será contínua, levando em consideração a participação e interação dos alunos na plataforma Moodle. Também são propostas de atividades práticas a serem enviadas através da plataforma.

**Bibliografia Básica**

1. ALMEIDA, Braulio Neira de. **Técnicas de Vendas e Relações de Consumo**. Cuiabá: IFMT, 2015.
2. PAMPOLINI, Claudia Patricia Garcia. **Técnicas de Negociação**. Curitiba-PR: IFPR, 2012.

**Bibliografia Complementar**

1. BARCELLOS, Ricardo; SCHELELA, Simone Schuster. **Marketing e Vendas**. Curitiba-PR: IFPR, 2012.
2. CARLAW, Peggy; DEMING, Vasudha Kathleen. **O grande livro de jogos de vendas**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.
3. CÔNSOLI, Matheus Alberto; CASTRO, Luciano Thomé e; NEVES, Marcos Fava. **Vendas: Técnicas para encantar seus clientes**. Porto Alegre: Bookman, 2007.
4. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de Vendas**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2009.
5. PERFORMANCE RESEARCH ASSOCIATES. **Atendimento Nota 10**. 3. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

**Software(s) de Apoio:**

- Editor de Texto, Editor de Apresentação de Slides e Ambiente Virtual de Aprendizagem.

# Documento Digitalizado Público

## Projeto Pedagógico de Curso -PPC

**Assunto:** Projeto Pedagógico de Curso -PPC  
**Assinado por:** Amilde Fonseca  
**Tipo do Documento:** Projeto Político Pedagógico de Curso  
**Situação:** Finalizado  
**Nível de Acesso:** Público  
**Tipo do Conferência:** Cópia Simples

Documento assinado eletronicamente por:

- **Amilde Martins da Fonseca**, PEDAGOGO-AREA, em 15/01/2021 09:53:16.

Este documento foi armazenado no SUAP em 15/01/2021. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifrn.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

**Código Verificador:** 709375

**Código de Autenticação:** 7af0dd84ec

