



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E
TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL FARROUPILHA

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO TÉCNICO EM VENDAS
INTEGRADO AO ENSINO MÉDIO NA MODALIDADE DE EDUCAÇÃO
DE JOVENS E ADULTOS - PROEJA

Aprovado, ad REFERENDUM – Resolução nº 001/2010, de 22/02/2010.

Reformulado pela Resolução Ad Referendum nº 16 de 20 de abril de 2011.

São Vicente do Sul, RS, Brasil

2011

**Presidente da República
Dilma Rousseff**

**Ministro da Educação
Fernando Haddad**

**Secretário da Educação Profissional e Tecnológica
Eliezer Pacheco**

**Reitor do Instituto Federal Farroupilha
Carlos Alberto Pinto da Rosa**

**Pró-reitora de Ensino
Tanira Marinho Fabres**

**Diretor Geral do Campus
Luiz Fernando Rosa da Costa**

Equipe Técnica

Diretor de Ensino

Luís Aquiles Martins Medeiros

Diretora do Departamento de Ensino Médio e Técnico

Cléia Margarete Macedo da Costa Tonin

Núcleo Pedagógico

Taíse Tadielo Cezar Atarão

SUMÁRIO

1. JUSTIFICATIVA.....	5
2. OBJETIVOS.....	8
2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	9
3.DETALHAMENTO	9
4. REQUISITOS DE ACESSO.....	10
5. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO	10
6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	11
6.1 ESTRUTURA CURRICULAR	13
7. PRÁTICA PROFISSIONAL.....	16
8. PRÁTICA INTERDISCIPLINAR	18
9. EMENTÁRIO	18
10. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM.....	41
11. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS ANTERIORMENTE DESENVOLVIDAS.....	41
12. INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS, RECURSOS TECNOLÓGICOS E BIBLIOTECA.....	41
12.1 Infra-estrutura Física	41
12.1.1 Infra-estrutura Administrativa.....	41
12.1.2 Infra-estrutura Acadêmica	42
12.2 Adequação da Infra-estrutura para Atendimento aos Portadores de Necessidades Especiais	44
13. PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO.....	45
14. EXPEDIÇÃO DE DIPLOMA E CERTIFICADOS	47
15. OUTROS.....	47
16. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	48

1 JUSTIFICATIVA

A articulação entre o Ensino Médio e a Educação profissional sinaliza para a consolidação de uma possível política pública voltada para uma formação legítima dos sujeitos. Esta vem priorizando os aspectos sociais, políticos e culturais, uma vez que são oferecidas oportunidades de direito a educação, àquelas pessoas que não tiveram possibilidade, por uma razão ou outra de estudar em idade adequada, de agora ter condições de acesso e permanência a uma instituição de Educação Profissional, a fim de concluir os estudos da Educação Básica, juntamente com uma formação profissional.

Dessa forma, o Instituto Federal Farroupilha Campus São Vicente do Sul, ao oferecer o Ensino Médio Integrado, reconhece a necessidade de, cada vez mais, preparar jovens e adultos para conquistar seu espaço na sociedade, alcançar dignidade, auto-respeito e reconhecimento social como ser produtivo e cidadão.

Este projeto na área da Educação de Jovens e Adultos de Nível Médio Integrado à Educação Profissional – Curso Técnico em Vendas – constitui-se em documento norteador para implantação e implementação dessa modalidade de ensino.

Para tanto, o Instituto Federal Farroupilha Campus São Vicente do Sul visa transformar positivamente a realidade de um grupo que se encontra a margem dos espaços escolares, ao oferecer Ensino Médio Integrado à Educação Profissional na modalidade de educação de jovens e adultos e ao possibilitar a inclusão social por meio da profissionalização.

Neste contexto, o Campus de São Vicente do Sul do Instituto Federal Farroupilha, com a implementação do curso Técnico em Vendas na modalidade do PROEJA, está possibilitando o acesso a melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural dos jovens e adultos da região, acreditando que uma educação contextualizada e emancipatória contribui para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável. A criação do curso Técnico em Vendas modalidade de PROEJA apresenta-se, também, como uma proposta que visa atender a necessidade de qualificação existente na região do Vale do Jaguari, em consonância com a realidade econômica e social e o resultado das audiências públicas que foram

realizadas nos municípios da região, quando realização do PDI da instituição, no início de 2009.

Atualmente a educação brasileira vive um novo e importante momento, de mudanças significativas principalmente para pessoas que, por muito tempo, estiveram à margem do sistema educacional. São os jovens e adultos que não puderam, por várias razões, dar continuidade aos estudos em tempo próprio e têm tido a oportunidade de retomá-los e concluí-los por meio de programas específicos do governo. Essa constatação, na verdade, gerou um processo intenso de lutas, originada por um longo período de incompreensões, bem como, injustiças sociais e políticas perante o público alvo em questão, considerados em determinados contextos, como grupos excluídos socialmente. O Programa Nacional de Integração da Educação profissional com a Educação Básica na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – PROEJA- é um programa do Governo Federal destinado a esse público em específico e teve origem com o Decreto 5.478 de 24/06/2005.

Nesse âmbito, a Lei de Diretrizes e Bases da Educação (Lei 9394/96) contempla em seu texto artigos específicos que tratam desta modalidade de ensino, mostrando a necessidade de preocupação com o desenvolvimento de propostas adequadas e efetivas para tal público. Uma vez que estes, muitas vezes, de uma maneira ou de outra, são os sujeitos que de fato legitimam o mundo do trabalho. A LDB elege, dentre seus princípios, observando o Art. 39, a integração da Educação Profissional às diferentes formas de educação, ao trabalho, à ciência e à tecnologia. Recomenda também a integração da educação profissional com o processo produtivo, com a construção de conhecimentos e com o desenvolvimento científico-tecnológico, garantindo o direito legal e humano aos jovens e adultos brasileiros de formação geral e desenvolvimento da habilitação profissional técnica no Ensino Médio.

Portanto, existe uma base legal para Programa de Integração da Educação Profissional à Educação Básica na Modalidade de Jovens e Adultos - PROEJA sendo, o Decreto no 5.840, de 13 de julho de 2006, entre outros atos normativos que fundamentam o PROEJA como a própria Lei no 9.394 - LDB, o Decreto no 5.154, de 23 de julho de 2004, os Pareceres CNE/CEB nº 16/99, nº 11/2000 e nº 39/2004 e as Resoluções CNE/CEB nº 04/99 e nº 01/2005.

O Decreto 2.208 de 17 de abril de 1997, estabelecendo uma restrição à lei maior – LDB, ao regulamentar a Educação Profissional, impossibilitou qualquer perspectiva profissionalizante no Ensino Médio, restringindo sua oferta às Instituições Federais de Educação Tecnológica e aos Centros Estaduais de Educação Profissional, provocando conseqüentemente, a redução significativa das matrículas na Educação Profissional da rede pública, legando ao Ensino Médio uma expansão aquém das expectativas.

A configuração desse modelo de Educação Profissional, apresentada pelo Parecer CNE/CEB Nº 04, de 05 de outubro de 1999, que institui as Diretrizes Curriculares da Educação Profissional de Nível Técnico, embora justifique essa concepção como representação da superação dos enfoques assistencialista e economicista da Educação Profissional, bem como do preceito social que a desvaloriza, não conseguiu superar o dualismo entre educação geral e educação profissional, reforçado pelo Decreto 2.208/97.

O Decreto 5.154, de 23 de julho de 2004, consolida um processo de amplo debate sobre o Ensino Médio e a Educação Profissional que coloca tal etapa/modalidade de ensino no marco da política pública de Estado. Ao mesmo tempo em que revoga o Decreto 2.208, de 17 de abril de 1997, resgata o princípio de integração do Ensino Médio com a Educação Profissional, contido na Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - LDB.

No entanto, surge o Decreto nº 5.840, de 13 de Julho de 2006, o qual institui na esfera Federal o PROEJA, o qual abrange a formação inicial e continuada de trabalhadores, bem como a educação profissional técnica de nível médio, conforme Parágrafo 1º do Art. 1º, em seus incisos I e II. Sob a égide da atual legislação a qual prevê a garantia do direito a uma educação profissional de qualidade aos jovens e adultos por meio de um Programa, promovendo então uma formação integral e consecutivamente a inclusão desses sujeitos na atual sociedade.

A luz destas considerações percebe-se que a transformação mais importante ocorrida no que tange o sistema nacional de educação, mais especificamente em se tratando da Educação de Jovens e Adultos, foi a possibilidade de articulação/integração entre a Educação Básica/formação geral e Educação Profissional/formação específica. Este processo é dado pela criação do

PROEJA - Programa de Integração da Educação Profissional com o ensino médio na modalidade de educação de jovens e adultos, no sentido de aproximar as realidades da educação e do trabalho.

Neste contexto, o Instituto Federal Farroupilha – Campus São Vicente do Sul propõem a realização do Curso Técnico de PROEJA em Vendas. A instituição possui sede no município de São Vicente do Sul, a 373 Km da capital do Estado, situa-se na região do Corede Vale do Jaguari e é composta pelos municípios Cacequi, Capão do Cipó, Jaguari, Mata, Nova Esperança do Sul, Santiago, São Francisco de Assis, São Pedro do Sul, São Vicente do Sul e Unistalda. Essa região caracteriza-se por centralizar os acessos às demais cidades da fronteira gaúcha, em que é marcante a influência da Instituição junto à estas comunidades devido a missão maior do instituto: "Promover a educação profissional, científica e tecnológica por meio do ensino, pesquisa e extensão, com foco na formação de cidadãos críticos, autônomos e empreendedores, comprometidos com o desenvolvimento sustentável."

O Campus de São Vicente do Sul (na época Centro Federal de Educação Tecnológica de São Vicente do Sul/ CEFET-SVS), a partir do Decreto nº 5.840 de 2006, passou a se organizar e se estruturar para atender as demandas de implantação desta proposta de educação de jovens e adultos. Tal organização iniciou ao final do ano de 2006, com reuniões da direção da instituição e os professores para socializar o texto do Decreto, abordando sobre os objetivos e intenções da nova proposta. A primeira questão decidida pelo grupo foi a necessidade de desenvolver formação continuada com os docentes. Processo este que se efetivou, mediante assessoria da Universidade Federal de Santa Maria.

Neste contexto, nasceram então, dois projetos de curso na modalidade do PROEJA: O Curso Técnico em Agroindústria e o Curso Técnico em Informática. Foram ofertadas 30 vagas de cada curso e a procura por parte da população por tais cursos foi baixa, mediante os meios de comunicação locais, foram feitos encontros periódicos nas comunidades, através de chamadas públicas em São Vicente do Sul e municípios vizinhos.

Assim, iniciou-se no ano de 2007, de maneira extremamente desafiante, os trabalhos para o ingresso da primeira turma do curso Técnico do PROEJA em

Informática, com 22 jovens e adultos matriculados, sendo com faixa etária entre 23 e 65 anos de idade (13 homens e 9 mulheres). No entanto, atualmente 12 pessoas estão cursando e se preparando para o estágio profissional a se realizar em 2010. A segunda turma teve ingresso no primeiro semestre de 2009, com 30 jovens e adultos matriculados, sendo que foi necessário processo seletivo, o qual aconteceu por meio de entrevistas.

É importante considerar, a constante preocupação dos profissionais da instituição em promover espaços de acolhimento destes jovens e adultos que buscam uma formação/profissionalização.

Diante deste contexto, o Campus de São Vicente do Sul do Instituto Federal Farroupilha, com a implementação do curso Técnico em Vendas na modalidade do PROEJA, está buscando melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural dos jovens e adultos da região, uma vez concluir-se que uma educação contextualizada e emancipatória contribui para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável. A criação do curso Técnico em Vendas modalidade de PROEJA justifica-se, também, pela necessidade de qualificação existente na região do Vale do Jaguari, em consonância com a realidade econômica e social e o resultado das audiências públicas que foram realizadas nos municípios da região, quando da realização do PDI da instituição, no início de 2009.

Ressalta-se que conforme dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), no ano de 2008, os setores que mais empregam em nossa sociedade são o Comércio e Serviços, uma vez que estes são responsáveis pela geração de 6.638 empregos com carteira assinada nos municípios do entorno (Cacequi, Jaguari, Mata, Nova Esperança do Sul, Santiago, São Francisco de Assis, São Pedro do Sul e São Vicente do Sul) do Campus de São Vicente do Sul do IF-Farroupilha. Este número de empregados representava 45% do total das ocupações na região, mostrando a importância destes setores da economia regional, em especial, no que se refere à geração de empregos urbanos. Do total de empregados destes setores, 1.258 tinha o ensino fundamental completo ou o médio incompleto, o que representava 19% dos empregados. Destes, 60% estavam na faixa etária de 18 a 39 anos de idade.

Tabela 1 - Vale do Jaguari - estrutura do Valor Adicionado Bruto(VAB)
(em % do total – 2006)

Municípios	Agricultura	Indústria	Serviços
Cacequi	43,74	6,74	49,52
Capão do Cipó	64,20	3,53	32,27
Jaguari	34,80	11,69	53,51
Mata	36,45	10,00	53,55
Nova Esperança do Sul	16,05	41,62	42,32
Santiago	12,91	11,77	75,33
São Francisco de Assis	37,03	6,60	56,37
São Vicente do Sul	38,73	8,17	53,10
Unistalda	52,89	4,80	42,32
Rio Grande do Sul	9,27	28,16	62,57

Fonte: FEE – www.fee.rs.gov.br

Cabe destacar que o curso Técnico em Vendas na modalidade do PROEJA, abrange todos os setores da atividade econômica, mas deve-se considerar o perfil da região, com forte presença de atividades comerciais, conforme tabela 1.

2. OBJETIVOS

Objetivo Geral

O curso Técnico em Vendas visa formar profissionais que, com caráter e consciência crítico-constructivo, consigam dominar as estratégias e a processualidade das atividades de vendas e que possam contribuir com o trabalho de planejamento e execução de programas voltados à viabilidade e sustentabilidade dos empreendimentos. A proposta do curso também contempla o desenvolvimento de habilidades e competências de negociação e liderança pelo uso da inteligência e emotividade. Objetiva formar profissionais que se constituam como sujeitos criativos, inovadores, empreendedores e mobilizadores da mudança, bem como, constituam-se como agentes de resultados, constantemente preocupados com a conservação e restauração das condições do meio ambiente.

Objetivos Específicos

- Oportunizar uma condição de profissionalização dos jovens e adultos que já concluíram o ensino fundamental e que desejam uma habilitação profissional específica para ingressarem no mundo do trabalho.
- Assegurar simultaneamente, o cumprimento das finalidades estabelecidas para a formação geral e as condições de preparação para o exercício de profissões técnicas.
- Desenvolver possibilidades formativas que contemplem as múltiplas necessidades socioculturais e econômicas dos sujeitos, reconhecendo-os como cidadãos e futuros trabalhadores.
- Dar significado e aprofundamento ao conhecimento escolar, mediante a contextualização e a interdisciplinaridade, estimulando o raciocínio e a capacidade de aprender de todos os envolvidos no processo de ensino e de aprendizagem.
- Priorizar a ética e o desenvolvimento da autonomia e do pensamento, de modo a formar além de técnicos, pessoas que compreendam a realidade e a profissionalização como um meio pelo qual o trabalho ocupe espaço na formação como princípio educativo.

3. DETALHAMENTO

Denominação do Curso: Técnico em Vendas

Tipo: PROEJA, Técnico de Nível Médio

Modalidade: Presencial

Habilitação: Técnico em Vendas

Endereço de Oferta: Instituto Federal Farroupilha – Campus São Vicente do Sul e Campus Avançado de Jaguari

Turno de Funcionamento: Noturno

Número de Vagas: 60 vagas, sendo 30 vagas no Campus São Vicente do Sul e 30 vagas no Campus Avançado de Jaguari

Periodicidade de Oferta: Anual

Carga Horária Total: 2440 horas

Regime Letivo: 6 semestres

Coordenador (a) de Curso: Deise Helena da Rosa

4. REQUISITOS DE ACESSO

São requisitos para ingresso no Programa de Integração da Educação Profissional ao Ensino Médio na modalidade de Educação de Jovens e Adultos do Campus de São Vicente do Sul do Instituto Federal Farroupilha:

- Ensino Fundamental concluído;
- Idade mínima de 18 anos;
- Classificação no Processo de Seleção;
- Realização e homologação da matrícula, observado o período, a documentação e demais determinações do Campus de São Vicente do Sul.

A seleção dos candidatos será realizada a cada ano seguindo orientações do regulamento elaborado pela Comissão Permanente de Seleção do IF Farroupilha.

5. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

- Profissional com habilidades para contribuir no desenvolvimento de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;

- Profissional com competências para assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços para atender as expectativas do mercado consumidor;
- Profissional com habilidades e competências para auxiliar no desenvolvimento do plano de marketing e vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
- Profissional que possua habilidades e competências de negociação para o desenvolvimento das atividades de venda das organizações;
- Profissional com habilidades para preparação do ambiente de vendas dos distintos canais de marketing que uma organização poderá utilizar para dispor seus produtos/serviços ao mercado consumidor;
- Profissional consciente da importância estratégica e sistêmica das atividades de pré-venda, venda e pós-venda como fatores importantes para a vantagem competitiva das organizações;
- Profissional com habilidades e competências para auxiliar na elaboração e implantação de estratégias de endomarketing.
- Profissional comprometido com a mudança e agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado e inovações tecnológicas;
- Profissional com características para liderança e empreendedorismo, que contribua para o bem-estar nas relações de trabalho;
- Profissional comprometido com o desenvolvimento local.

6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

O curso de Técnico em Vendas integrado ao Ensino Médio na modalidade Educação de Jovens e Adultos PROEJA, por ser integrado ao Ensino Médio, sua organização curricular não é dada a priori, e sim construída constantemente, de forma processual e coletiva, envolvendo todos os sujeitos da comunidade escolar.

Conforme o Decreto 5.840/06 e o Documento Base do Programa para Integração da Educação Profissional ao Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos Ensino Médio/Técnico (PROEJA), defende-se uma estrutura curricular integrada que abre possibilidades de superação de modelos curriculares tradicionais, disciplinares e rígidos. Vale ressaltar que a característica fundamental do currículo integrado é a junção da formação específica (técnica) com a formação geral.

Porém, quando se fala em currículo integrado, pergunta-se: qual o finalidade de se integrar o currículo? O que, na verdade, se deseja integrar? E como integrá-lo?

Remetemos o termo [integrar] ao seu sentido de completude, de compreensão das partes no seu todo ou da unidade no diverso, de tratar a educação como uma totalidade social, isto é, nas múltiplas mediações históricas que concretizam os processos educativos [...]. Significa que buscamos enfocar o trabalho como princípio educativo, no sentido de superar a dicotomia trabalho manual/trabalho intelectual, de incorporar a dimensão intelectual ao trabalho produtivo, de formar trabalhadores capazes de atuar como dirigentes e cidadãos. (CIAVATTA, 2005, p. 84).

O que se pretende é uma integração epistemológica, de conteúdos, de metodologias e de práticas educativas. Ou seja, pretende-se uma integração teoria-prática, entre o saber e o saber-fazer.

O curso possui carga horária de 2.440 horas, distribuídas em seis semestres. Além da carga horária de 200 horas reservadas como elemento curricular específico para as práticas profissionais, conforme item 5.2. O prazo limite para a conclusão do curso será de 04 anos.

Para atender as demandas regionais, específicas dos municípios de abrangência do Vale do Jaguari, serão destinandos encontros entre os professores de cada semente, com a finalidade de planejar coletivamente as atividades que serão desenvolvidas a cada periodo letivo, tendo a cada semestre a denominação de uma temática específica, sendo:

1º semestre - Gestão e Mercados;

2º semestre - Mercado e Legislação;

3º semestre - Planejamento, Negociação e Estrutura de Vendas;

4º semestre - Planejamento e Processualidade de Vendas;

5º semestre - Pesquisa e Tecnologias em Vendas;

6ª semestre - Empreendedorismo e Relacionamentos em Vendas;

Propõe-se também, o desenvolvimento integrado das disciplinas de Técnicas em Vendas I, II, III e IV conjuntamente com as Práticas Profissionais I, II, III e IV. As atividades destas disciplinas ocorrerão articuladas entre si e em consonância com os demais componentes curriculares de cada semestre, nas quais deve preponderar a comunicação entre ensino, pesquisa e extensão, de modo a possibilitar uma formação integrada entre os preceitos do ensino médio e o ensino técnico.

Considerando o disposto no Documento Base do PROEJA (Brasília, 2007), o qual propõe duas modalidades de oferta da Educação de Jovens e Adultos no Programa, quais sejam: presencial, quando o curso for totalmente realizado em local determinado com os alunos e professores presentes e semipresenciais, quando mais de 20% do curso for realizado na modalidade de educação à distância, enfatiza-se que no caso, o PROEJA em Vendas será presencial. Nesse sentido, a carga horária máxima a distância que poderá ser realizada neste curso é de 20%, será definida e planejada pelo colegiado do mesmo, no início de cada semestre. As atividades à distância, deverão estar contempladas na carga horária das disciplinas, devendo ter o devido registro em diário de classe e contar para fins de avaliação da aprendizagem discente.

6.1 ESTRUTURA CURRICULAR

Tabela 2 – Grade Curricular do Curso

Etapa	Sem	Eixo Temático	Componente Curricular	CH	Prática Prof.	CH Semanal
1ª	1º	Gestão e Mercados	Língua Portuguesa	60		3
			Matemática	40		2
			Química	20		1
			Física	20		1
			Biologia	20		1
			História	40		2
			Geografia	40		2
			Sociologia	20		1
			Fundamentos de Administração	40		2
			Informática Aplicada	40		2
			Noções de Economia e Mercados	40		2
			TOTAL	380	0	19
	2º	Mercado e Legislação	Língua Portuguesa	40		2
			Artes	20	20	2
			Matemática	40		2
			Química	20		1
			Física	20		1
			Biologia	20		1
			História	20		1
			Geografia	20		1
			Filosofia	20		1
			Administração de Marketing	40		2
			Desinibição, Dicção e Oratória	40		2
Legislação Empresarial	40		2			
TOTAL	340	20	18			
			Língua Portuguesa	40		2
			Língua Espanhola	20		1
			Matemática	40		2
			Química	20		1
			Física	20		1
			Biologia	20		1

2ª	3º	Planejamento, Negociação e Estrutura de Vendas	História	20		1
			Geografia	40		2
			Sociologia	20		1
			Estratégias de Negociação	40		2
			Planejamento de Marketing	40		2
			Técnicas de Vendas I + Prática Profissional I	40	40	4
			TOTAL	360	40	20
	4º	Planejamento e Processualidade de Vendas	Língua Portuguesa	40		2
			Língua Espanhola	20		1
			Educação Física	40		2
			Matemática	40		2
			Química	20		1
			Física	20		1
			Biologia	20		1
			História	40		2
			Geografia	20		1
			Filosofia	20		1
			Planejamento de Vendas	40		2
			Técnicas de Vendas + Prática Profissional II	40	40	4
			TOTAL	360	40	20
			5º	Pesquisa e Tecnologias em Vendas	Língua Portuguesa	40
Língua Espanhola	20				1	
Matemática	40				2	
Química	20				1	
Física	20				1	
Biologia	20				1	
Sociologia	20				1	
Comportamento do Consumidor	40				2	
Logística Empresarial	40				2	
Pesquisa de Mercado	40				2	
Custos e Formação de Preços	20				1	
Técnicas de Vendas III + Prática Profissional III	40	40			4	

3ª	6º	Empreendedorismo e Relacionamentos em Vendas	TOTAL	360	40	20
			Língua Portuguesa	40		2
			Língua Espanhola	20		1
			Matemática	40		2
			Química	20		1
			Liderança e Gestão de Pessoas	40		2
			Biologia	20		1
			Filosofia	20		1
			Empreendedorismo	20	20	2
			Gestão de Compras e Estoques	40		2
			Técnicas de Vendas IV + Prática Profissional IV	40	40	4
			Relatório de Estágio Profissional – Seminário de Sistematização das Experiências	20		2
			TOTAL	320	60	20
CARGA HORÁRIA DO CURSO¹			2440			
ATIVIDADES EXTRA-CURRICULARES - 5%			120			

7 PRÁTICA PROFISSIONAL INTEGRADA

As práticas profissionais integradas são momentos estratégicos do curso em que o estudante constrói conhecimentos e experiências por meio do contato com a realidade cotidiana das decisões e atividades em vendas. É um momento ímpar de conhecer *in loco* o que está aprendendo no espaço da sala de aula. Caracteriza-se pelo efetivo envolvimento do sujeito com o dia a dia das decisões e tarefas que permeiam a atividade profissional em vendas.

¹ As atividades complementares estão contabilizadas na carga horária total do curso.

O desenvolvimento da prática profissional integrada ocorrerá de forma transversal aos conhecimentos construídos nos diferentes componentes do currículo do Curso Técnico em Vendas, de modo a possibilitar a integração dos diferentes enfoques que o curso procura trabalhar na formação do profissional em vendas.

O objetivo geral da Prática Profissional Integrada é proporcionar ao estudante a construção de conhecimentos e experiências pela sua inserção no cotidiano da gestão e operacionalização da função vendas. Esta construção será possível na medida em que o estudante:

- a) Conhecer a estrutura e infra-estrutura necessárias para a organização e operacionalização das atividades de vendas;
- b) Estudar e experienciar a processualidade das atividades de vendas;
- c) Identificar e perceber a importância da administração da informação e das tecnologias aplicadas ao trabalho de vendas;
- d) Conhecer e avaliar o trabalho de controle e auditoria de vendas.

A matriz curricular do curso, mais especificamente o estudo das disciplinas específicas de formação profissional, apresenta uma seqüência contextual dinâmica, que possibilita a integração entre os diferentes componentes curriculares. A realização das práticas profissionais integradas ocorrerá numa proposta integradora no transcorrer do curso técnico em vendas, iniciado no segundo ano do curso, concomitante com as disciplinas de Técnicas de Vendas, conforme pode ser visualizado na matriz curricular.

Esta organização possibilitará a integração entre os componentes de cada semestre e, por conseqüência, integrará o desenvolvimento das práticas profissionais. No último semestre de curso, concomitante com a última etapa da prática profissional, no componente curricular Relatório de Estágio Profissional, será realizado o resgate das experiências construídas nos distintos momentos de prática profissional. O resultado deste resgate irá compor o Relatório de Sistematização das Práticas Profissionais Integradas que deverá ser apresentado para avaliação de banca examinadora.

A orientação das atividades de Prática Profissional Integrada será coordenada por um professor da área técnica no semestre, preferencialmente o professor que conduzirá as atividades de Técnica de Vendas, em conjunto com a coordenação de curso e demais professores.

8 PRÁTICA INTERDISCIPLINAR

A interdisciplinaridade é característica fundamental no PROEJA, principalmente pelo caráter integrado dos componentes curriculares. Além da organização curricular, os docentes envolvidos no Programa constroem coletivamente os planos de ensino, envolvendo saberes e conhecimentos das diversas áreas de conhecimento.

Também, merece destaque a integração entre teoria e prática, possível de ser alcançada, principalmente pelas práticas pedagógicas adotadas pelos docentes e pela própria proposta curricular e de organização de tempos e espaços, com o calendário organizado alternando atividades na instituição (aulas) e na comunidade através das práticas profissionais integradas.

9 EMENTÁRIO

Disciplina: **Educação Física**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Neste componente curricular os alunos construirão conhecimentos sobre cultura corporal: corpo, movimento e saúde. Educação pelo movimento. Ginástica Laboral. Qualidade de vida: postura, vícios etc., com ênfase na ludicidade (prazer e necessidade).

Bibliografia Básica

BRACHT, V. **Educação Física e aprendizagem social**. Porto Alegre: Magister, 1992.

CASTELLANI FILHO, L. **Educação Física no Brasil**: a história que não se conta. Campinas: Papyrus, 1991.

COLETIVO DE AUTORES. **Metodologia do ensino da Educação Física**. São Paulo: Cortez, 1992.

DANTAS, E. H; OLIVEIRA, R. J. **Exercício, Maturidade e Qualidade de Vida**. Rio de Janeiro: Shape, 2003.

Bibliografia Complementar:

FREIRE, P. **Pedagogia da Autonomia**. 23ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

KUNZ, E. **Educação Física: ensino e mudanças**. Ijuí: Unijui, 1991.

ARCELINO, N. **Lazer e educação**. Campinas: Papyrus, 1987.

OLIVEIRA, S. A. **Reinvenção do esporte**. Campinas: Autores Associados, 1999.

OLIVEIRA, V. M. **Consenso e conflito na Educação Física brasileira**. Campinas: Papyrus, 1994.

Disciplina: **Química Geral**

Carga Horária Total: **120 h**

Ementa:

Química Orgânica Sintética. Biocombustíveis. Química Ambiental. Gerenciamento de Resíduos. Química Verde.

Bibliografia Básica:

RUSSEL, J. B. **Química Geral**. 2ª Ed. São Paulo: Makron Books Editora do Brasil Ltda, 1994.

ATKINS, P. W.; JONES, L. L. **Princípios de Química**. Questionando a vida moderna e o meio ambiente. Porto Alegre: Bookman Editora, 2001.

ALLINGER, N. L. **Química Orgânica**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: LTC, 1976.

MORRINSON, R. T.; BOYD, R. N. **Química Orgânica**. Vol. 1 e 2. 13ª Ed. Lisboa: Calouste Gulbenkian, 1996.

Bibliografia Complementar:

SOLOMONS, T. W. G.; FRYHLE, C. B. **Química Orgânica**. 8ª Ed. Rio de Janeiro: LTC, 2005.

BAIRD, C. **Química Ambiental**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

ROCHA, J. C. **Introdução a Química Ambiental**. Porto Alegre: Bookman, 2004.

SHREVE, R. N. B. Jr.; JOSEPH A. **Indústria de processos químicos**. Rio de Janeiro: LTC – Editora Guanabara Dois, 1982.

PERLIGEIRO, C. A. G. **Engenharia de processos-análise, simulação, otimização e síntese de processos**. 4ª Ed. São Paulo: Edgar Blucher, 1980.

FELDER, R. M.; ROUSSEAU, R. W. **Princípios elementares dos processos químicos**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: LTC, 2005.

HOUGHEN, O. A. **Princípios dos processos químicos I e II** (balanço de matérias e termodinâmica). São Paulo: Lopes e Silva.

Disciplina: **Geografia**

Carga Horária Total: **120 h**

Ementa:

Histórico da Geografia como ciência. Categoria científica: paisagem, território, escala geográfica, representações cartográficas, espaço geográfico, configuração espacial; Análise espacial: histórica, econômica, cultural das diferentes sociedades nas diferentes escalas geográficas: local, regional, nacional e mundial.

Bibliografia Básica:

ALMEIDA, L. M. A. **Geografia geral e do Brasil**. volume único. São Paulo: Ática, 2005.

FILHO, J. B. **Ciências humanas e suas tecnologias: história e geografia**. São Paulo: IBEP, 2005.

GARCIA, H. C. **Geografia: de olho no mundo do trabalho**. volume único para o ensino médio. São Paulo: scipione, 2005.

LUCCI, E. A.; BRANCO, A. L.; MENDONÇA, C. **Geografia geral e do Brasil**. 3ª Ed. São Paulo: Saraiva.

Bibliografia Complementar:

MAGNOLI, D. **Geografia**: a construção do mundo: geografia geral e do Brasil. São Paulo: moderna, 2005.

MOREIRA, J. C.; SENE, E. **Geografia para o ensino médio**: Geografia Geral e do Brasil. volume único. São Paulo: Scipione, 2005.

VESENTINI, J. W. **Geografia geral e do Brasil**. volume único. São Paulo: Ática, 2005.

TERRA, L.; COELHO, M. A. **Geografia geral e do Brasil**: o espaço natural e socioeconômico. volume único. 1ª Ed. São Paulo: Moderna, 2005.

Disciplina: **Língua Portuguesa e Literatura Brasileira**

Carga Horária Total: **80 h**

Ementa:

Estudo e reflexões sobre a Língua, enquanto prática social, por meio dos diferentes gêneros discursivos, que se concretizam nas práticas de oralidade, leitura, escrita e análise linguística. Estudo da Literatura como fator que permite a interação a partir do objeto estético.

Bibliografia Básica:

CEREJA, W. R.; MAGALHÃES, T. C. **Gramática Reflexiva**: texto, semântica e interação. São Paulo: Atual, 2005.

_____. **Texto e Interação**: uma proposta de produção textual a partir de gêneros e projetos. São Paulo: Atual, 2005.

_____. **Português Linguagens**. São Paulo: Atual, 2005.

DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. R.; BEZERRA, M. A. (Org.) **Gêneros textuais e ensino**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2003.

Bibliografia Complementar:

ILARI, R. **Introdução à Semântica**: brincando com a gramática. São Paulo: Contexto, 2004.

KOCH, I. V.; ELIAS, V. M. **Ler e compreender os sentidos do texto**. São Paulo: Contexto, 2007.

_____. **Ler o escrever**: estratégias de produção textual. São Paulo: Contexto, 2009.

KOCH, V. S.; BOFF, O. M. B.; PAVANI, C. F. **Prática textual**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2008.

Disciplina: **Língua Espanhola**

Carga Horária Total: **60 h**

Ementa:

Noções básicas que proporcionem entendimento e compreensão de termos e expressões na Língua Espanhola. Auxiliar os futuros técnicos no entendimento e apresentações pessoais, numa segunda língua, focando a postura, comportamento, e domínio do assunto.

Bibliografia Básica:

ALVES, A.; MELLO, A. **Vale!** São Paulo: Moderna, 2003.

BRUNO, F. C.; MENDOZA, M. A. **Hacia el Español**. São Paulo: Saraiva, 1999.

HERMOSO, A. G.; CUENOT, J. R.; ALFARO, M. S. **Gramática de Español lengua extranjera**. Madrid: Edelsa, 1995.

MARTIN, I. R. **Espanhol Série Brasil**. São Paulo: Ática, 2005.

Bibliografia Complementar:

SOUZA, J. O. **Español para brasileños**. São Paulo: FTD, 1997.

Disciplina: **Biologia**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Ecologia, taxonomia e sistemática, vírus, Reinos Monera, Protista, Fungi e Plantae, microbiologia.

Bibliografia Básica:

AMABIS, J.M.; MARTHO, G. R. **Biologia**. v. 2. 2ª Ed. Moderna, 2004.

AMABIS, J.M.; MARTHO, G. R. **Biologia**. v. 3. 2ª Ed. Moderna, 2004

CHEIDA, L. E. **Biologia Integrada**. São Paulo: FTD, 2003. Único.

LINHARES, S.; GEWANDSZNAJDER, F. **Biologia Hoje**. 14ª Ed. São Paulo: Ática, 2003. **Biologia** – Série Brasil. v.3 Único São Paulo: Ática, 2003.

Bibliografia Complementar:

ODUM, E. **Ecologia**. Rio de Janeiro: Guanabara, 1988.

RAVEN, P. **Biologia Vegetal**. Rio de Janeiro: Guanabara, 2001.

YILLE, C. A.; WALKER, W. F.; BARNES, R.D. **Zoologia geral**. Rio de Janeiro:Guanabara.

TRABULSI, A. **Microbiologia**. Rio de Janeiro. 2004.

Disciplina: **Física**

Carga Horária Total: **120 h**

Ementa:

Estabelecimento de relações entre Conhecimento Espontâneo e Conhecimento Científico da natureza; Evolução histórica da Física e contribuições para o mundo moderno; Estudo da Mecânica com estabelecimento de relações entre força e movimento; Aplicações das Leis da Mecânica; Estudo e discussão das diferentes Formas de Energia, sua conservação e transformações; Estudo dos fluidos, suas pressões e aplicações; Estudo do calor, temperatura, dilatação térmica, termodinâmica e suas aplicações no cotidiano; Estudo do Eletromagnetismo e suas aplicações tecnológicas; Estudo de Circuitos Elétricos, Movimento Ondulatório e Física Moderna.

Bibliografia Básica

GASPAR, A. **Física** - Eletromagnetismo. Física Moderna. v.3. São Paulo: Ática, 2000.

GRAF, G. R. E. F. **Leituras de Física: Mecânica.**

Física Térmica e Óptica. Eletromagnetismo. São Paulo: Instituto de Física da USP.

MÁXIMO, A.; ALVARENGA, B. **Curso de Física.** v.3. São Paulo: Scipione, 2000.

Bibliografia Complementar:

FRANCISCO, R. J. **Os Fundamentos da Física 1 - mecânica .8ª Ed.** Moderna.

RAMALHO, J. **Os Fundamentos da Física: termologia, óptica, geométrica e ondas.** 8ª Ed. Moderna .

RAMALHO, J. **Os Fundamentos da Física: eletricidade.** 8ª Ed. Moderna.

OKUNO, C. C. **Física para Ciências Biológicas e Biomédicas.** Editora Harbra Ltda, 1982.

VALADARES, E. C. **Física mais que Divertida.** Belo Horizonte: UFMG, 2000.

Disciplina: **História**

Carga Horária Total: **120 h**

Ementa:

Privilegiar o estudo de temas e problemas que possibilitam a compreensão da experiência humana em diversos tempos e sujeitos e grupos sociais – homens, mulheres crianças, idosos, negros, brancos, indígenas, pobres e ricos viverem e pensarem suas vidas. Logo, tudo aquilo que é evidência, registro das ações humanas, tem valor para o estudo da História.

Bibliografia Básica:

ARRUDA, J. J.; PILLETTI, N. **Toda a História: História Geral e História do Brasil.** São Paulo: Ática, 2002.

CÁCERES, F. **História da América.** 2ª Ed. São Paulo: Moderna, 1995.

_____, **História do Brasil.** 2ª Ed. São Paulo: Moderna.

_____, **História Geral.** 2ª Ed. São Paulo: Moderna.

Bibliografia Complementar:

COTRIN, G. **História Global. Brasil e Geral.** Único. São Paulo: Saraiva, 2002.

PETTA, N. L.; OJEDA, E. A. B. **História:** Uma abordagem Integrada. São Paulo: Moderna, 1999.

DIVALTE. **História:** Novo Ensino Médio. Reedição. São Paulo: Ática, 2002.

FARIA, R. M. **Os caminhos do homem.** 4 v. Belo Horizonte: Lê, 1994.

MAGNÓLI, D. **O mundo contemporâneo:** Relações Internacionais: 1945 - 2000. São Paulo: Moderna, 1996.

Disciplina: **Biologia**

Carga Horária Total: **100 h**

Ementa:

Ecologia, taxonomia e sistemática, vírus, Reinos Monera, Protista, Fungi e Plantae, microbiologia.

Bibliografia Básica:

AMABIS, J. M.; MARTHO, G. R. **Biologia.** v. 1. 2ª Ed. Moderna, 2004.

AMABIS, J. M.; MARTHO, G. R. **Biologia.** v. 2. 2ª Ed. Moderna, 2004.

AMABIS, J. M.; MARTHO, G. R. **Biologia.** v. 3. 2ª Ed. Moderna, 2004.

CARVALHO, H. F.; RECCO-PIMENTEL, S. M. **A Célula.** Barueri, São Paulo: Manole, 2001.

Bibliografia Complementar:

GRIFFITHS, A. J. **Genética moderna.** Rio de Janeiro: Guanabara, 2002.

RAVEN, P. **Biologia Vegetal.** Rio de Janeiro: Guanabara, 2001.

STEARNS, S. C.; HOEKSTRA, R. F. **Evolução:** uma introdução. São Paulo: Atheneu, 2003.

Disciplina: **Filosofia**

Carga Horária Total: **60 h**

Ementa:

Introdução à filosofia. Principais correntes da história do pensamento ocidental.
Principais áreas da filosofia.

Bibliografia Básica:

ARANHA, M. L.; MARTINS, M. H. P. **Filosofando: Introdução à filosofia**. 2ª Ed. São Paulo: Moderna, 1993.

ARANHA, M. L.; MARTINS, M. H. P. **Temas de Filosofia**. 2ª Ed. São Paulo: Moderna, 1992.

CHAUÍ, M. S. **Convite à Filosofia**. São Paulo: Ática, 1994.

DELEUZE, G.; GUATTARI, F. **O que é a Filosofia?** Trad. Bento Prado Jr. e Alberto Alonso Muñoz. Rio de Janeiro: Ed. 34, 1992.

Bibliografia Complementar:

GAARDER, J. **O Mundo de Sofia**: romance da história da filosofia. São Paulo: Cia das Letras, 1995.

GALLO, S. **Ética e Cidadania**: Caminhos da Filosofia: elementos para o ensino de Filosofia. 5ª Ed. Campinas: Papirus, 1999.

NEEDLEMAN, J. **O coração da filosofia**. Trad. Júlio Fischer. São Paulo: Palas Athena, 1991.

STAHEKL, M. **As mais belas lendas da mitologia**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

VERGEZ, A.; HUISMAN, D. **História dos filósofos ilustrada pelos textos**. 5ª Ed. Rio De Janeiro: Freitas Bastos, 1982.

Disciplina: **Fundamentos de Administração**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Estudar os pressupostos contextuais e conceituais sobre administração e conhecer as Teorias da Administração. Compreender as organizações como sistemas e subsistemas que existem a partir das funções da administração (planejamento, organização, liderança e controle). Entender quais as áreas organizacionais e como construir a arquitetura organizacional.

Bibliografia Básica:

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução a Teoria Geral da Administração**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2008.

DRUCKER, Peter. **Introdução à Administração**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2007.

DRUCKER, Peter. **Os desafios gerenciais para o século XXI**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 1999.

GRIFFIN, Ricky W. **Introdução à Administração**. São Paulo: Ática, 2007.

Bibliografia Complementar:

MOTTA, Fernando C. Prestes, VASCONCELOS, Isabella F. Gouveia de. **Teoria Geral da Administração**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

NOGUEIRA, Arnaldo Mazzei. **Teoria Geral da Administração para o Século XXI**. São Paulo: Ática, 2007.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Teoria Geral da Administração: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2008.

Disciplina: **Informática Aplicada**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Oferecer noções básicas de Introdução à Informática; Introduzir noções de sistema operacional - Windows; Promover a utilização de Editor de Texto, Editor Gráfico simples e de Planilha Eletrônica;

Utilizar a Internet como ambiente de pesquisa, busca de informações e meio de comunicação pessoal e profissional.

Bibliografia Básica:

BRAGA, William. **Informática Elementar – Windows Xp , Excel 2003 , Word 2003**. Ed. Alta Books, 2004.

CASTILLO, Elaine Bellinomini. **Word Xp - Nova Série Informática**. Ed. Senac, São Paulo.

COOPER, Brian. **Como Pesquisar na Internet - Col. Sucesso Profissional Informática**. Ed. Publifolha, 2002.

FIALHO JR, Mozart. **Curso Passo a Passo Excel Xp Basic**. Editora Terra, 2005.

Bibliografia Complementar:

MANZANO, Andre Luiz N.G. **Estudo Dirigido - Microsoft Office Word 2003**. Editora Erica, 2005.

MORAZ, Eduardo. **Curso Passo a Passo Power Point Xp Plus**. Editora Terra, 2005.

NORTON, Peter. **Introdução a Informática**. Ed. Makron Books, 1996.

SILVA, Mario Gomes da. **Informática - Office Power**.

Disciplina: **Noções de Economia e Mercados**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Oferecer as noções de economia no que se refere: O conceito de economia e os sistemas econômicos. Os agentes econômicos. O sistema de economia de mercado. Enfoque microeconômico: a empresa e a produção; custos da produção, mercado, preços e elasticidade. Enfoque macroeconômico: a renda nacional, seus componentes e seu financiamento. Comércio internacional: balanço de pagamentos e mercados de câmbio. Os desafios do mundo atual.

Bibliografia Básica:

MOCHON, F. et all. **Introdução a Economia**. São Paulo: Makron Books, 1994.

PINDYCK, R et all. **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books, 1999.

PINHO, D. B. et all. **Manual de Economia**. São Paulo: Saraiva, 1998.

Disciplina: **Administração de Marketing**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Trajectoria histórica do marketing e os conceitos e aspectos envolvidos na administração de marketing. O ambiente de marketing e as forças intervenientes. O composto de marketing e a gerência dos programas de marketing.

Bibliografia Básica:

COBRA, Marcos. **Administração de marketing no Brasil**. Editora Campus, 2008.

KOTLER, Philip e ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2007.

KOTLER, Philip. **Marketing para o século XXI**. São Paulo: Futura, 1999

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing: a bíblia do marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2006.

Bibliografia Complementar:

PERREAULT, William; MCCARTHY, Jerome. **Princípios de Marketing**. Rio de Janeiro, LCT Ed. 2002

ROCHA, Ângela e CHRISTENSEN, Carl. **Marketing: teoria e prática no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1999.

Disciplina: **Desinibição, dicção e oratória**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

As técnicas de oratória e sua aplicação na prática de apresentações técnico-científicas, com ênfase na utilização de materiais audiovisuais.

Bibliografia Básica:

POLITO, Reinaldo. **Como falar corretamente e sem inibições**. São Paulo: Saraiva, 2006.

POST, Peggy e POST, Peter. **Manual Completo de Etiqueta nos Negócios. A vantagem do comportamento certo para o sucesso profissional**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

RIBEIRO, Célia. **Boas maneiras & sucesso nos negócios: um guia prático de etiqueta para executivos**. 20.ed. Porto Alegre: L&PM, 2002.

RIBEIRO, Célia. **Etiqueta na Prática: um guia moderno para as boas maneiras**. Porto Alegre: LP&M, 1997.

Bibliografia Complementar:

WEIL, Pierre e TOMPAKOW, Roland. **O corpo fala – a linguagem silenciosa da comunicação não-verbal**. São Paulo: Vozes, 2001

Disciplina: **Legislação Empresarial**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Conhecer o conceito, normas e ramos do direito. Entender o direito empresarial e societário, o direito comercial e o direito do trabalho. Desenvolver estudos sobre o direito tributário e o planejamento tributário e perceber sua prática no contexto das organizações.

Bibliografia Básica:

BRUNO, Rachel. **Direito Empresarial**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2009.

BULGARELLI, Waldírio. **Direito Empresarial Moderno**. Rio de Janeiro: Forense.

CARRAZZA, Roque Antônio. **Curso de direito constitucional tributário**. São Paulo: Malheiros.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**. São Paulo: Saraiva. 3 v.

Bibliografia Complementar:

DIFINI, Luiz Felipe Silveira. **Manual de Direito Tributário**. São Paulo.

MACHADO, Hugo de Brito. **Curso de direito tributário**. Rio de Janeiro: Forense.

MAMEDE, Gladston. **Manual De Direito Empresarial**. São Paulo: Atlas, 2008.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. São Paulo: Saraiva. 2 v.

Disciplina: **Estratégias de Negociação**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Os pressupostos contextuais e conceituais sobre negociação. Princípios essenciais para a efetiva negociação. O estudo das emoções e sentimentos na negociação. A Inteligência, os estilos interpessoais e a negociação. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. A motivação e preparação de um processo de negociação.

Bibliografia Básica:

PESSOA, Carlos. **Negociação Aplicada: Como Utilizar as Táticas e Estratégias para Transformar Conflitos Interpessoais em Relacionamentos Cooperativos**. São Paulo: Atlas, 2008.

MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação Baseada em Estratégia**. São Paulo: Atlas, 2005.

ALMEIDA, Ana Paula, MARTINELLI, Dante P. **Negociação: Como Transformar Confronto em Cooperação**. São Paulo: Atlas, 1997.

SEBENIUS, James K.; LAX, David A.; WEBER, Andrei. **Negociação 3-D: Ferramentas Poderosas**. Bookman, 2008.

Bibliografia Complementar:

REILLY, Léo. **Como se Sair Bem em Uma Negociação**. Madras, 2000.

Disciplina: **Planejamento de Marketing**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Pressupostos sobre planejamento e os tipos de planejamento que ocorrem nas organizações. Referências sobre o ambiente de marketing e as forças intervenientes a partir da análise SWOT. Estratégias de marketing e posicionamento estratégico. Construção do plano de marketing.

Bibliografia Básica:

COBRA, Marcos. **Administração de marketing no Brasil**. Editora Campus, 2008.

KOTLER, Philip e ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2007.

KOTLER, Philip. **Marketing para o século XXI**. São Paulo: Futura, 1999

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing: a bíblia do marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2006.

Bibliografia Complementar:

NEVES, Marcos Fava. **Planejamento E Gestão Estratégica de Marketing**. São Paulo: Atlas, 2008.

PERREAULT, William; MCCARTHY, Jerome. **Princípios de Marketing**. Rio de Janeiro, LCT Ed. 2002

ROCHA, Ângela e CHRISTENSEN, Carl. **Marketing: teoria e prática no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1999.

SAMPAIO, Rafael; MAGALHAES, Marcos Felipe. **Planejamento de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2007.

WARREN, William; LOUDON, David L.; STEVENS, Robert. **Planejamento de marketing**. São Paulo: Makron Books, 2001.

Disciplina: **Técnica de Vendas I: Introdução**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Estudar as referências sobre a administração de vendas e o profissional de vendas. Entender a organização da estrutura e infra-estrutura de vendas em diferentes tipos de empresas. Construir referências sobre a processualidade da administração de vendas.

Bibliografia Básica:

CARVALHO, Marcos R.; ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. **Gestão Eficaz da Equipe de Vendas**. Editora Saraiva, 2008.

COBRA, Marcos; TEJON, Jose Luiz. **Gestão de Vendas: os 21 segredos do sucesso**. Editora Saraiva, 2007.

COBRA; Marcos. **Administração de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

LAS CASAS; Alexandre Luzzi. **Administração de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

Bibliografia Complementar:

LAS CASAS; Alexandre Luzzi. **Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados**. São Paulo: Atlas, 2004.

MICHAELSON, Gerald A. **Sun Tzu - Estratégias de Vendas**. Editora Makron Books, 2005.

NEVES, Marcos Fava; CASTRO, Luciano Thome e. **Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão**. São Paulo: Atlas, 2005.

SZULCSEWSKI, Charles John; MEGIDO, J L Tejon. **Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição**. São Paulo: Atlas, 2002.

TEIXEIRA, Elson A; TOMANINI, Claudio; MEINBERG, Jose Luiz; PEIXOTO, Luiz Carlos. **Gestão de Vendas**. Editora FGV, 2004.

Disciplina: **Planejamento de Vendas**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

A importância e processualidade do planejamento de vendas. A integração entre o plano de marketing e planejamento de vendas. Metodologia para planejamento de vendas. Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Projetos em vendas e promoção de vendas.

Bibliografia Básica:

COBRA, Marcos. **Administração de marketing no Brasil**. Editora Campus, 2008.

KOTLER, Philip e ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2007.

KOTLER, Philip. **Marketing para o século XXI**. São Paulo: Futura, 1999

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing: a bíblia do marketing**. São Paulo: Prentice Hall, 2006.

Bibliografia Complementar:

NEVES, Marcos Fava. **Planejamento E Gestão Estratégica de Marketing**. São Paulo: Atlas, 2008.

PERREAULT, William; MCCARTHY, Jerome. **Princípios de Marketing**. Rio de Janeiro, LCT Ed. 2002

ROCHA, Ângela e CHRISTENSEN, Carl. **Marketing: teoria e prática no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1999.

SAMPAIO, Rafael; MAGALHAES, Marcos Felipe. **Planejamento de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2007.

WARREN, William; LOUDON, David L.; STEVENS, Robert. **Planejamento de marketing**. São Paulo: Makron Books, 2001.

Disciplina: **Técnica de Vendas II**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

As técnicas de vendas em diferentes tipos de negócios e organizações. A remuneração da força de vendas e a otimização de resultados em vendas pelo uso das inteligências psicológicas dos sujeitos. A motivação e remuneração da força de vendas. A qualidade na processualidade das vendas.

Disciplina: **Comportamento do Consumidor**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

A importância do estudo do comportamento do consumidor. Os papéis do consumidor na sociedade e os aspectos determinantes do seu comportamento. As características pessoais dos indivíduos e os elementos determinantes do processo de compra. Estratégias para a satisfação do consumidor.

Bibliografia Básica:

MITTAL Banwari, NEWMAN, Bruce I.; SHETH Jagdish N. **Comportamento do consumidor: indo além do comportamento do consumidor**. São Paulo: Atlas, 2001.

KARSAKLIAN, Eliane. **Comportamento Do Consumidor**. São Paulo: Atlas, 2004.

SOLOMON, Michael R. **O comportamento do consumidor**. Bookmann, 2008.

ENGEL, James F.; BLACKWELL, Roger D. e MINIARD, Paul W. **Comportamento do Consumidor**. Rio de Janeiro: LTC, 2000

Bibliografia Complementar:

SCHIFMAN, Leon G. e KANUK, Leslie L. **Comportamento do Consumidor**. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

Disciplina: **Liderança e Gestão de Pessoas**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Estudar os processos de gestão de pessoas, o modelo e os subsistemas da gestão de pessoas. Capacitar os alunos sobre o contexto e a prática de liderança, aprendizagem e o desenvolvimento de habilidades e competências. Desenvolver conhecimentos sobre liderança e comportamento dos indivíduos e sua capacidade empreendedora.

Bibliografia Básica:

BITENCOURT, Cláudia. **Gestão contemporânea de pessoas: novas práticas, conceitos tradicionais**. POA: Bookman, 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas**. Rio de Janeiro: Campus. 1999.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal**. São Paulo: Atlas. 1999.

DUTRA, Joel Souza. **Gestão de Pessoas: modelo, processos, tendências e perspectivas**. SP: Atlas, 2003.

Bibliografia Complementar:

GIL, Antonio C. **Gestão de Pessoas: enfoque nos papéis profissionais**. São Paulo: Atlas, 2001.

KANAANE, Roberto. **Manual de treinamento e desenvolvimento do potencial humano**. São Paulo: Atlas. 2001.

LUCENA, Maria Diva da Salete. **Planejamento de recursos humanos**. São Paulo: Atlas. 1995.

MARRAS, Jean Pierre. **Administração de Recursos Humanos: do operacional ao estratégico**. São Paulo: Futura, 2001.

PASCHOAL, Luiz. **Gestão de Pessoas: nas micros, pequenas e médias empresas**. RJ: Qualitymark, 2006.

Disciplina: **Logística Empresarial**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Os conceitos, os objetivos e a trajetória histórica das atividades logísticas. O papel e a importância do planejamento na logística. Definição dos canais de distribuição. Gestão da cadeia de suprimentos e agregação de valor ao cliente. Estudos e definições sobre a localização das organizações.

Bibliografia básica:

BALLOU, Ronald. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos**. Porto Alegre: Bookmann. 2001

BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. **Logística empresarial**. São Paulo: Atlas. 2001.

CHRISTOPHER, Martin. **Logística e Gerenciamento da cadeia de suprimentos**. São Paulo: Pioneira, 1997.

DORNIER, P.P. Et al. **Logística e operações globais**. São Paulo: Atlas, 2000.

Bibliografia Complementar:

FLEURY, P.F. **Logística Empresarial – a perspectiva brasileira**. São Paulo: Atlas, 2000.

KOBAYASHI Shun'ichi. **Renovação da logística: como definir as estratégias de distribuição física global**. São Paulo: Atlas. 2000.

Disciplina: **Pesquisa de Mercado**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

A pesquisa e marketing e a tomada de decisões no marketing. A operacionalização da pesquisa de marketing e o tratamento dos dados e informações. Execução da pesquisa e sua utilização na tomada de decisões.

Bibliografia Básica:

AAKER, David A., DAY George S.; KUMAR, V. **Pesquisa de Marketing**. São Paulo: Atlas, 2007.

FARIA, Izabel Sabatier de / FARIA, Mario de. **Pesquisa de Marketing - Teoria e Prática**. Makron Books, 2008.

MALHOTRA, Naresh K. **Introdução a pesquisa de marketing**. Prentice Hall Brasil, 2005.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. Editora Atlas, 2007.

Bibliografia Complementar:

SAMARA, Beatriz Santos, BARROS, Jose Carlos de. **Pesquisa de Marketing**. Prentice Hall Brasil, 2007.

Disciplina: **Técnica de Vendas III**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

A administração e processualidade de vendas em diferentes tipos de organizações. A importância estratégica das informações em vendas. As tecnologias e a processualidade nas vendas. Comércio eletrônico.

Bibliografia Básica:

CARVALHO, Marcos R.; ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. **Gestão Eficaz da Equipe de Vendas**. Editora Saraiva, 2008.

COBRA, Marcos; TEJON, Jose Luiz. **Gestão de Vendas: os 21 segredos do sucesso**. Editora Saraiva, 2007.

COBRA; Marcos. **Administração de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

LAS CASAS; Alexandre Luzzi. **Administração de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

Bibliografia Complementar:

LAS CASAS; Alexandre Luzzi. **Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados**. São Paulo: Atlas, 2004.

MICHAELSON, Gerald A. **Sun Tzu - Estratégias de Vendas**. Editora Makron Books, 2005.

NEVES, Marcos Fava; CASTRO, Luciano Thome e. **Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão**. São Paulo: Atlas, 2005.

SZULCSEWSKI, Charles John; MEGIDO, J L Tejon. **Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição**. São Paulo: Atlas, 2002.

TEIXEIRA, Elson A; TOMANINI, Claudio; MEINBERG, Jose Luiz; PEIXOTO, Luiz Carlos. **Gestão de Vendas**. Editora FGV, 2004.

THULL, Jeffrey. **Gestão de Vendas Complexas**. Editora Saraiva, 2007.

Disciplina: **Empreendedorismo**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Aprimorar o desenvolvimento das características empreendedoras. Desenvolver conceitos de Empreendedorismo. Estratégias de Gestão. Evidenciar as teorias da Administração nos métodos de gestão. Desenvolver o capital humano para se tornar empreendedor. Estilos gerenciais das organizações na era do conhecimento.

Bibliografia Básica:

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo, tornando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DRUCKER, P. Inovação e Espírito Empreendedor. São Paulo: Pioneira, 1991.

RODRIGUES, L. C. Empreendedorismo, construindo empresas vencedoras. Blumenau: Acadêmica, 2001.

DOLABELA, F. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2002.

Disciplina: **Custos e Formação de Preços**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Análise de custos nas empresas. Terminologia de custo, conceitos e classificações de custos. Critérios de Rateio. Formação do Preço de Venda; Margem de lucro e Ponto de equilíbrio.

Bibliografia Básica:

ASSEF, Roberto. Guia prático de formação de preços: aspectos metodológicos, tributários e financeiros para pequenas e médias empresas. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

IUDICIBUS, Sérgio de. Análise de custos. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1988, 169p.
MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2000

MEDEIROS, Luiz E. Contabilidade de custos - Um enfoque prático. Ed. Ortiz, 1994.

Disciplina: **Gestão de Compras e Estoques**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

Gestão e estratégias de compras. Gestão de estoques. As preocupações com a embalagem, a armazenagem, a movimentação e transporte dos produtos.

Bibliografia Básica:

BALLOU, Ronald. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos**. Porto Alegre: Bookmann. 2001

BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. **Logística empresarial**. São Paulo: Atlas. 2001.

CHRISTOPHER, Martin. **Logística e Gerenciamento da cadeia de suprimentos**. São Paulo: Pioneira, 1997.

DORNIER, P.P. Et al. **Logística e operações globais**. São Paulo: Atlas, 2000.

Bibliografia Complementar:

FLEURY, P.F. **Logística Empresarial** – a perspectiva brasileira. São Paulo: Atlas, 2000.

KOBAYASHI Shun'ichi. **Renovação da logística**: como definir as estratégias de distribuição física global. São Paulo: Atlas. 2000.

Disciplina: **Técnica de Vendas IV**

Carga Horária Total: **40 h**

Ementa:

A importância e processualidade de mecanismos de controle e auditoria em vendas. O marketing de relacionamento e o processo de vendas. A influência dos canais de marketing na administração de vendas. Ética em vendas. Estudos de caso.

Bibliografia Básica:

CARVALHO, Marcos R.; ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. **Gestão Eficaz da Equipe de Vendas**. Editora Saraiva, 2008.

COBRA, Marcos; TEJON, Jose Luiz. **Gestão de Vendas: os 21 segredos do sucesso**. Editora Saraiva, 2007.

COBRA; Marcos. **Administração de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

LAS CASAS; Alexandre Luzzi. **Administração de Vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

Bibliografia Complementar:

LAS CASAS; Alexandre Luzzi. **Técnicas de Vendas**: como vender e obter bons resultados. São Paulo: Atlas, 2004.

MICHAELSON, Gerald A. **Sun Tzu - Estratégias de Vendas**. Editora Makron Books, 2005.

NEVES, Marcos Fava; CASTRO, Luciano Thome e. **Administração de Vendas**: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2005.

SZULCSEWSKI, Charles John; MEGIDO, J L Tejon. **Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição**. São Paulo: Atlas, 2002.

TEIXEIRA, Elson A; TOMANINI, Claudio; MEINBERG, Jose Luiz; PEIXOTO, Luiz Carlos. **Gestão de Vendas**. Editora FGV, 2004.

10 CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Os critérios e procedimentos de avaliação atenderão os dispostos no Regulamento da Avaliação do Rendimento Escolar (Aprovado pela Resolução N° 04-2010, de 22 de Fevereiro de 2010).

11 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS ANTERIORMENTE DESENVOLVIDAS

No curso PROEJA - Técnico em Vendas, o estudante poderá solicitar certificação de conhecimentos adquiridos através de experiências previamente vivenciadas, inclusive fora do ambiente escolar, com o fim de alcançar a dispensa de alguma(s) disciplina(s) integrantes da matriz curricular do curso. O respectivo processo de certificação consistirá em uma avaliação teórica ou teórico-prática, conforme as características da disciplina.

12 INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS, RECURSOS TECNOLÓGICOS E BIBLIOTECA

12.1 Infra-estrutura Física

Área total: 332 ha

Área construída: 25.000 m² (aproximadamente)

12.1.1 Infra-estrutura Administrativa

PRÉDIO ADMINISTRATIVO CENTRAL – Nesta unidade estão centralizados os seguintes serviços: Direção Geral, Departamento de Administração e Planejamento, Coordenação Geral de Administração e Finanças, Coordenação Geral de Recursos Humanos, Coordenação Geral de Produção e Pesquisa e Seção

de Processamento de Dados. E ainda está em fase de construção um novo prédio com vinte e quatro salas administrativas com previsão de término da obra para dezembro de 2009.

PRÉDIO ADMINISTRATIVO 2 – Nesta unidade estão centralizados os seguintes serviços: Coordenação de Serviços Auxiliares, Setor de Patrimônio, Seção de Almoxarifado, Oficina Mecânica e Garagem.

12.1.2 Infra-estrutura Acadêmica

AUDITÓRIO CENTRAL – O auditório central, com capacidade para receber 450 pessoas, é ambiente utilizado para a realização de eventos internos e externos, tais como: formaturas, reuniões e atividades de capacitação (cursos, palestras, encontros, entre outros).

02 AUDITÓRIOS, com capacidade para receber 50 pessoas, e está em fase de construção mais 02 (dois) auditórios com capacidade de 120 (cento e vinte pessoas) cada um, com previsão de término da obra para final de 2009.

MORADIA ESTUDANTIL, com capacidade para 280 alunos. Sendo que 240 vagas são para o sexo masculino e 40 vagas para o sexo feminino, e a previsão para 2010 é disponibilizar mais 40 vagas para o sexo feminino.

REFEITÓRIO

O refeitório do Iffarroupilha tem capacidade para servir em torno de 1.500 (um mil e quinhentas) refeições diárias.

CENTRO DE SAÚDE, com prestação de serviços: médico, odontológico, psicológico e enfermagem.

LABORATÓRIOS DE INFORMÁTICA

Os Laboratórios de Informática contam com o seguinte material:

Ambiente	Descrição dos equipamentos	Qtde
----------	----------------------------	------

Laboratório 1	Computador Core 2 Duo, 1Gb, HD 80GB	31
	Televisor 29"	01
	Ar condicionado	02
Laboratório 2	Computador Celeron D, 256MB, HD 40GB, CD ROM	31
	Televisor 29"	01
	Ar condicionado	01
Laboratório 3	Computador Core 2 Duo, 1GB, HD 80GB	35
	Condicionador de Ar	01
	Projeto Multimídia	01
Laboratório 4	Computador Pentium IV 3 Ghz, 1GB, 80GB, Grav. CD combo DVD, Rede wireless	31
	Condicionador de Ar	01

OUTROS AMBIENTES DE ENSINO

13 Salas de Aulas Teóricas equipadas com ar condicionado, e estão em fase de construção mais 05 (cinco) salas com previsão para o término no final de 2009.

Núcleo Tradicionalista Gaúcho (NTG)

O Instituto disponibiliza aos alunos um espaço construído (TTG) para a realização de atividades artística como dança, música, apresentações tradicionalistas diversas.

Ginásio de Esportes

O ginásio de esportes apresenta condições para realização de práticas esportivas, sendo construído para a realização de atividades de aula, campeonatos e demais atividades relacionadas ao esporte.

Quadra Poliesportiva com Pista Atlética

A quadra poliesportiva pode ser usada para caminhadas, corridas, jogos diversos.

RECURSOS DIDÁTICOS PEDAGÓGICOS

- 08 Projetores / data show

- 07 Retroprojetores

BIBLIOTECA ESCOLAR – A biblioteca do IF Farroupilha Campus SVS conta com um acervo bibliográfico de 4.500 (Quatro mil e quinhentos) Títulos, 9.333 (Nove mil e trezentos e trinta e três) Exemplares e 4.416 (Quatro mil quatrocentos e dezesseis) periódicos. Anexa à Biblioteca Escolar, existe uma Biblioteca Virtual com 18 (dezoito) estações didáticas completas para acesso e pesquisa na Internet.

12.2 Adequação da Infra-estrutura para Atendimento aos Portadores de Necessidades Especiais

A infra-estrutura física da Instituição vem recebendo atenção especial no sentido de atender pessoas com deficiência, através da construção de rampas de acesso, sanitários adequados, bebedouros e telefones, para usuários de cadeiras de rodas, assim como estacionamento reservado.

Inicialmente, foram readequadas as vias de acesso ao Ginásio de Esportes e Auditórios, para facilidade de locomoção. Neste sentido, à medida que novas obras vão sendo implementadas, busca-se adequar à infra-estrutura, de forma a atender às necessidades deste contexto, de acordo com a legislação em vigor.

NAPNES – NÚCLEO DE ATENDIMENTO A PESSOAS COM NECESSIDADES EDUCATIVAS ESPECIAIS.

O IF FARROUPILHA destinou uma sala para o atendimento a pessoas com deficiência, equipada com 06 (seis) computadores completos e uma impressora em braile. O NAPNES funciona os três turnos e os alunos são supervisionados por monitores.

13 PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO

Tabela 3 – Relação de Professores Efetivos

NOME DO SERVIDOR	FORMAÇÃO	TITULAÇÃO			REGIM E TRAB.	
		ESPECIALIZAÇÃO	MESTRADO	DOCTORADO		
2	Cândida Martins Pinto	Licenciada em Letras		Mestrado em Letras - Estudos Linguísticos	-	DE
3	Claudia Anita Guerra	Bacharel em Letras Português-Alemão	Especialização em Gestão Empresarial	Mestrado em Educação	-	DE
4	Deise Helena Rosa da Costa	Geografia Licenciatura Plena	Especialista em Metodologia do Ensino	Mestrado em Educação – Educação Brasileira	-	DE
5	Estela Mari Piveta Pozzobon	Licenciada em Matemática	Especialização em Estatística e Modelagem Quantitativa Especialização em Matemática	Mestrado em Eng ^a de Produção (Qualidade e Produtividade)	-	DE
6	Evanir Teresinha Piccolo Carvalho	Letras/Português/Inglês Licenciatura Plena	Especialista em Metodologia do Ensino	Mestrado em Educação – Educação Brasileira	-	DE
7	Flademir Roberto Williges	Licenciatura Plena em Filosofia	Especialização em Psicanálise na Cultura: Saber e Ética	Mestrado em Psicologia Social e Institucional	-	DE
8	Lenice de Lourenço Marques	Química - Licenciatura Plena		Mestrado em Química Inorgânica	Doutorado em Química – Química	DE
9	Letícia Mossate Jobim	Bacharel em Desenho e	Especialização em Gestão	-	-	DE

		Plástica/LP em Desenho e Plásticas	Educacional			
10	Lísia Vencatto Lorenzoni	Licenciatura Plena Letras/Português/Inglês	Especialização em Letras Especialização em PROEJA	-	-	DE
11	Nestor Davino Santini	Licenciatura Plena Física/Matemática	Especialização em Didática do Ensino Superior	Mestrado em Educação – Educação Brasileira	-	DE
12	Raquel Bevilaqua	Licenciatura Plena em Letras-Português/Inglês	-	Mestrado em Letras Estudos Lingüísticos	-	DE
13	Rogério Luís Reolon Anése	Bacharel em Ciências Econômicas	-	Mestrado em Economia	Doutorado em Economia	DE
14	Simone Bochi Dorneles	Bacharel em Ciências Administrativas	-	Mestrado em Administração – Políticas e Gestão Institucional	-	DE
15	Vanderlei Beltrão de Vargas	Licenciatura Plena em História	Especialização em Pesquisa	Mestrado em Tecnologia (Tecnologia e Trabalho)	-	DE

Tabela 4 – Relação de Professores Substitutos

NOME DO SERVIDOR	FORMAÇÃO	TITULAÇÃO		
		ESPECIALIZAÇÃO	MESTRADO	DOCTORADO
1 Fabiane Manucello Conterato	Letras Português/Espanhol e Respectivas Literaturas	-	-	-
2 Fernanda Mendes Furlan	Bacharel em Administração	-	-	-

3	Gustavo Alves de Moraes	Licenciatura Plena em Educação Física	Especialização em Atividade Física, Desempenho Motor e Saúde	-	-
---	-------------------------	---------------------------------------	--	---	---

Tabela 5 - Relação de Técnicos Administrativos em Educação

NOME DO SERVIDOR	FORMAÇÃO	TITULAÇÃO		
		ESPECIALIZAÇÃO	MESTRADO	DOCTORADO
1 Taíse Tadielo Atarão	Pedagoga	Especialização em PROEJA (cursando)	-	-
2				

14 EXPEDIÇÃO DE DIPLOMA E CERTIFICADOS

O egresso do Curso de Técnico em Vendas integrado ao Ensino Médio, na modalidade de Educação de Jovens e Adultos com aprovação em todas as unidades curriculares previstas na organização curricular do curso e no estágio curricular, receberá diploma de **Técnico em Vendas integrado com o Ensino Médio**, a ser expedido pelo Setor de Registro de Diplomas do Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia Farroupilha.

15 OUTROS

Quando se tratar de profissão ou ocupação regulamentada, é verificada a pertinência das exigências legais com a formação proposta e de outros aspectos que sejam considerados necessários; a instituição pode apresentar outros elementos, se considerar pertinentes.

16 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTUNES, Ricardo. Os sentidos do trabalho: ensaios sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: ed. Biotempo, 1999.

BRASIL, Congresso Nacional. Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - Lei Nº 9.394/96. Brasília: Departamento de Imprensa Nacional(Diário Oficial da União), 1996.

_____. Educação profissional: referenciais curriculares nacionais da educação profissional de nível técnico/ Ministério da Educação. Brasília: MEC, 2000.

_____. 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 1996º.

_____. Conselho Nacional de Educação/Câmara de Ensino Superior. Resolução Nº 1, de 3 de fevereiro de 2005.

_____. Conselho Nacional de Educação/Câmara de Educação Básica. Parecer CNE/CEB Nº 39/2004, de

8 de dezembro de 2004.

_____. Ministério da Educação/Secretaria de Educação Média e Tecnológica. Documento à sociedade. Equipe dirigente da SEMTEC/MEC, Brasília: 2004.

_____. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão/ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo Demográfico – IBGE 2000.

_____. MEC/SEMTEC: Políticas Públicas para a Educação Profissional e Tecnológica. Brasília, 2004.

_____. MEC. Decreto nº 5.154/04 (Regulamentação dos artigos 39 a 41 da LDB – Lei nº 9394/96, relativo à educação profissional).

_____. MEC. Educação Profissional: referenciais curriculares nacionais da educação profissional de nível técnico. Brasília, 2000.

_____. MEC/SEMTEC: PCN – Ensino Médio. Brasília, 1999.

CARVALHO, Olgamir F. de. Educação e formação profissional: trabalho e tempo livre. Brasília: Plano Editora, 2003.