



Ministério da Educação  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais  
IFSULDEMINAS

Avenida Vicente Simões, 1.111, Nova Pouso Alegre, Pouso Alegre / MG, CEP 37553-465 - Fone: (35) 3449-6150

RES Nº56/2020/CONSUP/IFSULDEMINAS

15 de dezembro de 2020

**Dispõe sobre a criação do Curso Técnico Subsequente em Vendas na modalidade EAD, IFSULDEMINAS Campus Machado.**

O Reitor e Presidente do Conselho Superior do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais, Professor Marcelo Bregagnoli, nomeado pelo Decreto de 23 de julho de 2018, DOU nº 141/2018 – seção 2, página 1 e em conformidade com a Lei 11.892/2008, no uso de suas atribuições legais e regimentais, em reunião realizada na data de 15 de dezembro de 2020, **RESOLVE:**

Art. 1º Aprovar a criação do Curso Técnico Subsequente em Vendas na modalidade EAD - do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas - IFSULDEMINAS Campus Machado. (PPC em Anexo)

Art. 2º Esta Resolução entra em vigor na data de sua assinatura.

**Marcelo Bregagnoli**  
Presidente do Conselho Superior  
IFSULDEMINAS

Documento assinado eletronicamente por:

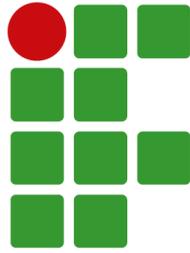
- **Marcelo Bregagnoli, REITOR - PRECONSUP - IFSULDEMINAS - CONSUP**, em 15/12/2020 14:08:46.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 09/12/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifsuldeminas.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 109613

Código de Autenticação: b0f93daa47





**INSTITUTO FEDERAL**

Sul de Minas Gerais

Campus Machado

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO TÉCNICO EM VENDAS  
SUBSEQUENTE - EAD**

**Machado - MG  
2020**

**GOVERNO FEDERAL**

**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E  
TECNOLOGIA DO SUL DE MINAS GERAIS**

**PRESIDENTE DA REPÚBLICA**

Jair Messias Bolsonaro

**MINISTRO DA EDUCAÇÃO**

Milton Ribeiro

**SECRETÁRIO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA**

Wandemberg Venceslau Rosendo dos Santos

**REITOR DO IFSULDEMINAS**

Marcelo Bregagnoli

**PRÓ-REITOR DE ADMINISTRAÇÃO**

Honório José de Moraes Neto

**PRÓ-REITOR DE GESTÃO DE PESSOAS**

Luiz Ricardo de Moura Gissoni

**PRÓ-REITOR DE ENSINO**

Giovane José da Silva

**PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO**

Cleber Ávila Barbosa

**PRÓ-REITORA DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E INOVAÇÃO**

Sindynara Ferreira

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E  
TECNOLOGIA DO SUL DE MINAS GERAIS  
CONSELHO SUPERIOR**

**Presidente**

Marcelo Bregagnoli

**Representantes dos Diretores-gerais dos Campi**

Carlos Henrique Rodrigues Reinato, João Paulo de Toledo Gomes, João Olympio de Araújo Neto, Renato Aparecido de Souza, Mariana Felicetti Rezende, Luiz Flávio Reis Fernandes, Thiago Caproni Tavares, Francisco Vítor de Paula

**Representante do Ministério da Educação**

Eduardo Antônio Modena

**Representantes do Corpo Docente**

Selma Gouvêa de Barros, Pedro Luiz Costa Carvalho, Carlos Alberto Machado Carvalho, Beatriz Glória Campos Lago, Jane Piton Serra Sanches, Lucas Barbosa Pelissari, Fernando Carlos Scheffer Machado

**Representantes do Corpo Técnico Administrativo**

Priscilla Lopes Ribeiro, Matheus Borges de Paiva, Marcelo Rodrigo de Castro, João Alex de Oliveira, Rafael Martins Neves, Wanúcia Maria Maia Bernardes Barros, Mayara Lybia da Silva, Mônica Ribeiro de Araújo

**Representantes do Corpo Discente**

Ana Paula Carvalho Batista, Maria Alice Alves Scalco, Renan Silvério Alves de Souza, Matheus José Silva de Sousa, Flávio Oliveira Santos, Oseias de Souza Silva, Felícia Erika Nascimento Costa

**Representantes dos Egressos**

César Augusto Neves, Keniara Aparecida Vilas Boas, Isa Paula Avelar Rezende, Rodrigo da Silva Urias

**Representantes das Entidades Patronais**

Alexandre Magno, Jorge Florêncio Ribeiro Neto

**Representantes das Entidades dos Trabalhadores**

Clemilson José Pereira, Teovaldo José Aparecido

**Representantes do Setor Público ou Estatais**

Cássio Antônio Fernandes  
Mauro Fernando Rego de Mello Junior

**Membros Natos**

Rômulo Eduardo Bernardes da Silva, Sérgio Pedini

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E  
TECNOLOGIA DO SUL DE MINAS GERAIS**

**DIRETORES-GERAIS DOS *CAMPI***

***Campus Inconfidentes***

Luiz Flávio Reis Fernandes

***Campus Machado***

Carlos Henrique Rodrigues Reinato

***Campus Muzambinho***

Renato Aparecido de Souza

***Campus Passos***

João Paulo de Toledo Gomes

***Campus Poços de Caldas***

Thiago Caproni Tavares

***Campus Pouso Alegre***

Mariana Felicetti Rezende

***Campus Avançado Carmo de Minas***

João Olympio de Araújo Neto

***Campus Avançado Três Corações***

Francisco Vítor de Paula

**COORDENADOR DO CURSO**

João Paulo Barbieri

**DOCENTES**

Prof. Me. André Luiz Neves  
Prof. Me. João Paulo Barbieri  
Prof. Me. José Pereira da Silva Junior  
Prof. Dr. Pedro Luiz Costa Carvalho

**PEDAGOGAS**

Débora Jucely de Carvalho  
Ellissa Castro Caixeta de Azevedo  
Erlei Clementino dos Santos

**DEMAIS PARTICIPANTES**

Maria Aparecida Avelino

**ELABORAÇÃO DOS PLANOS DAS UNIDADES CURRICULARES**

Prof. Dr. Adriana Carvalho de Menezes Dendena  
Prof. Me. André Luiz Neves  
Prof. Dr. Dayanny Lopes  
Prof. Me. João Paulo Barbieri  
Prof. Me. José Pereira da Silva Junior  
Prof. Me. Lidiany dos Santos Soares  
Prof. Esp. Lucas Lima Resende  
Prof. Me. Lúcia Helena da Silva  
Prof. Me. Nivaldo Bragion  
Prof. Dr. Pedro Luiz Costa Carvalho

## SUMÁRIO

<b>1. DADOS DA INSTITUIÇÃO</b>	<b>8</b>
1.1. <i>IFSULDEMINAS - Reitoria</i>	8
1.2. <i>Entidade Mantenedora</i>	8
1.3. <i>IFSULDEMINAS - Campus Machado</i>	8
<b>2. DADOS GERAIS DO CURSO</b>	<b>9</b>
<b>3. HISTÓRICO DO IFSULDEMINAS</b>	<b>9</b>
<b>4. CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL DO CAMPUS</b>	<b>12</b>
4.1. <i>A Educação a Distância no IFSULDEMINAS</i>	13
<b>5. APRESENTAÇÃO DO CURSO</b>	<b>14</b>
<b>6. JUSTIFICATIVA</b>	<b>15</b>
<b>7. OBJETIVOS DO CURSO</b>	<b>16</b>
7.1. <i>Objetivo Geral</i>	16
7.2. <i>Objetivos Específicos</i>	16
<b>8. FORMAS DE ACESSO</b>	<b>17</b>
<b>9. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO E ÁREAS DE ATUAÇÃO</b>	<b>19</b>
<b>10. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR</b>	<b>20</b>
10.1. <i>Concepção do Currículo</i>	20
10.2. <i>Atendimento às Leis</i>	21
10.3. <i>Acesso às Pessoas com Necessidades Educacionais Especiais</i>	22
10.4. <i>Representação Gráfica do Perfil de Formação</i>	22
10.5. <i>Matriz Curricular</i>	22
<b>11. EMENTÁRIO</b>	<b>23</b>
11.1. <i>Disciplinas do 1º Período</i>	23
11.2. <i>Disciplinas do 2º Período</i>	27
11.3. <i>Disciplinas do 3º Período</i>	30
<b>12. METODOLOGIA</b>	<b>34</b>
12.1. <i>Professores Formadores/Conteudistas</i>	35
12.2. <i>Tutores</i>	35
<b>13. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO E APRENDIZAGEM</b>	<b>37</b>
13.1. <i>Da Frequência</i>	39
13.2. <i>Da Verificação do Rendimento Escolar, Aprovação e Retenção</i>	40
13.3. <i>Do Conselho de Classe</i>	41
13.4. <i>Terminalidade Específica e Flexibilização Curricular</i>	41
13.5. <i>Formas de Recuperação da Aprendizagem</i>	42
<b>14. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO</b>	<b>43</b>
<b>15. APOIO AO DISCENTE</b>	<b>43</b>
15.1. <i>Atendimento a Pessoas com Deficiência ou Transtornos Globais</i>	44
15.2. <i>Atividades de Tutoria - EaD</i>	45

<b>16. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES</b>	<b>45</b>
<b>17. MATERIAL DIDÁTICO INSTITUCIONAL</b>	<b>47</b>
<b>18. MECANISMOS DE INTERAÇÃO</b>	<b>47</b>
<b>19. CORPO DOCENTE E ADMINISTRATIVO</b>	<b>47</b>
<i>19.1. Corpo Docente</i>	<i>47</i>
<i>19.2. Corpo Administrativo</i>	<i>48</i>
<b>20. INFRAESTRUTURA</b>	<b>49</b>
<i>20.1. Biblioteca</i>	<i>50</i>
<i>20.2. Laboratórios de Informática</i>	<i>50</i>
<b>21. CERTIFICADOS E DIPLOMAS</b>	<b>51</b>
<b>22. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>51</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS DO PROJETO</b>	<b>51</b>

### LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Identificação do Campus Machado	8
Quadro 2 - Identificação do IFSULDEMINAS	10
Quadro 3 - Unidades Jurisdicionadas	11
Quadro 4 - Unidades Gestoras e Gestões	11
Quadro 5 - Carga horária por componente curricular	22
Quadro 6 - Carga horária total do curso	23
Quadro 7 - Corpo Docente	47
Quadro 8 - Corpo Administrativo	48

### LISTAS DE FIGURAS

Figura 1 - Mapa dos <i>Campi</i> do IFSULDEMINAS	12
Figura 2 - Representação da estrutura curricular do Curso Técnico em Vendas	22

## 1. DADOS DA INSTITUIÇÃO

### 1.1. IFSULDEMINAS - Reitoria

Nome do Instituto	<b>Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais</b>
CNPJ	<b>10.648.539/0001-05</b>
Nome do Dirigente	<b>Marcelo Bregagnoli</b>
Endereço do Instituto	<b>Av. Vicente Simões, 1.111</b>
Bairro	<b>Nova Pouso Alegre</b>
Cidade	<b>Pouso Alegre</b>
UF	<b>Minas Gerais</b>
CEP	<b>37.553-465</b>
DDD/Telefone	<b>(35)3449-6150</b>
E-mail	<b><u>reitoria@ifsuldeminas.edu.br</u></b>

### 1.2. Entidade Mantenedora

Entidade Mantenedora	<b>Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica–SETEC</b>
CNPJ	<b>00.394.445/0532-13</b>
Nome do Dirigente	<b>Wandemberg Venceslau Rosendo dos Santos</b>
Endereço da Entidade Mantenedora	<b>Esplanada dos Ministérios Bloco 1, 4º andar – Ed. Sede</b>
Bairro	<b>Asa Norte</b>
Cidade	<b>Brasília</b>
UF	<b>Distrito Federal</b>
CEP	<b>70047-902</b>
DDD/Telefone	<b>(61) 2022-8597</b>
E-mail	<b><u>setec@mec.gov.br</u></b>

### 1.3. IFSULDEMINAS - Campus Machado

Quadro 1 - Identificação do Campus Machado

Nome do Local de Oferta <b>Instituto Federal do Sul de Minas Gerais - Campus Machado</b>				CNPJ <b>10.648.539/0003-77</b>	
Nome do Dirigente <b>Diretor Carlos Henrique Rodrigues Reinato</b>			E-mail <b>carlos.reinato@ifsuldeminas.edu.br</b>		
Endereço do Instituto <b>Rodovia Machado Paraguaçu – Km 3</b>			Bairro <b>Santo Antônio</b>		
Cidade <b>Machado</b>	UF <b>MG</b>	CEP <b>37.750-000</b>	DDD/Telefone <b>(035) 3295-9700</b>	DDD/Fax <b>(035) 3295-9709</b>	

## **2. DADOS GERAIS DO CURSO**

**Nome do Curso:** Curso Técnico em Vendas

**Tipo:** Técnico Subsequente

**Modalidade:** A distância

**Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios

**Local de Funcionamento:** Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais (IFSULDEMINAS) - *Campus Machado*

**Ano de Implantação:** 2020

**Habilitação:** Técnico em Vendas

**Turnos de Funcionamento:** EaD com momentos presenciais a cada período.

**Número de Vagas Oferecidas:** 400 vagas (o quantitativo de vagas/polos dependerá da disponibilidade orçamentária e será estabelecido em edital).

**Forma de ingresso:** Processo Seletivo com auxílio das Secretarias Municipais de Educação onde há polos credenciados de educação a distância.

**Requisitos de Acesso:** Ter concluído o Ensino Médio.

**Duração do Curso:** 1 ano e 6 meses

**Carga horária:** 800 horas

**Número de turmas:** 10 por ano

**Regime Letivo:** Semestral

**Periodicidade de oferta:** Anual e/ou após o término do ciclo de duração do curso.

**Integralização mínima:** 18 meses

**Integralização máxima:** 36 meses

## **3. HISTÓRICO DO IFSULDEMINAS**

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais (IFSULDEMINAS) é uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Educação (Quadro 2), criado em 29 de dezembro de 2008, como parte da Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, cujo objetivo era impulsionar o ensino profissionalizante no país. Essa Rede é composta atualmente por 38 Institutos Federais, dois Centros Federais de Educação Tecnológica (CEFETs), 25 escolas vinculadas a Universidades, o Colégio Pedro II e uma Universidade Tecnológica.

Quadro 2 - Identificação do IFSULDEMINAS

<b>Poder e Órgão de Vinculação</b>	
Poder: Executivo	
Órgão de Vinculação: Ministério da Educação	Código SIORG: 244
<b>Identificação da Unidade Jurisdicionada</b>	
Denominação Completa: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais	
Denominação Abreviada: IFSULDEMINAS	
Código SIORG: 100915	Código LOA: 26412    Código SIAFI: 158137
Natureza Jurídica: Autarquia Federal	CNPJ: 10.648.539/0001-05
Principal Atividade: Educação Profissional de Nível Técnico	Código CNAE: 85.41-4-00
Telefones/Fax de contato: (35) 3449-6150	(35)3449-6172   (35) 3449-6193
Endereço Eletrônico: reitoria@ifsuldeminas.edu.br   Página na Internet: <a href="http://portal.ifsuldeminas.edu.br">http://portal.ifsuldeminas.edu.br</a>	
Endereço Postal: Avenida Vicente Simões, nº 1111, Bairro Nova Pousa Alegre, Pousa Alegre (MG), CEP: 37553-465	
<b>Normas Relacionadas à Unidade Jurisdicionada</b>	
Lei nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008. institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica.	
Portaria de funcionamento dos <i>Campi</i> Passos, Poços de Caldas e Pousa Alegre - Portaria nº 330. de 23 de abril de 2013.	
Portaria de funcionamento dos <i>Campi</i> Avançado Carmo de Minas e Três Corações - Portaria nº 1.074, de 30 de dezembro de 2014.	

Quadro 3 - Unidades Jurisdicionadas

<b>Manuais e publicações relacionados às atividades da Unidade Jurisdicionada</b>	
--	
<b>Unidades Gestoras Relacionadas à Unidade Jurisdicionada</b>	
Código SIAFI	Nome
158137	Reitoria
158303	<i>Campus Muzambinho</i>
158304	<i>Campus Machado</i>
158305	<i>Campus Inconfidentes</i>
154809	<i>Campus Poços de Caldas</i>
154810	<i>Campus Passos</i>
154811	<i>Campus Pouso Alegre</i>
<b>Gestões Relacionadas à Unidade Jurisdicionada</b>	
Código SIAFI	Nome
26412	Reitoria
26412	<i>Campus Muzambinho</i>
26412	<i>Campus Machado</i>
26412	<i>Campus Inconfidentes</i>
26412	<i>Campus Poços de Caldas</i>
26412	<i>Campus Passos</i>
26412	<i>Campus Pouso Alegre</i>

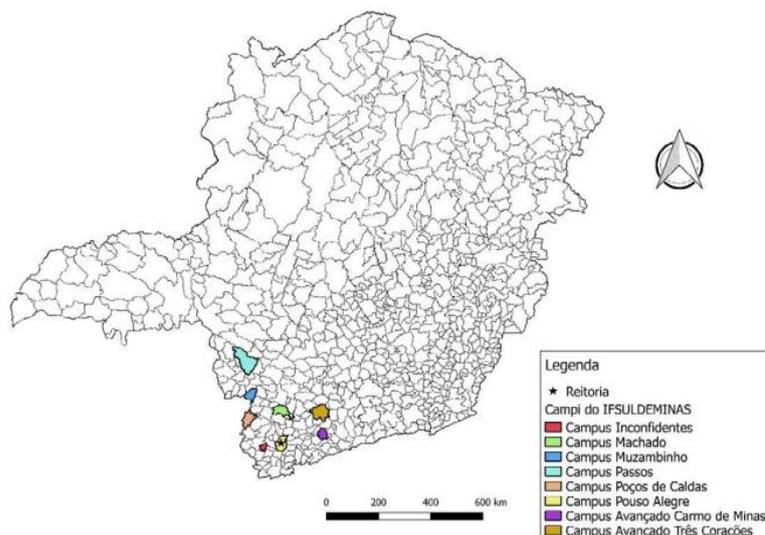
Quadro 4 - Unidades Gestoras e Gestões

<b>Relacionamento entre Unidades Gestoras e Gestões</b>	
Código SIAFI da Unidade Gestora	Código SIAFI da Gestão
158137 - Reitoria	26412
158303 - <i>Campus Muzambinho</i>	26412
158304 - <i>Campus Machado</i>	26412
158305 - <i>Campus Inconfidentes</i>	26412
154809 - <i>Campus Poços de Caldas</i>	26412
154810 - <i>Campus Passos</i>	26412
154811 - <i>Campus Pouso Alegre</i>	26412

Fonte: Assessoria de Comunicação/Gabinete da Reitoria

O IFSULDEMINAS compreende “educação profissional verticalizada”, a qual promove a fluidez de conhecimentos, técnicas e habilidades entre os níveis de ensino. A verticalização evita compartimentar conhecimento. Com forte atuação na região sul-mineira (Figura 1), tem como principal finalidade a oferta de ensino gratuito e de qualidade nos segmentos técnico, profissional e superior.

Figura 1 - Mapa dos *Campi* do IFSULDEMINAS



Fonte: Pró-Reitoria de Desenvolvimento Institucional (2018)

Assim como os demais Institutos Federais, o IFSULDEMINAS tem formação multicampi. Originou-se da união das três tradicionais e reconhecidas escolas agrotécnicas de Inconfidentes, Machado e Muzambinho. Atualmente, também possui *campi* em Passos, Poços de Caldas, Pouso Alegre e *campi* avançados em Carmo de Minas e Três Corações, além de núcleos avançados e polos de rede em diversas cidades da região.

#### 4. CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL DO CAMPUS

O *Campus* Machado do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais (IFSULDEMINAS), antiga Escola Agrotécnica Federal de Machado, situa-se no município de Machado, na região Sul do Estado de Minas Gerais.

A Escola foi fundada em 20 de janeiro de 1947, através do Decreto nº 22.470 da União, que fixou a rede de Ensino Agrícola no território Nacional e determinou a criação de Escolas de Iniciação Agrícola em Minas Gerais. Possui área total do terreno de 1.502.991,20 m<sup>2</sup>, área construída coberta 35.872,22 m<sup>2</sup>, área construída de salas de aula 8.843,58m<sup>2</sup>, contando atualmente com 48 salas de aula, 38 laboratórios específicos como de Física, Química, Biologia, Ciências Humanas, Microbiologia, cinco laboratórios de Informática, um

laboratório de Redes de Computadores, um Laboratório de Desenvolvimento de Redes, um Espaço *Maker*, salas de equipamentos audiovisuais, Biblioteca, Ginásio Poliesportivo, quadras esportivas, campo de futebol, alojamento, refeitório, oficina mecânica e carpintaria e diversas Unidades Educativas de Produção (UEP) que proporcionam melhor aproveitamento das atividades de ensino e aprendizagem, possibilitando a realização de aulas teórico-práticas.

O *Campus* Machado conta, ainda, com infraestrutura que atende à comunidade acadêmica como frota de veículos institucionais, linha regular de ônibus do município para a escola, Espaço Sociocultural, auditório, cantinas, etc. Abriga também uma Estação Meteorológica em convênio com o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE) que fornece dados que beneficiam Machado e região.

Além das disciplinas obrigatórias de cada curso, o *Campus* Machado oferece diversas possibilidades de participação dos discentes nas mais variadas áreas como projetos culturais (dança, teatro, artesanato e outros) e projetos esportivos (basquete, futebol, voleibol, atletismo, etc.).

No que tange ao acesso às informações, a comunidade acadêmica pode acompanhar as notícias, processos seletivos e outros assuntos no portal do *Campus* (<https://portal.mch.ifsuldeminas.edu.br/>). Neste portal, estão disponíveis informações sobre assistência estudantil, biblioteca, calendários e horários, editais, estágios e egressos, formatura, Núcleo de Atendimento às Pessoas com Necessidades Educacionais Específicas (NAPNE), monitorias, sistemas e outras. Outrossim, o acompanhamento de dados acadêmicos pode ser feito na secretaria escolar ou pelo sistema acadêmico virtual.

#### **4.1. A Educação a Distância no IFSULDEMINAS**

A Educação a Distância (EaD) na oferta de cursos técnicos no IFSULDEMINAS iniciou-se na então Escola Agrotécnica Federal de Muzambinho quando, em 2008, aderiu ao Programa E-Tec, na oferta de cursos técnicos a distância.

Com a fusão das escolas agrotécnicas da região também em 2008, o Programa E-Tec passou a atender todos os *campi* com a abertura de novos cursos nos *campi* de Machado e Inconfidentes. Além disso, o IFSULDEMINAS estabeleceu parceria com outros institutos na oferta de novos cursos e capacitação de profissionais que atuam nessa modalidade de ensino.

O número elevado de alunos e a possibilidade de atuar em múltiplos municípios do Sul de Minas Gerais têm mostrado o alcance dessa modalidade. Atualmente, são mais de 10.000 vagas em EaD com grandes possibilidades de ampliação e expansão com atuação não só no nível médio, mas também no superior.

Além disso, a EaD tem-se mostrado efetiva na capacitação de profissionais que atuam nessa modalidade, a qual exige constante aperfeiçoamento e atualização quanto às tecnologias e métodos de ensino. Também por meio dessa modalidade se produz a capacitação de servidores em diversas áreas, desde o aprendizado de línguas a cursos rápidos e massivos.

Entende-se por educação profissional técnica de nível médio a distância, a modalidade que ocorre em lugares e tempos distintos, utilizando-se das Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs), conectadas via internet e/ou satélite.

A educação profissional técnica de nível médio na modalidade a distância ofertada pelo IFSULDEMINAS tem por finalidade formar para o exercício de profissões reconhecidas e qualificá-los para atividades específicas, de forma flexível, no sentido de atender aos interessados.

Em um curso EaD, há os Polos de Apoio Presencial que são unidades operacionais para o desenvolvimento descentralizado de atividades pedagógicas e administrativas relativas aos cursos e programas ofertados a distância.

O curso Técnico em Vendas - EaD poderá ser ofertado nos polos aprovados e credenciados pelo IFSULDEMINAS.

## **5. APRESENTAÇÃO DO CURSO**

O Curso Técnico em Vendas do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais - *Campus Machado* é ofertado na modalidade EaD, porém com momentos presenciais a cada período (seis meses). Estes momentos presenciais representam 20% da carga horária total do curso. A duração do Curso Técnico em Vendas - EaD é de 1 ano e 6 meses, funcionando no regime semestral com a carga horária total de 800 horas. A integralização mínima e máxima são, respectivamente, 18 meses e 36 meses. Serão ofertadas 400 vagas (o quantitativo de vagas/polos dependerá da disponibilidade orçamentária e será estabelecido em edital), distribuídas nos polos aprovados e credenciados pelo IFSULDEMINAS. É importante destacar que a periodicidade será anual e/ou após o término do ciclo de duração do curso.

Conforme o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (MEC, 2016), o Curso Técnico em Vendas está no eixo tecnológico Gestão e Negócios. Ainda segundo o MEC (2016, p. 79) o eixo tecnológico Gestão e Negócios compreende

“(…) tecnologias associadas a instrumentos, técnicas, estratégias e mecanismos de gestão. Abrange planejamento, avaliação e gestão de pessoas e de processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações e instituições públicas ou privadas, de todos os portes e ramos de atuação; busca da qualidade,

produtividade e competitividade; utilização de tecnologias organizacionais; comercialização de produtos; e estratégias de marketing, logística e finanças.”

No decorrer do curso, o estudante será estimulado a se desenvolver de forma crítica e ética, adquirindo habilidades de decisão, negociação, interação e relacionamento para que assim seja possível atuar no mercado de trabalho, considerando e promovendo transformações que possam contribuir com o desenvolvimento pessoal e organizacional. Este curso proporcionará aos alunos capacitação para atuar em todos os processos que envolvem a atividade de venda, desde o planejamento até a execução e o controle.

O profissional técnico em vendas, após o curso, terá a capacidade de atuar em diversas áreas dentro de uma empresa, como, por exemplo, vendas, financeiro e marketing. Ademais, o mesmo profissional também estará capacitado para desenvolver atividades de vendas de maneira autônoma e empreendedora. É importante salientar que as competências do profissional técnico em vendas também englobam as seguintes atividades:

- Estudar e analisar os produtos e serviços da empresa;
- Caracterizar o tipo de clientes e recolher informações sobre a concorrência e o mercado local e global;
- Preparar, promover e efetuar a venda de produtos e serviços da organização;
- Organizar o ambiente de venda;
- Promover serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda;
- Organizar e gerenciar os arquivos e dados dos clientes de maneira ética;
- Realizar prospecção de novos clientes.

O presente Curso Técnico em Vendas, na modalidade a distância, busca desenvolver e aprimorar competências profissionais de cidadãos que atuam, ou vão atuar, no comércio, na indústria ou no meio agropecuário. Vale lembrar que esta atuação deve estar em conformidade com a Lei nº 4.769, de 9 de Setembro de 1965, a Lei nº 12.790, de 14 de Março de 2013 e as eventuais exigências profissionais dos órgãos de classe.

## **6. JUSTIFICATIVA**

O Curso Técnico em Vendas, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais - *Campus Machado* busca suprir a demanda por profissionais capacitados para atuação nas organizações comerciais, industriais e agrícolas instaladas, principalmente, no Sul de Minas Gerais. Nessa região encontram-se empresas ligadas ao agronegócio, que, além de se dedicarem à produção agropecuária, também atuam comercialmente nos mercados nacional e internacional, que demandam a atuação de profissionais da área mercadológica. Encontram-se também na região empresas grandes e pequenas, industriais, comerciais, cooperativas e do setor de serviços, além de organizações

de outras naturezas, que são ambientes de atuação profissional do Técnico em Vendas.

O curso na modalidade a distância possibilitará suprir a demanda do mercado, promovendo o acesso a um maior número de pessoas. A EaD é inclusiva por permitir o acesso a cidadãos que, por diversos motivos, muitas vezes relacionado ao trabalho, ficam excluídos da educação presencial. A possibilidade de o estudante organizar tempos e espaços próprios facilitam a sua formação.

Por característica, a EaD permite alcançar cidadãos em diversas regiões ampliando o público a ser atendido. Com isso, consegue levar a educação a múltiplas cidades nas quais não há oferta de ensino técnico presencial e gratuito. No sul de Minas, existem 178 municípios com aproximadamente 3,5 milhões de habitantes. Dessa forma, a EaD contribui para a interiorização do ensino técnico na região.

O curso Técnico em Vendas tem como foco a formação de trabalhadores egressos do ensino médio ou da educação de jovens e adultos. Tem como perspectiva, a expansão e democratização da oferta de profissionalização, orientando-se pelas necessidades de desenvolvimento econômico e social do país.

Justifica-se, portanto, a oferta do curso Técnico em Vendas – modalidade EaD, na rede pública de educação de Machado e Região Sul de Minas Gerais, oferecendo oportunidade de ensino gratuito à população que, por meio da integração entre a teoria e a prática, dê oportunidades para que as organizações possam contar com profissionais habilitados a atuar na área de vendas a fim de garantir os objetivos organizacionais com eficiência.

## **7. OBJETIVOS DO CURSO**

### ***7.1. Objetivo Geral***

Formar Técnicos em Vendas capazes de desenvolver as habilidades profissionais inerentes da área, propiciando-lhes conteúdo da educação profissionalizante, além de instrumentos e metodologias que lhes permitam o prosseguimento de estudos, tendo em vista o desenvolvimento da compreensão dos fundamentos científico-tecnológicos dos processos produtivos e mercadológicos.

### ***7.2. Objetivos Específicos***

- Capacitar profissionais para o domínio de estratégias e procedimentos das atividades que envolvem vendas;
- Estimular a ética e o desenvolvimento da autonomia e liberdade de pensamento, de modo a formar, além de técnicos, pessoas que compreendam a realidade e a profissionalização como meios de melhorar a sociedade;

- Desenvolver nos profissionais competências de negociação para a realização das atividades de venda nas organizações;
- Incentivar os educandos na busca pela resolução de problemas da sociedade trazendo benefícios para melhorar a realidade econômica;
- Oportunizar aos educandos o desenvolvimento de uma postura crítica, ativa e consciente do seu papel profissional e da sua contribuição para o avanço científico e tecnológico, atuando como agente transformador no mundo do trabalho, através do uso de novas tecnologias e da análise de problemas organizacionais;
- Proporcionar a formação de 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;
- Possibilitar o desenvolvimento de habilidades para o profissional contribuir na realização de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;
- Formar competências para assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços para atender as expectativas do mercado consumidor;
- Capacitar o profissional para auxiliar no desenvolvimento do plano de vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
- Formar um profissional consciente da importância estratégica e sistêmica das atividades de pré-venda, venda e pós-venda como fatores vitais para a vantagem competitiva das organizações;
- Desenvolver no profissional o comprometimento com a mudança, tornando-o um agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado e inovações tecnológicas;
- Contribuir para a formação de profissional com características para liderança e empreendedorismo, que desenvolvam o bem-estar nas relações de trabalho e que seja comprometido com o desenvolvimento local;
- Capacitar o profissional na utilização de ferramentas tecnológicas para desenvolver atividades econômicas por meio do e-commerce.

## **8. FORMAS DE ACESSO**

O ingresso de candidatos ao Curso Técnico em Vendas - EAD, subsequente, conforme normas acadêmicas estabelecidas pela Resolução 55/2018 do IFSULDEMINAS, aprovada pelo Conselho Superior (CONSUP), deverá ser realizado mediante Edital de Chamamento

Público para ocupação de vagas regulares e remanescentes, transferência *ex officio* e outras formas, conforme a legislação vigente e resoluções internas do CONSUP, preenchendo as vagas à medida da inscrição nesse edital.

Após essa inscrição, a matrícula deverá ser efetuada nas Secretarias dos Polos de Apoio presencial pelo próprio estudante, ou representante legal, nos prazos estabelecidos pelo Setor de Registro Acadêmico dos *Campi* ou órgão equivalente, obedecendo diretrizes e procedimentos definidos pela equipe de coordenadores, ficando resguardado ao aluno o direito de realizar matrícula no Polo de Apoio, sem necessidade de deslocamento até ao *campus* ofertante.

O estudante que não realizar a matrícula no período estabelecido perderá o direito à vaga, conforme Resolução da CONSUP nº 65/2016.

Aos candidatos ao Curso Técnico em Vendas EAD na modalidade subsequente é exigida a comprovação de ter concluído o Ensino Médio. O Processo Seletivo ocorrerá com auxílio das Secretarias Municipais de Educação onde há polos credenciados de educação a distância.

A matrícula ou rematrícula é o ato pelo qual o discente vincula-se ao IFSULDEMINAS e, conforme Resolução CONSUP 047/12, o período destes processos será definido em Calendário Escolar. Os discentes deverão ser comunicados sobre normas e procedimentos com antecedência mínima de 30 dias do prazo final da matrícula, devendo o *campus* promover ampla divulgação.

A matrícula será feita pelo discente ou seu representante legal, se menor de 18 anos, e deverá ser renovada a cada período. No ato da rematrícula, o discente não poderá estar em débito com a biblioteca ou qualquer outro material/documento da ou para a instituição.

Também é possível se tornar estudante do IFSULDEMINAS através de transferências internas, externas e *ex officio*. A aceitação de transferências internas ou externas de discentes de instituições congêneres de ensino técnico subsequente, em curso similar ou área afim, estará condicionada a disponibilidade de vagas, análise de compatibilidade curricular e realização de exame de seleção. Para a verificação da compatibilidade curricular, a instituição deverá exigir o Histórico Escolar, a Matriz Curricular, bem como os programas desenvolvidos no estabelecimento de origem. A transferência *ex officio* está condicionada à compatibilidade curricular e à comprovação de que o interessado ou o familiar do qual o interessado depende, teve o local de trabalho alterado por remoção ou transferência, conforme a Lei nº 9.536, de 11 de dezembro de 1997.

Referente ao ingresso, à matrícula, à rematrícula e aos processos de transferência, todas as normas e demais informações estão descritas no capítulo VI da Resolução 065/2016 do IFSULDEMINAS, que dispõe sobre a aprovação das Normas Acadêmicas dos Cursos

Subsequentes.

## **9. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO E ÁREAS DE ATUAÇÃO**

O perfil dos egressos do Curso Técnico em Vendas na modalidade EaD, do IFSULDEMINAS *Campus* Machado compreenderá uma sólida formação técnica e profissional que os tornará capazes de atuar com técnicas e estratégias utilizadas busca da qualidade, produtividade e competitividade das organizações. Abrange ações de planejamento, avaliação e gerenciamento de pessoas e processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações públicas ou privadas de todos os portes e ramos de atuação.

Este eixo caracteriza-se pelas tecnologias organizacionais, viabilidade econômica, técnicas de comercialização, ferramentas de informática, estratégias de marketing, logística, finanças, relações interpessoais, legislação e ética.

No Instituto Federal do Sul de Minas Gerais - *Campus* Machado, o profissional Técnico em Vendas recebe formação que o habilita a estudar os produtos e serviços da empresa, caracterizar os tipos de clientes e recolher informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Também pode preparar ações de venda, promover e efetuar a venda de produtos e serviços junto aos clientes, bem como organizar o ambiente de venda. Ainda, é capaz de promover serviço de apoio ao consumidor, fidelização e atendimento pós-venda; organizando e gerenciando os dados e colaborando na captação de novos clientes.

O IFSULDEMINAS prioriza a formação de um profissional habilitado para:

- Contribuir no desenvolvimento de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;
- Assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços, implementar programas e ações comerciais nas empresas;
- Ter habilidades para atuação no ambiente de vendas nos diversos ramos empresariais;
- Atuar como agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado;
- Exercer liderança e empreendedorismo, que contribuam para o bem-estar nas relações de trabalho.

## **10. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR**

### ***10.1. Concepção do Currículo***

A concepção do currículo do Curso Técnico em Vendas - EAD tem como premissa a aproximação entre a formação acadêmica e o mundo do trabalho, possibilitando a articulação entre os conhecimentos construídos nas diferentes disciplinas do curso com a prática real de trabalho, propiciando a flexibilização curricular e a ampliação do diálogo entre as diferentes áreas de formação.

O currículo desta modalidade de ensino é desenvolvido em Componentes Curriculares concentrados em módulos semestrais organizados em etapas de acordo com as cargas horárias previstas. O desenvolvimento do currículo busca metodologias de ensino cujas ações promovam aprendizagens mais significativas e sintonizadas com as exigências dos atuais empreendimentos produtivos.

Diante deste contexto, a participação do aluno no processo de ensino e aprendizagem deve ocorrer de forma interativa, em situações desencadeadas por desafios, problemas e projetos, reais ou simulados, conduzindo a ações resolutivas que envolvam pesquisa e estudo de bases tecnológicas de suporte.

São trabalhados no curso os recursos pedagógicos utilizados pelo Ensino a Distância através da Plataforma Moodle (vídeos, animações, simulações, links, atividades interativas com professores, tutores, alunos, biblioteca virtual e conteúdo da Web); possibilitando aos alunos o desenvolvimento da autonomia da aprendizagem e, ainda, facilidade na busca da informação e construção do conhecimento.

Para o atendimento das legislações mínimas e o desenvolvimento dos conteúdos obrigatórios no currículo do curso apresentado, nas legislações Nacionais e nas diretrizes institucionais para os Cursos Técnicos do IFSULDEMINAS, além das disciplinas que abrangem as temáticas previstas na Matriz Curricular, o corpo docente irá planejar, juntamente com o setor pedagógico da instituição, a realização de atividades formativas envolvendo estas temáticas, tais como palestras, oficinas, semanas acadêmicas, entre outras. Tais ações devem ser registradas e documentadas no âmbito da coordenação do curso, para fins de comprovação.

A prática profissional tem por objetivo oportunizar aos educandos situações e experiências de trabalho em equipe e relações interpessoais como forma de adquirir habilidades específicas para as atividades, construir e aplicar conhecimentos teóricos adquiridos através das demais atividades que compõem o currículo deste curso.

A prática profissional orientada será desenvolvida nos espaços do IFSULDEMINAS - *Campus* Machado, e dar-se-á ao longo de todo curso, tendo o acompanhamento dos

professores e monitores.

Para que seja possível o alcance dos Objetivos Gerais e Específicos propostos, o curso está dividido em 3 (três) etapas correspondendo a 03 (três) períodos.

## **10.2. Atendimento às Leis**

Em atendimento à Lei nº 10.639, de 09 de janeiro de 2003; Lei nº 11.645 de 10 de março de 2008; Resolução CNE/CP nº 01 de 17 de junho de 2004, no decurso da formação do Técnico em Vendas - EAD - subsequente, o *Campus Machado* procurará realizar, de forma complementar aos conteúdos formais, eventos científicos, palestras, discussões e atividades pedagógicas interdisciplinares com vistas ao desenvolvimento do senso crítico e reflexivo sobre as questões ambientais, a diversidade, a formação social brasileira e os dilemas do avanço tecnológico. Outros temas e oportunidades serão analisados pela coordenação do curso, equipe pedagógica e corpo docente.

Os professores das disciplinas do curso tradicionalmente devem promover discussões acerca da formação histórica do Brasil, com ênfase na constituição da população brasileira a partir de diferentes grupos étnicos, na história da África e dos africanos, na história indígena e nas contribuições dos negros e índios na formação da sociedade brasileira. Esses serão discutidos de modo transversal no decorrer do curso.

Também, de maneira transversal, devem ser abordados conteúdos relacionados aos Direitos Humanos em atendimento às Diretrizes Nacionais para Educação em Direitos Humanos. Nesse sentido, abordar-se-á a valorização dos fundamentos da cidadania, da democracia e dos direitos humanos, favorecendo uma atuação consciente do indivíduo na sociedade nacional.

Em atendimento à Lei nº 9.795, de 27 de abril de 1999 e Decreto nº 4.281 de 25 de junho de 2002; Resolução CP/CNE nº 02/2012, a temática da Educação Ambiental deve ser abordada de alguma forma nas disciplinas do curso. A crítica acerca do uso sustentável dos recursos naturais e a aplicação destes conceitos permearão teoria e prática, sendo visualizados e implementados no fazer cotidiano no decurso das aulas práticas e de laboratório, objetivando capacitar o técnico em vendas para a participação ativa na defesa do meio ambiente, considerando-se um educação cidadã voltada para o cuidado com o meio ambiente local, regional e global.

Por fim, em atendimento ao Decreto nº 5.626, de 22 de dezembro de 2005 que regulamenta a Lei nº 10.436, de 24 de abril de 2002, que dispõe sobre a Língua Brasileira de Sinais - Libras, e o art. 18 da Lei nº 10.098, de 19 de dezembro de 2000, a disciplina de Língua Brasileira de Sinais - Libras é ofertada de maneira optativa.

### 10.3. Acesso às Pessoas com Necessidades Educacionais Especiais

De acordo com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - LDB (Lei nº 9394/96), art. 59, os sistemas de ensino devem assegurar aos educandos com necessidades educacionais especiais currículos e metodologias específicas para atender suas necessidades. Para isso, o *Campus Machado* conta com o Núcleo de Apoio às Pessoas com Necessidades Educacionais Especiais (NAPNE), instituído pela Resolução 030/2012 do CONSUP.

O NAPNE é o órgão responsável por assessorar e acompanhar as ações no âmbito da Educação Inclusiva através da implementação de políticas de acesso, permanência e conclusão do processo educacional de acordo com as especificidades dos educandos, propiciando o envolvimento da família e zelando para que a Política Nacional de Educação Especial na Perspectiva da Educação Inclusiva seja contemplada na elaboração dos documentos institucionais bem como no desenvolvimento das atividades. Possíveis adaptações curriculares serão analisadas pela coordenação do curso, equipe pedagógica, corpo docente e NAPNE sempre com base na legislação específica.

### 10.4. Representação Gráfica do Perfil de Formação

Figura 2 - Representação da estrutura curricular do Curso Técnico em Vendas

1º Período		2º Período		3º Período			
Ambientação em Ensino a Distância	40 h	Introdução à Contabilidade	40 h	E-commerce	60 h	280	Conteúdos de formação básica
Comunicação Escrita	40 h	Introdução à Finanças	60 h	Empreendedorismo	40 h	480	Conteúdos de formação profissional
Comportamento do Consumidor	60 h	Marketing e Vendas	60 h	Gestão de Custos e Formação de Preço	40 h	40	Conteúdos de formação complementar
Introdução à Economia	40 h	Noções de Direito	40 h	Marketing Pessoal	40 h	800	TOTAL
Logística	40 h	Téc. de Vendas e Negociação	60 h	Práticas Profissionais	80 h		
Matemática Financeira	60 h						

### 10.5. Matriz Curricular

A matriz curricular do Curso Técnico em Vendas está estruturada de acordo com as orientações contidas no Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (2016). Os Componentes Curriculares serão disponibilizados na Plataforma obedecendo à seguinte organização:

Quadro 5 - Carga horária por componente curricular

<b>Matriz Curricular - Curso Técnico em Vendas</b>		
<b>Sem.</b>	<b>Disciplinas</b>	<b>CH (h/relógio)</b>
<b>1º Período</b>	Ambientação em Ensino a Distância	40
	Comunicação Escrita	40
	Comportamento do Consumidor	60
	Introdução à Economia	40
	Logística	40
	Matemática Financeira	60
<b>Subtotal</b>		<b>280</b>
<b>2º Período</b>	Introdução à Contabilidade	40
	Introdução à Finanças	60
	Marketing e Vendas	60
	Noções de Direito	40
	Técnicas de Vendas e Negociação	60
<b>Subtotal</b>		<b>260</b>
<b>3º Período</b>	E-commerce	60
	Empreendedorismo	40
	Gestão de Custos e Formação de Preço	40
	Marketing Pessoal	40
	Práticas Profissionais	80
<b>Subtotal</b>		<b>260</b>
<b>Carga Horária Total do Curso (hora relógio)</b>		<b>800</b>
<b>Libras (optativa)</b>		<b>30</b>

Quadro 6 - Carga horária total do curso

<b>Descrição</b>	<b>Carga Horária</b>
Conteúdos de Formação Básica	280
Conteúdos de Formação Profissional	480
Conteúdos de Formação Complementar	40
<b>Carga Horária Total</b>	<b>800</b>

A matrícula restringe-se a disponibilidade de vagas em oferta, tendo em vista que a disciplina é também oferecida para outras áreas.

## 11. EMENTÁRIO

### 11.1. Disciplinas do 1º Período

<b>Componente Curricular:</b>	<b>Ambientação em Educação a Distância</b>
-------------------------------	--------------------------------------------

<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	1º Período
<b>Ementa</b>			
<p>Concepções e legislação em EaD. Ambiente Virtual de Ensino-Aprendizagem. Ferramentas de navegação e busca na Internet. Metodologias de estudo baseadas nos princípios de autonomia, interação e cooperação.</p>			
<b>Referência Básica</b>			
<p>GIL, A. L. <b>Segurança em informática</b>. São Paulo: Atlas, 1998.</p> <p>MILNER, A. <b>Como usar o e-mail: seu guia para dominar o computador</b>. São Paulo: Publifolha, 2004.</p> <p>MONTEIRO, M. <b>Introdução à organização de computadores</b>. Rio de Janeiro: LTC, 2007.</p>			
<b>Referência Complementar</b>			
<p>ARAÚJO, J. <b>Introdução ao Linux</b>. São Paulo: Ciência Moderna, 2000.</p> <p>BRAGA, W. <b>Open Office: Calc &amp; Writer</b>. Rio de Janeiro: Alta Books, 2006.</p> <p>MACHADO, A. <b>Linux: comece aqui</b>. São Paulo: Elsevier, 2005.</p> <p>MORIMOTO, C. <b>Entendendo e dominando o Linux</b>. São Paulo: Digerati, 2004.</p> <p>SEYBOLD, P. B. <b>Clientes.com: como criar uma estratégia empresarial para a Internet que proporcione lucros reais</b>. São Paulo: Makron Books, 2000.</p>			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Comunicação Escrita</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	1º Período
<b>Ementa</b>			
<p>Comunicação oral e escrita. Argumentação, persuasão, retórica e dialética. Linguagem corporal. Caracterização do texto como unidade comunicativa. Organização do texto técnico, Identificação e aplicação de estratégias de redução de informação. Caracterização e produção de resumo e resenhas.</p>			
<b>Referência Básica</b>			
<p>GARCIA, O. M. <b>Comunicação em prosa moderna</b>. 27 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2010.</p> <p>GOLD, M. <b>Redação empresarial</b>. 3 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.</p> <p>NASSAR, P.; FIGUEIREDO, R. <b>O Que é comunicação empresarial?</b> São Paulo: Brasiliense, 2010.</p>			
<b>Referência Complementar</b>			
<p>ALMEIDA, S. <b>Ah! Eu não acredito!</b> São Paulo: Casa da Qualidade, 2001.</p> <p>BOWDEN, J. <b>Escrevendo excelentes relatórios</b>. São Paulo: Market Books, 2001.</p> <p>HELLER, R. <b>Como se comunicar bem</b>. São Paulo: Publifolha, 1999.</p> <p>MIRANDA, S. <b>Eficácia da comunicação</b>. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.</p> <p>RODRIGUEZ, M. M. <b>Manual de modelos de cartas comerciais</b>. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2000.</p>			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Comportamento do Consumidor</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>60 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	1º Período

<b>Ementa</b>			
Compreendendo o consumidor. Percepção do consumidor. Aprendizagem do consumidor. Formação e mudança da atitude do consumidor. Classe social e comportamento do consumidor. Valor e satisfação do cliente. Influência do consumidor e difusão de inovações. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Consumidor global.			
<b>Referência Básica</b>			
McCARTHY, J. E.; PERREAULT, W. D. <b>Marketing essencial: uma abordagem gerencial e global</b> . São Paulo: Atlas, 1997.			
SHIFFMAN, L. G.; KANUK, L. L. <b>Comportamento do Consumidor</b> . Rio de Janeiro: LTC, 2000.			
SOLOMON, M. <b>O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo</b> . 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.			
<b>Referência Complementar</b>			
CHURCHULL, G. A.; PETER, J. P. <b>Marketing: criando valor para os clientes</b> . São Paulo: Saraiva, 2000.			
KOTLER, P. <b>Administração de marketing</b> . 10 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.			
LAMB, C. W; HAIR, J. F.; McDANIEL, C. <b>Princípios de marketing</b> . São Paulo: Thomson, 2004.			
PETER, J. P.; OLSON, J. C. <b>Comportamento do consumidor e estratégia de marketing</b> . Porto Alegre: McgrawHill - Artmed, 2008.			
SHIMP, T. A. <b>Propaganda e promoção: aspectos complementares da comunicação integrada de marketing</b> . 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Introdução à Economia</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	1º Período
<b>Ementa</b>			
Introdução à Economia. Conceito de Economia. Sistemas Econômicos. Curva de Possibilidade de produção. Funcionamento de uma economia de Mercados. Introdução à Microeconomia. Demanda, Oferta e Equilíbrio de mercado. Estruturas de Mercado. Introdução à Macroeconomia. Contabilidade Social. Setor externo. Sistema Financeiro.			
<b>Tema Transversal:</b> Diretrizes Curriculares Nacionais para Educação das Relações Étnico-raciais e para o Ensino de História e Cultura Afro-Brasileira e Indígena (Lei nº 11.645 de 10/03/2008; Resolução CNE/CP Nº 01 de 17 de junho de 2004).			
<b>Referência Básica</b>			
ROSSETTI, J. P. <b>Introdução à economia</b> . 20 ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
TROSTER, R. L.; MOCHÓN, F. <b>Introdução à economia</b> . São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2002.			
VASCONCELLOS, M. A. S. <b>Economia: micro e macro</b> . 4 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2006.			
<b>Referência Complementar</b>			
CASTRO, A. B. ; LESSA, C. F. <b>Introdução à economia: uma abordagem estruturalista</b> . 22 ed. Rio de Janeiro: Forense universitária, 1981.			

FURTADO, C. <b>Formação econômica do Brasil</b> . 16 ed. São Paulo: Nacional, 1979.			
HUBERMAN, L. <b>História da riqueza do homem</b> . 21 ed. Rio de Janeiro. LTC, 1986.			
LANZANA, A.E.T. <b>Economia brasileira: fundamentos e atualidade</b> . 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
MULLER, A. <b>Manual de economia básica</b> . Petrópolis: Vozes, 2004.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Logística</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	1º Período
<b>Ementa</b>			
Introdução à logística. Da logística ao <i>Supply Chain Management</i> . Os desafios do comércio eletrônico. Canais de distribuição. Logística de suprimento e de distribuição. Gestão da Cadeia de Suprimentos. Princípios do custeio logístico: custeio tradicional e custeio baseado em atividades (custeio ABC). Transporte em logística. Modais de transporte. Influência do transporte na cadeia de suprimentos. Distribuição física e roteirização de veículos.			
<b>Referência Básica</b>			
BALLOU, R. H. <b>Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/ Logística Empresarial</b> . 5. ed. Porto Alegre: Artmed Bookman, 2006.			
BOWERSOX; CLOSS; COOPER. <b>Gestão Logística de Cadeias de Suprimentos</b> . Porto Alegre: Bookman, 2006.			
SIMCHI-LEVI, D.; KAMINSKY, P.; SIMCHI-LEVI, E. <b>Cadeia de suprimentos projeto e gestão: conceitos, estratégias e estudo de caso</b> . 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.			
<b>Referência Complementar</b>			
BALLOU, R. H. <b>Logística empresarial: transportes, administração de materiais, distribuição física</b> . São Paulo: Atlas, 2004.			
CHRISTOPHER, M. <b>A Logística do Marketing</b> . São Paulo: Futura, 1999.			
FLEURY, F.; WANKE, P.; FIGUEIREDO, K. F. <b>Logística Empresarial: a perspectiva brasileira</b> . Col. Coppead de Administração. São Paulo: Atlas, 2000.			
GURGEL, F. A. <b>Logística Industrial</b> . São Paulo: Atlas, 2000.			
NOVAES, A. G. <b>Logística e Gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação</b> . 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Matemática Financeira</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>60 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	1º Período
<b>Ementa</b>			
O contexto das finanças na história da matemática, relação algébrica: razão e proporção. Relação entre razão e proporcionalidade: “regra de três”. Porcentagem, potencialização, taxas e coeficientes, capitalização simples e composta. Tipos de Juros. Descontos simples, proporcionais e compostos. Capitalização simples e composta. Juros simples e compostos. Função exponencial, operações de fluxo de caixa. Séries de pagamentos.			
<b>Referência Básica</b>			
ASSAF NETO, A. <b>Matemática financeira e suas aplicações</b> . 10 ed. São Paulo: Atlas, 2008.			

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Matemática financeira com HP12C e Excel**. São Paulo: Atlas, 2008.

MARCONDES, O. **Matemática financeira**. 6 ed. São Paulo: Ática, 1992.

#### Referência Complementar

BUIAR, C. L. **Matemática financeira**. Curitiba: Livro Técnico, 2010.

CASTELO BRANCO, A. C. **Matemática Financeira Aplicada: com valiosos exemplos de aplicação do método algébrico, de calculadora financeira e do programa Microsoft Excel**. São Paulo: Thomson Learning, 2002.

HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PILÃO, N. E. **Matemática financeira e engenharia econômica: a teoria e a prática da análise de projetos de investimentos**. São Paulo: Thomson Learning, 2003.

SILVA, F. M. S.; ABRÃO, M. **Matemática básica para decisões administrativas**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

### 11.2. Disciplinas do 2º Período

<b>Componente Curricular:</b>	<b>Introdução à Contabilidade</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	2º Período
<b>Ementa</b>			
Princípios Contábeis e suas aplicações. Demonstrações Contábeis. Patrimônio: bens, direitos e obrigações. A estática patrimonial: o balanço, ativo, passivo e patrimônio líquido. Aspectos conceituais e estruturais da Demonstração de Resultado do Exercício – DRE. Lançamentos contábeis: método das partidas dobradas. Erros nos lançamentos. Razão analítico e balancete de verificação. Encerramento das contas de resultado e apuração do lucro contábil. Elaboração do balanço patrimonial.			
<b>Referência Básica</b>			
IUDÍCIBUS, S. <b>Contabilidade introdutória</b> . 11 ed. São Paulo, Atlas, 2010.			
MARION, J. C. <b>Contabilidade empresarial</b> . 15 ed. São Paulo, Atlas, 2009.			
RIBEIRO, O. M. <b>Contabilidade geral fácil</b> . 5 ed. São Paulo: Saraiva, 2009.			
<b>Referência Complementar</b>			
FRANCO, H. <b>Contabilidade na era da globalização</b> . São Paulo: Atlas, 1999.			
IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C.; LOPES, C. C. V. M. <b>Curso de contabilidade para não contadores: para as áreas de administração, economia, direito, engenharia: livro de exercícios</b> . 3 ed. São Paulo: Atlas, 2010.			
IUDÍCIBUS, S. <b>Teoria da contabilidade</b> . 10 ed. São Paulo: Atlas, 2010.			
MARION, J. C. <b>Contabilidade empresarial: livro de exercícios</b> . 8 ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
SÁ, A. L.; AS, A. M. L. <b>Dicionário de contabilidade</b> . 11 ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Introdução à Finanças</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>60 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	2º Período
<b>Ementa</b>			

Objetivo econômico financeiro da empresa. Atividades empresariais sob o aspecto financeiro. Funções do gestor financeiro. Análise das demonstrações financeiras. Administração do capital de giro. Análise financeira com base em índices. Modelo dinâmico de análise do capital de giro. Lucratividade, rentabilidade e retorno, ROA. Planejamento financeiro. Orçamento empresarial.			
<b>Referência Básica</b>			
ASSAF NETO, A. <b>Administração do capital de giro</b> . 4 ed. São Paulo: Atlas, 2011.			
GITMAN, L. J. <b>Princípios de administração financeira</b> . 12 ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.			
ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R.; JAFFE, J. F.; LAMB, R. <b>Administração financeira</b> . 10 ed. Porto Alegre: AMGH Ed., 2015.			
<b>Referência Complementar</b>			
ASSAF NETO, A. <b>Finanças corporativas e valor</b> . 7 ed. São Paulo: Atlas, 2014.			
MORANTE, A. S. <b>Administração financeira decisões de curto prazo, decisões de longo prazo, indicadores de desempenho</b> . São Paulo: Atlas, 2012.			
HOJI, M. <b>Administração financeira e orçamentária</b> . 12 ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2017.			
SÁ, C. A. <b>Fluxo de caixa: a visão da tesouraria e da controladoria</b> . 5 ed. São Paulo: Atlas, 2006.			
SANVICENTE, A. Z. <b>Administração financeira</b> . 3 ed. São Paulo: Atlas, 1987.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Marketing e Vendas</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>60 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	2º Período
<b>Ementa</b>			
Conceitos fundamentais de Marketing. O composto de Marketing. Portfólio de Produtos. Marketing de produtos e serviços. Análise SWOT. Matriz BCG. Pesquisa Mercadológica. Construção do Plano de Marketing. Referências sobre a administração de vendas e o profissional de vendas. Organização da estrutura e infraestrutura de vendas em diferentes tipos de empresa. Metodologia para planejamento de vendas. Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Projetos em vendas e promoção de vendas. Vendas e Distribuição, Controle de Vendas, Avaliação de Vendedores. O uso da Tecnologia na Força de Vendas.			
<b>Referência Básica</b>			
COBRA; M. <b>Administração de Vendas</b> . São Paulo: Atlas, 2010.			
FERRELL, O. C.; HARTLINE, M. D. <b>Estratégia de marketing</b> . 3 ed. São Paulo: Thomson, 2005.			
LAS CASAS, A. L. <b>Administração de vendas</b> . 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
<b>Referência Complementar</b>			
BAKER, M. <b>Administração de Marketing</b> . 5 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.			
CHIAVENATO, I. <b>Gestão de vendas uma abordagem introdutória</b> . 3 ed. São Paulo: Manole, 2015.			
COLLEEN, S. <b>Inteligência emocional para o sucesso nas vendas</b> . São Paulo: Makron Books, 2014.			

LAS CASAS, A. L. <b>Plano de marketing para micro e pequena empresa</b> . 3 ed. São Paulo: Atlas, 2004.			
TEJON, J. L. <b>Gestão de vendas os 21 segredos do sucesso</b> . São Paulo: Saraiva, 2007.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Noções de Direito</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	2º Período
<b>Ementa</b>			
Introdução ao direito. Noções Gerais de Direito empresarial. Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Aspectos do direito do trabalho. Noções gerais de direito tributário. A relação entre educação, direitos humanos, formação para a cidadania e educação ambiental.			
<b>Referência Básica</b>			
BITTAR, C. A.; BITTAR, E. C. B. <b>Direitos do consumidor: código de defesa do consumidor</b> . 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011			
GASPARINI, D. <b>Direito administrativo</b> . 15 ed. São Paulo: Saraiva, 2010.			
JUSTEN FILHO, M. <b>Curso de direito administrativo</b> . 6 ed. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2010.			
<b>Referência Complementar</b>			
CARVALHO, P. B. <b>Curso de Direito Tributário</b> . 23 ed. Saraiva: São Paulo, 2010.			
COELHO, F. U. <b>Curso de direito comercial</b> . 12 ed. São Paulo: Saraiva, 2008.			
DELGADO, M. G. <b>Curso de direito do trabalho</b> . 12 ed. São Paulo: LTr, 2013.			
GRINOVER, A. P.; BENJAMIN, A. H. V. E.; FINK, R.; FILOMENO, J. G. B.; WATANABE, K.; NERY JUNIOR, N.; DENARI, Z. <b>Código brasileiro de defesa do consumidor: comentado pelos autores do anteprojeto</b> . 10 ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2011.			
MARQUES, C. L. <b>Contratos no código de defesa do consumidor: o novo regime das relações contratuais</b> . 6 ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Técnicas de Vendas e Negociação</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>60 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	2º Período
<b>Ementa</b>			
O processo de vendas em diferentes tipos de organizações. A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Conceitos e princípios de negociação. O profissional de vendas no mercado moderno. O estudo das emoções e sentimentos na negociação. A inteligência e os estilos interpessoais na negociação. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. A motivação e preparação de um processo de negociação. Remuneração da força de vendas e a otimização de resultados em vendas. Motivação da força de vendas.			
<b>Referência Básica</b>			
ALVAREZ, F. J. M. <b>Gestão eficaz da equipe de vendas venda mais adequando sua equipe aos clientes</b> . São Paulo: Saraiva, 2008.			
LAS CASAS, A. L. <b>Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados</b> . 4 ed. São Paulo: Atlas, 2011.			

MELLO, J. C. M. F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

#### Referência Complementar

CASTRO, L. T. E.; NEVES, M. F. **Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão**. São Paulo: Atlas, 2005.

CHIAVEATTO, I. **Gestão de Vendas: uma abordagem introdutória**. São Paulo: Manole, 2014.

MINTZBERG, H. **O processo da estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados**. 4 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

ROCCATO, P. L. **Venda + valor 2.0: como vender valor e não preço**. São Paulo: Makron Book, 2014.

THULL, J. **Gestão de vendas complexas: como competir e vencer quando o resultado desejado pode ser alto**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

### 11.3. Disciplinas do 3º Período

<b>Componente Curricular:</b>	<b>E-commerce</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>60 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	3º Período
<b>Ementa</b>			
<p>Histórico do comércio eletrônico. Introdução e mecanismos de mercado no comércio eletrônico. O comércio eletrônico e o ambiente empresarial. Relacionamento com o consumidor. Integração de dados sobre os clientes. Fatores/características importantes do insucesso de iniciativas de comércio eletrônico. Atendimento ao cliente e propaganda. E-CRM e a importância do marketing de relacionamento. Lei, ética e cibercrime. Privacidade e segurança. Estratégia e implementação de comércio eletrônico.</p>			
<b>Referência Básica</b>			
<p>ALBERTIN, A. L. <b>Comércio eletrônico</b>. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2004.</p> <p>GIL, A. L. <b>Segurança em informática</b>. São Paulo: Atlas, 1998.</p> <p>RAMOS, E.; ANTUNES, A.; VALLE, A.; KISCHINEVSKY, A. <b>E-commerce</b>. 3 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2011.</p>			
<b>Referência Complementar</b>			
<p>INELLAS, G. C. Z. <b>Crimes na Internet</b>. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2004.</p> <p>REEDY, J.; SCHULLO, S.; ZIMMERMAN, K. <b>Marketing eletrônico</b>. Porto Alegre: Bookman Companhia, 2001.</p> <p>SACCOL, A. Z. Alinhamento estratégico da utilização da internet e do comércio eletrônico: os casos Magazine Luíza e Fleury. In: <b>Encontro Nacional da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, Atibaia</b>. Anais eletrônicos. ANPAD, 2003. p. 1 CD-ROM.</p> <p>SEYBOLD, P. B. <b>Cientes.com: como criar uma estratégia empresarial para a Internet que proporcione lucros reais</b>. São Paulo: Makron Books, 2000.</p> <p>TURBAN, E.; KING, D. <b>Comércio eletrônico: estratégia e gestão</b>. São Paulo: Pearson Brasil, 2004.</p>			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Empreendedorismo</b>		

<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	3º Período
<b>Ementa</b>			
Visão histórica do empreendedorismo. Conceito de empreendedorismo. Mitos e verdades sobre empreendedorismo. Intraempreendedorismo. Micro e Pequena Empresa. Empresa Familiar. Identificação de Negócio. Oportunidade de Negócio. Tipos existentes de Negócio. Sociedade e meio ambiente. Plano de Negócio. Lei nº 9.795/99: Educação ambiental no ambiente dos Negócios: os planos de ação e a estratégia ecológica.			
<b>Referência Básica</b>			
BERNARDI, L. A. <b>Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas</b> . São Paulo: Atlas, 2007			
DOLABELA, F. <b>Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza</b> . Rio de Janeiro: Sextante, 2008.			
DRUCKER, P. F. <b>Inovação e espírito empreendedor: entrepreneurship</b> . 6 ed. São Paulo: Pioneira, 2000.			
<b>Referência Complementar</b>			
DEGEN, R. J. <b>O empreendedor: empreender como opção de carreira</b> . São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.			
DOLABELA, F. <b>O Segredo de Luisa</b> . 14 ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.			
JUSTUS, R. <b>Empreendedor (O): como se tornar um líder de sucesso</b> . São Paulo, Larousse, 2009.			
SALIM, C. S; et al. <b>Construindo Planos de Negócios</b> . Rio de Janeiro: Campus, 2001.			
TACHIZAWA, T. <b>Gestão ambiental e responsabilidade social corporativa: estratégias de negócios focadas na realidade brasileira</b> . 7 ed. São Paulo: Atlas, 2011.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Gestão de Custos e Formação de Preço</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	3º Período
<b>Ementa</b>			
Classificação e nomenclatura de custos. Custo dos Produtos Vendidos – CPV. Custos fixos e variáveis. Critério de rateio dos custos indiretos. Margem de contribuição, Ponto de equilíbrio. Formação de preços de venda. Mark-up.			
<b>Referência Básica</b>			
COGAN, S. <b>Custos e Formação de Preços - Análise e Prática</b> . São Paulo: Atlas, 2013.			
PADOVEZE, C. L. <b>Contabilidade Gerencial</b> . 5 ed. São Paulo: Atlas, 2007.			
MARION, J. C. <b>Contabilidade empresarial</b> . São Paulo: Atlas. 2005.			
<b>Referência Complementar</b>			
BERNARDI, L. A. <b>Formação de Preços - Estratégias, Custos e Resultados</b> . São Paulo: Atlas, 2017.			
GARRISON, R.H., NOREEN, E. W., BREWER, P. C. <b>Contabilidade Gerencial</b> . Rio de Janeiro: LTC, 2007.			

<p>JIAMBALVO, J. <b>Contabilidade Gerencial</b>. Rio de Janeiro: LTC, 2009.</p> <p>SCHMIDT, P.; SANTOS, J. L.; PINHEIRO, P. R. <b>Introdução à Contabilidade Gerencial</b>. São Paulo: Atlas, 2007.</p> <p>WARREN, C. S.; REEVE, J. M.; FESS, P. E. <b>Contabilidade Gerencial</b>. 2 ed. São Paulo: Thompson, 2007.</p>			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Marketing Pessoal</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>40 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	3º Período
<b>Ementa</b>			
<p>Conceito de marketing pessoal e seus sub-processos. Marketing Pessoal tendências para o Mercado de Trabalho. Ferramentas para o Marketing Pessoal. A Comunicação a favor do marketing pessoal. Imagem Pessoal. Desenvolvimento de habilidades. O marketing como processo chave, essencial para os negócios e o marketing das superficialidades e aparências. Valores críticos para o sucesso de marketing pessoal. Etapas para a elaboração de um planejamento estratégico de marketing pessoal.</p>			
<b>Referência Básica</b>			
<p>KOTLER, P.; KELLER, K. L. <b>Administração de marketing</b>. 14 ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2013.</p> <p>ORTIZ, F. C. <b>M@rketiing_pessoal.com sua marca e estratégia dentro e fora da Internet</b>. São Paulo: Atlas, 2015.</p> <p>ROCHA, Â.; FERREIRA, J. B.; SILVA, J. F. <b>Administração de marketing: conceitos, estratégia, aplicações</b>. São Paulo: Atlas, 2012.</p>			
<b>Referência Complementar</b>			
<p>BRASSI, S. <b>Comunicação verbal: oratória, arte da persuasão</b>. São Paulo: Madras, 2008.</p> <p>COBRA, M. <b>Administração de marketing</b>. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2011.</p> <p>CORTEZ, E. V. <b>A magia do marketing pessoal: o segredo das pessoas bem-sucedidas</b>. 2 ed. São Paulo: Alaúde Editorial, 2012.</p> <p>KOTLER, P. <b>Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle</b>. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2011.</p> <p>LAS CASAS, A. L. <b>Administração de marketing: conceitos, planejamento e aplicações à realidade brasileira</b>. São Paulo: Atlas, 2012.</p>			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Práticas Profissionais</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>80 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	3º Período
<b>Ementa</b>			
<p>Atividades práticas que levem à compreensão do como as vendas devem ser realizadas. Orientação para elaboração de projeto de práticas realizadas, considerando a pré-venda, abordagem de vendas, tratamento das objeções, fechamento de vendas e pós-venda. Utilização de conceitos e práticas abordados durante o curso e elaboração de relatório final. Exposição das práticas profissionais com análise de professores/tutores envolvidos no curso.</p>			
<b>Referência Básica</b>			
<p>CASAS, A. L. L. <b>Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados</b>. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2011.</p>			

GUERRA, P. <b>Administração de vendas</b> . São Paulo: Ciência Moderna, 2007.			
MAGALDI, S. <b>Vendas 3.0: edição compacta</b> . São Paulo: Elsevier, 2013.			
<b>Referência Complementar</b>			
BASTOS, L. R.; PAIXÃO, L.; FERNANDES, L. M.; DELUIZ, N. <b>Manual para a elaboração de projeto e relatórios de pesquisas, teses, dissertações e monografias</b> . 6 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2003.			
BOWMAN, A. M. B. <b>Os 7 princípios da persuasão</b> . São Paulo: Saraiva, 2014.			
GIL, A. C. <b>Como elaborar um projeto de pesquisa</b> . 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009			
KHALSA, M.; ILLIG, R. <b>Faça bem feito, ou não faça: inovando o relacionamento entre comprador e vendedor</b> . São Paulo: Novo Século, 2012.			
OLIVEIRA, S. L. de. <b>Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses</b> . 2 ed. São Paulo: Pioneira, 2000.			
<b>Componente Curricular:</b>	<b>Práticas Profissionais</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>80 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	3º Período
<b>Ementa</b>			
Atividades práticas que levem à compreensão do como as vendas devem ser realizadas. Orientação para elaboração de projeto de práticas realizadas, considerando a pré-venda, abordagem de vendas, tratamento das objeções, fechamento de vendas e pós-venda. Utilização de conceitos e práticas abordados durante o curso e elaboração de relatório final. Exposição das práticas profissionais com análise de professores/tutores envolvidos no curso.			
<b>Referência Básica</b>			
CASAS, A. L. L. <b>Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados</b> . 4 ed. São Paulo: Atlas, 2011.			
GUERRA, P. <b>Administração de vendas</b> . São Paulo: Ciência Moderna, 2007.			
MAGALDI, S. <b>Vendas 3.0: edição compacta</b> . São Paulo: Elsevier, 2013.			
<b>Referência Complementar</b>			
BASTOS, L. R.; PAIXÃO, L.; FERNANDES, L. M.; DELUIZ, N. <b>Manual para a elaboração de projeto e relatórios de pesquisas, teses, dissertações e monografias</b> . 6 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2003.			
BOWMAN, A. M. B. <b>Os 7 princípios da persuasão</b> . São Paulo: Saraiva, 2014.			
GIL, A. C. <b>Como elaborar um projeto de pesquisa</b> . 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009			
KHALSA, M.; ILLIG, R. <b>Faça bem feito, ou não faça: inovando o relacionamento entre comprador e vendedor</b> . São Paulo: Novo Século, 2012.			
OLIVEIRA, S. L. de. <b>Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses</b> . 2 ed. São Paulo: Pioneira, 2000.			

<b>Componente Curricular:</b>	<b>Libras (optativa)</b>		
<b>Carga Horária (h):</b>	<b>30 h</b>	<b>Período Letivo:</b>	---
<b>Ementa</b>			
Introdução à Libras: alfabeto manual e vocabulário; Parâmetros e estrutura gramatical próprios da Língua Brasileira de Sinais; Compreensão e interpretação de diálogos e narrativas; Libras Tátil; Pesquisa sobre a Cultura Surda; Legislação referente à Libras e à inclusão de pessoas com necessidades educacionais especiais.			
<b>Referência Básica</b>			
CAPOVILA, F.C. <b>Dicionário enciclopédico ilustrado trilingue</b> . 3.ed. São Paulo: EDUSP, 2008.			
FALCÃO, L.A.B. <b>Surdez cognição visual e libras: estabelecendo novos diálogos</b> . 2.ed. Recife, 2011.			
GESSER, A. <b>Libras? Que língua é essa? Crenças e preconceitos em torno da língua de sinais e da realidade</b> . São Paulo: Parábola Editorial, 2009			
<b>Referência Complementar</b>			
HONORA, M; FRIZANCO, M. L. E. <b>Livro ilustrado de língua brasileira de sinais: desvendando a comunicação usada pelas pessoas com surdez</b> . São Paulo, Ciranda Cultural, 2009.			
LODI, A.C B.; LACERDA, C. B. F. <b>Uma escola duas línguas: letramento em língua portuguesa e língua de sinais nas etapas iniciais de escolarização</b> . Porto Alegre: Mediação, 2009.			
MACHADO, L. M. <b>A educação inclusiva na legislação do ensino</b> . São Paulo: M3T, 2007.			
PEREIRA, R. C. <b>Surdez: aquisição de linguagem e inclusão social</b> . Rio de Janeiro: Revinter, 2008.			
SEGALA, S. R. <b>ABC em Libras</b> . São Paulo: Panda Books. 2009.			

## 12. METODOLOGIA

A interação entre a teoria e a prática é de fundamental importância para a formação de um profissional apto a atuar nas soluções de problemas e dificuldades enfrentadas no exercício da profissão. Portanto, a articulação entre teoria-prática será garantida ao longo de todo processo formativo do discente, sendo registrada no Plano de Ensino. Além dessa articulação entre teoria-prática, trabalhos interdisciplinares serão estimulados de modo a garantir a conexão dos saberes entre as áreas de ensino. Especificamente, englobando todo o arcabouço teórico e prático do curso, a interdisciplinaridade será aplicada na disciplina Práticas Profissionais. Tal disciplina, poderá ser desenvolvida por meio dos recursos disponíveis na plataforma EaD e/ou através das atividades presenciais nos Polos de Apoio Presencial.

Para o desenvolvimento da Proposta Pedagógica serão adotadas estratégias

diversificadas, que possibilitem a participação ativa dos alunos para que desenvolvam as habilidades, competências e valores inerentes à área de atuação e que focalizem o contexto do trabalho, estimulando o raciocínio para solução de problemas e a construção do conhecimento necessário às atividades relacionadas com seu campo de trabalho e com os objetivos do curso. Tais estratégias devem incentivar a flexibilidade de comportamento e de autodesenvolvimento do aluno no que diz respeito às diversidades e às novas técnicas e tecnologias adotadas em situações reais de trabalho, com avaliação contínua e sistemática, voltada para a aprendizagem com autonomia.

A consolidação dos princípios educativos será garantida por meio de uma equipe multidisciplinar composta por professor formador/conteudista, tutor, coordenação de curso, design instrucional, equipe pedagógica e administrativa, que trabalharão o planejamento, a organização, a execução, a assessoria e a orientação do processo de aprendizagem, dando ênfase a uma postura de construção do conhecimento, numa metodologia dialética, na qual se propicie a passagem de uma visão do senso comum - o que o estudante já sabe com base em suas experiências de vida, a uma formação de novos conceitos/científicos.

### ***12.1. Professores Formadores/Conteudistas***

Os Professores Formadores/Conteudistas devem ter domínio das concepções, princípios e conteúdo das disciplinas do curso de Técnico em Vendas. O sistema de educação a distância exige que o professor formador/conteudista conheça as ferramentas, os recursos e a metodologia da educação a distância, bem como os mecanismos de avaliação da aprendizagem. Esses professores serão responsáveis por cada uma das disciplinas dos módulos dos cursos, portanto estarão encarregados da organização e operacionalização do planejamento, revisão de materiais e mídias, de metodologias e estratégias apropriadas ao conteúdo e práticas de cada uma das disciplinas. Os professores formadores/conteudistas deverão organizar todos os materiais e orientações que possibilitem apoio para o pleno desenvolvimento das atividades presenciais nos Polos de Apoio Presencial. Os materiais e orientações serão planejados e preparados com a participação efetiva da Coordenação Pedagógica e Coordenação de Curso. O professor formador/conteudista deverá trabalhar na perspectiva da proposição e organização das situações de aprendizagem, atuando como mediador e orientador, incentivando a busca de diferentes fontes de informação e provocando a reflexão crítica do conhecimento produzido.

### ***12.2. Tutores***

Os tutores têm como principais atribuições o acompanhamento do processo de

aprendizagem e de construção de competências e conhecimentos pelos estudantes, bem como a supervisão da prática profissional. Para tanto, devem conduzir, juntamente com o estudante o processo de avaliação, fazendo o registro e encaminhando os documentos às instâncias responsáveis.

Esse tutor acompanhará as aulas em regime presencial e/ou remoto conforme a necessidade da coordenação do curso na proporção de um tutor por turma. O tutor irá interagir e acompanhar os alunos por meio dos fóruns e salas de bate papo virtuais, esclarecendo dúvidas, propondo listas de discussões, acompanhando as atividades realizadas, com horário permanentemente disponível para atendimento às demandas dos alunos.

Tudo isso mediante o desenvolvimento de práticas pedagógicas voltadas à mobilização do aluno para o conhecimento, a disponibilização de instrumentos que lhe proporcione oportunidades de construir conhecimentos novos e o desenvolvimento da capacidade de elaboração de sínteses integradoras do saber construído com aqueles que já possuíam anteriormente.

O aluno será o centro do processo. Os professores conteudistas/formadores e os tutores deverão utilizar-se de uma metodologia que garanta a troca de informações entre todos. Através da condução “não diretiva” do processo é que o aluno construirá sua própria aprendizagem.

O tutor deverá incentivar permanentemente e sensibilizar o aluno sobre o que vai fazer. Deve valorizar a importância da participação do aluno em todo processo de orientação e aprendizagem, considerando-o como sujeito de sua aprendizagem.

O modelo de educação a distância a ser utilizado é o do aprendizado independente com aulas. Este modelo de educação a distância utiliza materiais impressos ou disponíveis por meio eletrônico, além de outras mídias para que o aluno possa estudar em seu ritmo próprio. Aliados ao estudo autônomo, são realizados encontros presenciais bem como o uso de mídias interativas com o professor e colegas.

Todos os conteúdos e os exercícios avaliativos a distância serão disponibilizados através do Ambiente Virtual de Aprendizagem - Moodle (AVA). Os professores poderão utilizar diversas estratégias e ferramentas avaliativas de acordo com os componentes curriculares ministrados e com a prática pedagógica de cada professor.

O Ensino a distância é dividido em dois momentos distintos e bem definidos: os presenciais e os não presenciais (a distância):

- **Os Momentos presenciais:** serão realizados semestralmente nos polos de apoio presencial com a mediação do tutor, e planejados pelo professor formador/conteudista de cada disciplina. Serão realizados de acordo com o calendário acadêmico de oferta nos polos, que deverão garantir espaços que

permitam a interação, constante reflexão, atividades práticas, debates, avaliação dos conteúdos e o encaminhamento aos estudos independentes.

- **Os Momentos não presenciais:** são destinadas à realização das atividades que estarão disponíveis tanto no ambiente virtual de aprendizagem AVA/IFSULDEMINAS, quanto na forma impressa. Os materiais disponibilizados via internet, no AVA, possibilitam ao cursista acessar os conteúdos e as informações relativas às disciplinas do curso e aproveitar o potencial pedagógico do computador, por meio da troca de mensagens, da oferta de materiais complementares de estudo, da participação em bate-papo e em fóruns de discussão, além da troca de questionamentos e orientações. Assim, o ambiente virtual será uma importante ferramenta pedagógica para o relacionamento do aluno com o seu tutor e com os outros atores envolvidos no processo de ensino-aprendizagem do curso.

Os momentos presenciais devem representar, no mínimo, 20% da carga horária total do curso, seja na forma de encontros, previstos no calendário do curso, ou de visitas agendadas ao polo. Nas aulas presenciais, poderão ser realizadas práticas e avaliações, que acontecerão de acordo com a necessidade verificada em cada disciplina.

### **13. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO E APRENDIZAGEM**

A avaliação da aprendizagem dos estudantes visa à sua progressão para o alcance do perfil profissional de conclusão, sendo contínua e cumulativa, com prevalência dos aspectos qualitativos (competências e habilidades intelectuais) sobre os quantitativos (informações memorizadas) e do resultado ao longo do período sobre o de eventuais avaliações finais.

O sistema de avaliação do processo de ensino e aprendizagem contemplará o previsto no artigo 43 da Resolução nº 065/2016 do IFSULDEMINAS, de 14 de setembro de 2016. A avaliação tem diversas concepções, bem como objetivos diversificados. Não basta saber apenas o conceito de avaliação, é preciso saber o “por quê” e “para que” avaliar.

Deve-se avaliar para identificar problemas, avanços e redimensionar a ação educativa, pois com a avaliação iremos diagnosticar os avanços e os entraves do projeto de ensino em suas múltiplas dimensões, além de detectar causas e as ações mais adequadas para seu redimensionamento e continuidade (SANT’ANNA, 1995, p. 13-20).

É importante saber como se dá o processo de aprendizagem e de construção do conhecimento para melhor compreender o processo de avaliação. O processo de avaliação possibilita um diagnóstico objetivo e confiável do desempenho do aluno. A avaliação é o meio de indicar o nível de resultados obtidos no que se refere aos objetivos, tendo em vista a

importância do contexto do trabalho que foi desenvolvido. Ao avaliar a aprendizagem deve-se levar em conta o processo de construção do conhecimento considerando também suas reflexões. A avaliação deve também ser um instrumento de reflexão e aprendizagem para o docente, pois diante dos resultados é possível estabelecer novas estratégias de planejamento.

A avaliação da aprendizagem não terá como foco somente o resultado final. Sendo assim, a forma de avaliação do curso será pautada de acordo com a Instrução Normativa nº 02, de 25 maio de 2017 do IFSULDEMINAS; adotando os métodos avaliativos de: resolução de problemas, estudos de casos, pesquisas, debates, interatividade e participação nas aulas práticas e nos fóruns, atividades avaliativas realizadas dentro do prazo na plataforma, dentre outros e respeitando o artigo 57 desta mesma Instrução Normativa.

Os critérios de avaliação serão propostos pelo professor formador no início das atividades da disciplina.

Dentre os diversos instrumentos e formas de avaliação da aprendizagem, estão:

- Aulas a distância na plataforma Moodle;
- Momentos presenciais em 20% da carga horária total do curso;
- Seminários;
- Atividades práticas;
- Atividades da plataforma, que podem ser pontuadas, a critério do professor;
- Avaliações presenciais.

A avaliação presencial ocorrerá nos Polos de EaD por meio de provas e atividades programadas. A aplicação dessas avaliações será realizada pelos tutores, com o acompanhamento do professor da disciplina.

A avaliação será realizada de forma contínua, através das atividades e tarefas em que são observadas, dentre outras, a capacidade do aluno de refletir sobre conceitos, de pesquisar, de interagir significativamente com os pares, de perceber suas dificuldades e superá-las.

Considera-se a avaliação como um processo interativo através do qual alunos e professores aprendem sobre si mesmos e sobre a realidade no ato próprio da avaliação. A avaliação deverá estar comprometida com a renovação da prática educativa, com a transformação e com o crescimento.

Cabe ao professor a elaboração, aplicação e análise das atividades de avaliação, observados os critérios de conhecimento, competências e habilidades requeridas no âmbito do processo educativo e de acordo com o Projeto Pedagógico do Curso. Os processos de avaliação se orientarão considerando a experiência escolar e o que se faz, vive e observa no dia a dia, o raciocínio abstrato a aplicação do conhecimento adquirido e a capacidade de compreensão de novas situações concretas que são bases para a solução de problemas.

Ressalta-se, finalmente, que os alunos com necessidades educacionais especiais têm seu direito garantido a critérios de avaliação específicos.

### **13.1. Da Frequência**

A título de complementação do item anterior, apresentam-se os postulados da Lei 9.394/96 com os preceitos regulados na Resolução nº 065/2016. Nesse sentido, os Cursos Técnicos subsequentes terão a frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária total do ano letivo para aprovação.

O controle da frequência será de competência do tutor, assegurando ao estudante o conhecimento mensal de sua frequência. Em se tratando de Educação a Distância a apuração da frequência se faz nos encontros presenciais e por meio da realização das atividades propostas desde elaboração de trabalhos, participação em fóruns, leitura de conteúdos didáticos, etc.

Os pedidos de justificativa de faltas para os casos previstos em lei serão considerados se entregues diretamente no setor de controle de faltas do *campus*. Em caso de atividades avaliativas, a ausência do discente deverá ser comunicada por ele, ou responsável, ao setor de controle faltas do *campus* até 2 (dois) dias após a data da aplicação. Sendo obedecido o prazo estabelecido, o pedido efetuado em formulário próprio, o estudante terá a falta justificada e o direito de receber avaliações aplicadas no período/dia.

- I.** Serão considerados documentos para justificativa da ausência:
- II.** Atestado Médico.
- III.** Certidão de óbito de parentes de primeiro e segundo graus.
- IV.** Declaração de participação em evento acadêmico, científico e cultural sem apresentação de trabalho.
- V.** Declaração de cumprimento de obrigação militar.

Por conseguinte, o não comparecimento do discente à avaliação a que teve direito pela sua falta justificada implicará definitivamente no registro de nota zero para tal avaliação na disciplina. Para o abono de faltas o discente deverá obedecer aos procedimentos a serem seguidos conforme o Decreto-Lei nº 715/69, Decreto-Lei nº 1.044/69 e Lei nº 6.202/75.

Todavia, o discente que representar a instituição em eventos acadêmicos com apresentação de trabalho, eventos esportivos, culturais, artísticos e órgãos colegiados terá suas faltas abonadas, com direito às avaliações que ocorrerem no período de ausência na disciplina, mediante documentação comprobatória até 2 (dois) dias após seu retorno à instituição apresentada ao coordenador de curso.

Havendo falta coletiva de discentes em atividades de ensino, será considerada a falta

para a quantificação da frequência e o conteúdo não será registrado. Mesmo que haja um número reduzido de estudantes, ou apenas um, em sala de aula, o docente deve ministrar o conteúdo previsto para o dia de aula, lançando presença aos participantes da aula.

### ***13.2. Da Verificação do Rendimento Escolar, Aprovação e Retenção***

Conforme Art. 45 da Resolução CONSUP 065/2016 os resultados das avaliações serão expressos em notas ao final de cada período graduadas de 0,0 (zero) a 10,0 (dez), sendo 80% (oitenta por cento) relacionadas às atividades a distância e 20% (vinte por cento) do percentual complementar em atividades e avaliações presenciais.

- I.** O discente será considerado **APROVADO** quando obtiver nota igual ou superior a 60% (sessenta por cento) no conjunto das avaliações da disciplina ao longo do período letivo.
- II.** Em casos de **REPROVAÇÃO**, se houver reoferta de disciplinas, será oportunizada ao estudante a matrícula por apenas mais uma vez. Após o término do curso os alunos reprovados terão seu status de matrícula alterados com “desligados”, conforme Instrução Normativa 02/2017.

O aluno que não comparecer a uma avaliação presencial poderá apresentar justificativa na Secretaria do Polo, num prazo de até 05 (cinco) dias úteis, após a avaliação. Feito isso, o tutor encaminhará a justificativa digitalizada ao coordenador do curso via e-mail que avaliará o pedido. Só serão aceitos pedidos de justificativa de faltas por motivo de saúde, falecimento de parentes de primeiro grau ou cônjuge, alistamento militar, por solicitação judicial ou por outro motivo previsto em lei e terá direito a segunda chamada, desde que justificada pela apresentação dos seguintes documentos:

- I.** Atestado médico comprovando moléstia que o impossibilite de participar das atividades na primeira chamada.
- II.** Certidão de óbito de parente de primeiro grau ou cônjuge.
- III.** Declaração de comparecimento ao alistamento militar pelo órgão competente.
- IV.** Solicitação judicial.
- V.** Outros documentos que apresentem o amparo legal.

O não comparecimento do discente à avaliação presencial remarcada, a que teve direito pela sua falta justificada, implicará definitivamente no registro de nota zero para tal avaliação na disciplina.

Cabe ao professor de cada disciplina registrar em instrumento próprio de acompanhamento, os conteúdos desenvolvidos nas aulas, os instrumentos utilizados e os

resultados de suas avaliações. Os diários elaborados pelos professores devem ser encaminhados ao Coordenador do Curso, para que este envie ao setor responsável para o arquivo dos mesmos no *campus*.

### ***13.3. Do Conselho de Classe***

Com base na Resolução do Conselho Superior no 065/2016, o conselho de classe pedagógico de caráter consultivo e diagnóstico deverá ser previsto em calendário acadêmico com a presença dos professores, coordenador do curso e tutores, no sentido de discutir sobre aprendizagem, postura de cada estudante e deliberações e intervenções necessárias quanto à melhoria do processo educativo.

O conselho de classe pedagógico para o curso técnico em Vendas será realizado após o término de cada módulo e se fará por meio de um fórum criado na plataforma. O conselho de classe pedagógico será presidido pelo coordenador de curso.

### ***13.4. Terminalidade Específica e Flexibilização Curricular***

Conforme Art. 59 da LDB item II, os sistemas de ensino assegurarão aos educandos com necessidades especiais a terminalidade específica para aqueles que não puderem atingir o nível exigido para a conclusão do curso, em virtude de suas deficiências, e aceleração para concluir em menor tempo o programa escolar para os superdotados. O Parecer CNE/CEB Nº 2/2013 autoriza adotar a terminalidade específica nos cursos de educação profissional técnica de nível médio oferecidos nas formas articulada, integrada, concomitante e subsequente ao Ensino Médio, inclusive na modalidade de Educação de Jovens e Adultos.

Segundo a Resolução 02/2001 do CNE, que instituiu as Diretrizes Nacionais para Educação Especial - DNEE, a terminalidade específica [...] é uma certificação de conclusão de escolaridade – fundamentada em avaliação pedagógica – com histórico escolar que apresente, de forma descritiva, as habilidades e competências atingidas pelos educandos com grave deficiência mental ou múltipla.

Os alunos com deficiência, transtornos globais do desenvolvimento e altas habilidades ou superdotação terão direito a adaptação curricular, que deverá ser elaborada pelos docentes com assessoria/acompanhamento do NAPNE e formalizada no plano educacional individualizado conforme Resolução 102/2013 do IFSULDEMINAS.

Ainda em consonância com a Resolução CONSUP nº 102/2013, que define as diretrizes de Educação Inclusiva do IFSULDEMINAS, as adaptações curriculares devem acontecer no nível do projeto pedagógico e focalizar principalmente a organização escolar e os serviços de apoio. As adaptações podem ser divididas em:

Adaptação de Objetivos: estas adaptações se referem a ajustes que o professor deve fazer nos objetivos pedagógicos constantes do seu plano de ensino, de forma a adequá-los às características e condições do aluno com necessidades educacionais especiais. O professor poderá também acrescentar objetivos complementares aos objetivos postos para o grupo.

Adaptação de Conteúdo: os tipos de adaptação de conteúdo podem ser ou a priorização de áreas ou unidades de conteúdo, a reformulação das sequências de conteúdo ou ainda, a eliminação de conteúdos secundários, acompanhando as adaptações propostas para os objetivos educacionais.

Adaptação de Métodos de Ensino e da Organização Didática: modificar os procedimentos de ensino, tanto introduzindo atividades alternativas às previstas, como introduzindo atividades complementares àquelas originalmente planejadas para obter a resposta efetiva às necessidades educacionais especiais do estudante. Modificar o nível de complexidade delas, apresentando-as passo a passo. Eliminar componentes ou dividir a cadeia em passos menores, com menor dificuldade entre um passo e outro.

Adaptação de materiais utilizados: são vários recursos - didáticos, pedagógicos, desportivos, de comunicação - que podem ser úteis para atender às necessidades especiais de diversos tipos de deficiência, seja ela permanente ou temporária.

Adaptação na Temporalidade do Processo de Ensino e Aprendizagem: o professor pode organizar o tempo das atividades propostas para o estudante, levando-se em conta tanto o aumento como a diminuição do tempo previsto para o trato de determinados objetivos e os seus conteúdos.

Ressalta-se que, além das possibilidades supracitadas, visando atender e oportunizar paridades de condições aos alunos que demandem necessidades especiais, serão adotadas as flexibilizações que o profissional de cada área julgar mais adequada. Para o atendimento especial, em conformidade com Resolução CONSUP nº 30/2012 - Regimento do Núcleo de Apoio às Pessoas com Necessidades Especiais - NAPNE do IFSULDEMINAS, Lei de Proteção dos Direitos da Pessoa com Transtorno do Espectro Autista (Lei Nº 12.764, de 27 de dezembro de 2012) e o Plano de Desenvolvimento Institucional - PDI (2018) vigente, desde que requerida e apresentada a documentação descrita nos referidos regulamentos o professor, necessariamente, fará a flexibilização de objetivos e método.

### ***13.5. Formas de Recuperação da Aprendizagem***

O discente terá direito a recuperação da aprendizagem que é contínua e ocorre no decorrer do componente curricular, pois tem por finalidade proporcionar ao aluno novas oportunidades de aprendizagem para superar deficiências verificadas no seu desempenho

escolar, que será sempre registrado no sistema acadêmico.

Conforme Art. 51 da Resolução CONSUP 055/2018 a recuperação será estruturada na forma de atividades avaliativas a distância e presenciais, no fim de cada módulo, de maneira a possibilitar a promoção do estudante e o prosseguimento de seus estudos.

A recuperação obedecerá aos critérios a seguir:

- I.** Será submetido à recuperação o estudante que obtiver nota menor que 6,0 (seis) pontos e maior ou igual a 3,0 (quatro) pontos. O cálculo da nota final da disciplina, após a recuperação correspondente ao período, será a partir da média aritmética da média obtida na disciplina mais a avaliação de recuperação. Se a média da disciplina, após a recuperação, for menor que a nota semestral antes da recuperação, será mantida a maior nota.
- II.** O valor total das avaliações de recuperação será de 10,0 (dez) pontos seguindo os parâmetros definidos no Artigo 43.
- III.** Quando aprovado, a nota registrada será de no mínimo 6,0 (seis) pontos.
- IV.** O estudante será reprovado quando a nota obtida na recuperação for menor que 6,0 (seis) pontos.

#### **14. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO**

A avaliação institucional é um orientador para o planejamento das ações vinculadas ao ensino, à pesquisa e à extensão, bem como a todas as atividades que lhe servem de suporte. Envolve desde a gestão até o funcionamento de serviços básicos para o funcionamento institucional. Esta avaliação abrange os objetivos do curso e o profissional que será formado, a organização curricular do curso, os tipos de avaliações propostas nas disciplinas, o suporte oferecido para realização do curso.

Com o desenvolvimento das atividades, vislumbrar-se-á a compatibilidade dos objetivos e resultados verificados no decurso de cada ano com os principais documentos institucionais e locais.

#### **15. APOIO AO DISCENTE**

O apoio ao discente do curso Técnico em Vendas EAD dar-se-á em diferentes contextos, a saber: acessibilidade arquitetônica, atitudinal, pedagógica, nas comunicações e meios digitais.

O apoio ao discente contemplará os programas de apoio extraclasse e psicopedagógico; de acessibilidade; de atividades de recuperação.

Dessa forma o aluno terá acompanhamento psicossocial e pedagógico coletivo ou

individual, suporte para o seu desenvolvimento durante o curso, estímulo à permanência e contenção da evasão, apoio presencial com sistema de plantão de dúvidas, monitoramento, apoio na organização do estudo.

Propõe-se a construção de planilha de acompanhamento do aluno evadido que irá conter os dados dos estudantes evadidos, quais os motivos da evasão e quais as medidas adotadas para evitar a evasão, as dificuldades ocorridas durante o curso e os tipos de ações que foram desenvolvidas com os estudantes quanto ao seu desenvolvimento da aprendizagem.

Dentre outras ações, será realizado o acompanhamento permanente ao aluno, com dados de sua realidade, registros de participação nas atividades e rendimento.

Sobre a acessibilidade digital, o professor, além de ser um facilitador do processo de aprendizagem, é incentivado a desempenhar a função de coordenador das atividades técnicas e pedagógicas envolvidas neste processo. Para isto torna-se necessária a avaliação constante das metodologias didáticas por meio de diversas ferramentas que incluem: observações das atividades, participações dos discentes nas provas, trabalhos e tarefas relacionadas a cada disciplina. Para estes afazeres, em termos tecnológicos, os professores e alunos do curso Técnico em Informática Integrado ao Ensino Médio têm disponível, entre outros recursos, o Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), denominado Moodle, um *software* livre que permite a criação de ambientes virtuais para as disciplinas, a inserção dos discentes em grupos de trabalho e comunidades de aprendizagem. Esta ferramenta permite também tornar disponível os materiais didáticos utilizados em cada conteúdo bem como a indicação de materiais complementares.

Para comunicação constante entre docentes, discentes e coordenação são utilizados, além dos recursos supracitados, as listas e grupos de e-mails e as redes sociais com participação efetiva de toda a comunidade acadêmica.

Para registrar todas as informações relativas os tópicos do currículo que estão sendo abordados pelas disciplinas, as atividades que são desenvolvidas com os discentes, as avaliações e demais peculiaridades do processo de ensino e aprendizagem, o *Campus Machado* possui um sistema acadêmico informatizado que permite acesso identificado através da Internet ao diário eletrônico. Este sistema permite o lançamento dos dados e a análise dos resultados obtidos através de diferentes formas de avaliação.

### ***15.1. Atendimento a Pessoas com Deficiência ou Transtornos Globais***

Em consonância com a legislação vigente sobre Educação Especial, os princípios que norteiam este regimento, para promoção de uma sociedade inclusiva, são:

- I. Universalidade da Educação Inclusiva no âmbito do IFSULDEMINAS, sem discriminação e com base na igualdade de oportunidades.
- II. Cultura da educação para a convivência e respeito à diversidade, promovendo a quebra das barreiras atitudinais, educacionais e arquitetônicas.
- III. Inclusão da pessoa com necessidade especial, visando sua formação para o exercício da cidadania, sua qualificação e inserção no mundo do trabalho.

Para implementar tais ações o IFSULDEMINAS instituiu o Núcleo de Apoio às Pessoas com Necessidades Especiais – NAPNE. Compete ao NAPNE, desde o momento da inscrição aos processos seletivos, quando o candidato manifesta ser portador de alguma necessidade especial, desenvolver ações de implantação e implementação do Programa TECNEP (Programa Educação, Tecnologia e Profissionalização para Pessoas com Necessidades Educacionais Específicas) e as políticas de inclusão, conforme as demandas existentes em cada *campus* e região de abrangência.

Caso seja identificado algum caso em que seja indicado o PEI – Plano Educacional Individual, o mesmo deverá ser elaborado pelo Núcleo de Acessibilidade, aqui entendido como aquele composto por profissionais, não necessariamente que compõem o NAPNE, que auxiliarão diretamente os discentes com necessidades especiais.

### **15.2. Atividades de Tutoria - EaD**

A sociedade informacional, equipada dos mais variados e avançados recursos audiovisuais e online, não deixou de destacar que os melhores cursos a distância dão uma ênfase especial ao trabalho do sistema tutorial (mediação), encarado como um expediente teórico-pedagógico que representa um dos pilares da educação a distância. Este Sistema Tutorial prevê o apoio pedagógico consistente e contínuo que garantirá a operacionalização do curso, de forma a atender os estudantes nas modalidades individual e coletiva, incluindo a tutoria presencial, cuja metodologia de trabalho, oportunizará a constituição de redes de educadores, conectando professores formadores/conteudistas – alunos – coordenação.

Convém esclarecer que o trabalho dos professores/tutores irá determinar o diálogo permanente e fundamental entre o curso e seus alunos, desfazendo a ideia cultural da impessoalidade dos cursos a distância. Por sua característica de ligação constante com os estudantes, os professores/tutores deverão responder com exatidão sobre o desempenho, as características, as dificuldades, desafios e progressos de cada um deles.

## **16. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E**

## **EXPERIÊNCIAS ANTERIORES**

As Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) previstas e implantadas no processo de ensino-aprendizagem do curso Técnico em Vendas permitem o desenvolvimento das atividades do projeto pedagógico garantindo a acessibilidade às informações e a diversidade de formas de apresentação e armazenamento. São utilizados recursos didáticos constituídos por diferentes mídias e tecnologias, síncronas e assíncronas, tais como ambientes virtuais, redes sociais, aplicativos locais e para dispositivos móveis, entre outras.

Neste sentido, poder-se-á utilizar deste arsenal de possibilidades metodológicas visando o desenvolvimento integral do educando e contribuindo para a formação profissional. Além da utilização de plataformas digitais e interfaces de comunicação, o presente projeto estimulará a utilização das TICs nos processos de ensino e de aprendizagem.

A Internet será usada como recurso para a identificação, avaliação e integração de uma grande variedade de informações, sendo como um meio para colaboração, conversação, discussões, troca e comunicação de ideias, como uma plataforma para a expressão e contribuição de conceitos e significados.

As plataformas também serão utilizadas no desenvolvimento de simuladores com objetivo de facilitar o entendimento das configurações e manuseio de equipamento/instrumentos.

Para melhor assimilar o conteúdo serão programadas atividades de campo onde o aluno poderá ter contato direto com instrumentos, manusear equipamentos e utilizá-los para a realização de atividades práticas. Estas atividades práticas serão realizadas nos polos e/ou no *campus* ofertante.

Também serão programadas atividades em laboratório com objetivo de efetuar a transferência de dados coletados em campo para softwares de processamento dos dados, assim como inserir informações nos equipamentos para serem utilizadas em campo.

Por fim, o aproveitamento de estudos pelo IFSULDEMINAS - *Campus* Machado ocorrerá segundo legislação vigente, Resolução CNE/CEB nº 04/99, artigo 11: “A escola poderá aproveitar conhecimentos e experiências anteriores, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão da respectiva qualificação ou habilitação profissional, adquiridos:

- I.** no ensino médio;
- II.** em qualificações profissionais e etapas ou módulos de nível técnico concluídos em outros cursos;
- III.** em cursos de educação profissional de nível básico, mediante avaliação do aluno;

- IV. no trabalho ou por outros meios informais, mediante avaliação do aluno;
- V. e reconhecidos em processos formais de certificação profissional.”

## **17. MATERIAL DIDÁTICO INSTITUCIONAL**

O material didático a ser utilizado para o desenvolvimento de cada um dos conteúdos propostos buscará estimular o estudo e produção individual de cada aluno, não só na realização das atividades propostas, mas também na experimentação de práticas centradas na compreensão e experimentações.

Todo o material didático constitui-se como dinamizadores da construção curricular e também como um elemento balizador metodológico do Curso. Serão utilizados materiais já elaborados por outras instituições para oferta de cursos e disciplinas equivalentes e outros materiais complementares ficarão a cargo dos professores conteudistas/formadores.

Serão disponibilizados na jornada de aprendizado dos alunos, um conjunto de recursos de aprendizagem disponíveis no ambiente Web, ou material impresso ou audiovisual. Cada disciplina do curso utilizará material em diversas mídias, conforme seu planejamento pedagógico, onde constará o conteúdo que o aluno precisa estudar, além de exercícios. Esse material será colocado ao dispor dos alunos por meio da Web no AVA.

## **18. MECANISMOS DE INTERAÇÃO**

O sistema de comunicação professor tutor e professor formador/conteudista será realizado via e-mail, telefone, fax e preferencialmente pela internet.

O professor formador/conteudista deve instruir o tutor e tirar dúvidas do conteúdo e resolução de exercícios.

O tutor deve repassar todas as ocorrências ao professor formador/conteudista e informar se os alunos estão efetuando as atividades; e também deve informar ao professor formador/conteudista o nome dos alunos que tiverem muita dificuldade em acompanhar o conteúdo.

## **19. CORPO DOCENTE E ADMINISTRATIVO**

### ***19.1. Corpo Docente***

Quadro 7 - Corpo Docente

<b>Docente</b>	<b>Titulação</b>	<b>Regime de Trabalho</b>	<b>Início de trabalho no instituto</b>	<b>Área de atuação</b>
André Luiz Neves	Mestrado	Dedicação Exclusiva	11/12/2014	Administração

Adriana Carvalho de Menezes Dendena	Doutorado	Dedicação Exclusiva	21/08/2014	Administração
Dayanny Carvalho Lopes Alves	Mestrado	Dedicação Exclusiva	11/02/2011	Administração
João Paulo Barbieri	Mestrado	Dedicação Exclusiva	01/02/2019	Administração
José Pereira da Silva Júnior	Mestrado	Dedicação Exclusiva	01/01/2010	Letras
Lidiany dos Santos Soares	Mestrado	Dedicação Exclusiva	08/05/2012	Administração
Lucas Couto Moreira	Mestrado	Contrato Temporário	01/02/2019	Administração
Lucas Lima de Resende	Especialização	Dedicação Exclusiva	29/09/2017	Ciências Contábeis
Lúcia Helena da Silva	Mestrado	Dedicação Exclusiva	11/03/2015	Administração
Nivaldo Bragion	Mestrado	Dedicação Exclusiva	22/10/2013	Economia
Pedro José Papandrea	Doutorado	Contrato Temporário	03/10/2019	Administração
Pedro Luiz Costa Carvalho	Doutorado	Dedicação Exclusiva	16/10/2013	Administração

## 19.2. Corpo Administrativo

Quanto ao apoio técnico-administrativo de recursos humanos, o curso de Técnico em Vendas EAD, assim como os outros cursos do *Campus* Machado, contam com o serviço de profissionais de nível superior na área de Pedagogia, para assessoria aos coordenadores de curso e professores, no que diz respeito às políticas educacionais da instituição e acompanhamento didático pedagógico do processo de ensino- aprendizagem.

Todo apoio é fornecido por profissionais das áreas de Assistência aos Alunos, Secretaria Acadêmica, Biblioteca, Enfermaria, Auxiliares e demais níveis da carreira técnico-administrativa e direção dos setores.

Quadro 8 - Corpo Administrativo

Servidor	Cargo / Função / Setor	Regime
Antônio Carlos Estanislau	Coordenador do Setor de Limpeza e Chefe do Setor de Serviços Gerais	40 horas
Antônio Marcos de Lima	Coordenador do Núcleo de Tecnologia da Informação	40 horas
Juliana Moraes Ferreira Froes	Assistente de Alunos	40 horas

Cristiane Santos Freire Barbosa	Assistente em Administração	40 horas
Andressa Magalhães D'Andrea	Bibliotecária	40 horas
Débora Jucely de Carvalho	Coordenação Pedagógica	40 horas
Elber Antônio Leite	Coordenador de Apoio à Infraestrutura pedagógica/ informática	40 horas
Ellissa Castro Caixeta de Azevedo	Coordenação Pedagógica	40 horas
Erlei Clementino dos Santos	Coordenação Pedagógica	40 horas
Euzébio Souza Dias Netto	Chefe do Setor de Transportes	40 horas
Maria Aparecida Avelino	Técnica em Assuntos Educacionais	40 horas
Maria de Lourdes Codignole	Bibliotecária	40 horas
Maria do Socorro Coelho Martinho	Nutricionista	40 horas
Mário Romeu de Carvalho	Coordenador do Setor de Registros Escolares	40 horas
Michelle da Silva Marques	Administradora	40 horas
Nathália Lopes Caldeira Brant	Assistente Social	40 horas
Fabrizio Aparecido Bueno	Psicólogo	40 horas
Sérgio Luiz Santana de Almeida	Coordenador de Assistência ao Educação	40 horas
Thamiris Lentz de Almeida	Estágios e Egressos	40 horas
Thiago Theodoro de Carvalho	Contador	40 horas
Juliana Corsini Lopes	Pesquisadora Institucional	40 horas

## 20. INFRAESTRUTURA

Os polos de apoio presencial deverão estar estruturados com infraestrutura física e tecnológica, laboratórios de informática, ambientes pedagógicos, recursos humanos e acervo bibliográfico físico e/ou digital adequados ao curso ofertado, e, quando for o caso, laboratórios específicos físicos ou móveis necessários para o desenvolvimento das fases presenciais dos cursos.

O curso também poderá aproveitar a infraestrutura do IFSULDEMINAS - *Campus* Machado, que possui ampla área total com construções distribuídas em diversas salas de aula, laboratórios de diferentes áreas (física, química, biologia, alimentos, informática), salas com equipamentos audiovisuais, biblioteca, ginásio poliesportivo, quadras esportivas, campo de futebol, alojamento (para discentes internos e semi-internos), refeitório, cantina, oficina mecânica, carpintaria, unidade de torrefação e beneficiamento do café, cafeteria, usina de biodiesel, agroindústria, laticínio, setor de transportes, prédio administrativo, almoxarifado,

enfermaria, Cooperativa de alunos e demais setores que permitem o efetivo funcionamento do *Campus*.

### **20.1. Biblioteca**

A Biblioteca “Rêmulo Paulino da Costa” do IFSULDEMINAS - *Campus* Machado possui 318,14 m<sup>2</sup> de área construída, acervo com capacidade para 20.000 livros, sala de vídeo conferência com capacidade para 48 alunos, 2 salas de processamento técnico, área de estudo com capacidade para 132 alunos, sala de estudo individual, 13 computadores com acesso a internet e rede wireless. O Acervo da biblioteca é constituído por livros, periódicos e materiais audiovisuais, disponível para empréstimo domiciliar e consulta interna para usuários cadastrados. O acervo está classificado pela CDD (Classificação decimal de Dewey) e AACR2 (Código de Catalogação Anglo Americano) e está informatizado com o software Gnuteca podendo ser consultado via internet.

### **20.2. Laboratórios de Informática**

Os laboratórios de informática e outros meios de acesso à informática, como por exemplo, a Biblioteca do *Campus*, atendem, de maneira satisfatória, os alunos do Curso Técnico em Vendas considerando, em uma análise sistêmica e global, os aspectos: quantidade de equipamentos relativa ao número total de usuários, acessibilidade, velocidade de acesso à internet, política de atualização de equipamentos e softwares e adequação do espaço físico.

O IFSULDEMINAS - *Campus* Machado possui 5 (cinco) laboratórios de informática equipados com máquinas capazes de dar total suporte ao curso. Três desses laboratórios possuem no total 105 máquinas, um laboratório com 40 máquinas e outro com 30 máquinas.

Dentro desta estrutura, a instituição conta atualmente com um link de Internet de 150 Mbps sendo distribuído em média 1 MB para cada laboratório e o restante fica distribuído entre os setores de produção, administração e setores pedagógicos.

Todos os setores contam com diversos Access Point, pontos de acesso com Internet Wireless, sendo que alguns deles estão liberados para acesso dos estudantes, e os demais para os professores e técnicos administrativos.

A cada ano letivo é feita uma avaliação dos recursos computacionais que a instituição possui para atender a demanda dos cursos do *campus* e a quantidade de alunos que estão matriculados. Quando há a necessidade e a possibilidade de montar laboratórios ou comprar mais computadores, é feita uma avaliação e os recursos são direcionados de modo a atender com qualidade a demanda. Em média, a substituição das máquinas ocorre a cada 2 anos.

## 21. CERTIFICADOS E DIPLOMAS

Após a conclusão de todas as disciplinas constantes da matriz curricular do curso, o IFSULDEMINAS - *Campus* Machado expedirá o diploma de nível técnico na respectiva habilitação profissional, mencionando o eixo tecnológico ao qual o mesmo se vincula.

Os diplomas de técnico serão acompanhados dos respectivos históricos escolares, que deverão explicitar as competências definidas no perfil profissional de conclusão de curso. Assim sendo o concluinte do Curso Técnico em Vendas EAD subsequente receberá, após conclusão do curso, o diploma de **Técnico em Vendas - Eixo Tecnológico Gestão e Negócios**.

## 22. CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Os períodos de matrícula, rematrícula e trancamento serão previstos em Calendário Acadêmico conforme Resolução CONSUP 055/2018.
- Os discentes deverão ser comunicados de normas e procedimentos com antecedência mínima de 30 dias do prazo final da matrícula.
- O discente, mesmo por intermédio do ser representante legal, se menor de 18 anos, que não reativar sua matrícula no período estipulado, será considerado evadido.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS DO PROJETO

BRASIL. Lei nº 4.769, de 09 de setembro de 1965. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 09 set. 1965.

\_\_\_\_\_. Lei nº 6.202, de 17 de abril de 1975. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF, 17 abr. 1975.

\_\_\_\_\_. Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF, 20 dez. 1996.

\_\_\_\_\_. Lei nº 9.536, de 11 de dezembro de 1997. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 12 dez. 1997.

\_\_\_\_\_. Lei nº 9.795, de 27 de abril de 1999. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF, 27 abr. 1999.

\_\_\_\_\_. Lei nº 10.639, de 09 de janeiro de 2003. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF, 09 jan. 2003.

\_\_\_\_\_. Lei nº 11.645, de 10 de março de 2008. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF, 10 mar. 2008.

\_\_\_\_\_. Lei nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 29 dez. 2008.

\_\_\_\_\_. Lei nº 12.764, de 27 de dezembro de 2012. Diário Oficial da União, Poder

Legislativo, Brasília, DF, 27 dez. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei nº 12.790, de 14 de março de 2013. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 14 mar. 2013.

\_\_\_\_\_. Decreto-Lei nº 715, de 30 de julho de 1969. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 30 jul. 1969.

\_\_\_\_\_. Decreto-Lei nº 1.044 de 21 de outubro de 1969. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 out. 1969.

\_\_\_\_\_. Decreto nº 22.470 de 23 de janeiro de 1947. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 23 jan. 1947.

\_\_\_\_\_. Decreto nº 4.281 de 25 de junho de 2002. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 25 jun. 2002.

\_\_\_\_\_. Decreto nº 5.626 de 22 de dezembro de 2005. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 22 dez. 2005.

CNE. Resolução CNE/CP nº 01, de 17 de junho de 2004. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação - Conselho Pleno. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/conselho-nacional-de-educacao/atos-normativos--sumulas-pareceres-e-resolucoes?id=12816>. Acesso em: 02 jul. 2020.

\_\_\_\_\_. Resolução CNE/CP nº 02, de 15 de junho de 2012. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação - Conselho Pleno. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/conselho-nacional-de-educacao/atos-normativos--sumulas-pareceres-e-resolucoes?id=12816>. Acesso em: 02 jul. 2020.

\_\_\_\_\_. Resolução CNE/CEB nº 02, de 11 de setembro de 2001. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação - Câmara de Educação Básica. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/conselho-nacional-de-educacao/atos-normativos--sumulas-pareceres-e-resolucoes?id=12816>. Acesso em: 02 jul. 2020.

\_\_\_\_\_. Resolução CNE/CEB nº 04, de 08 de novembro de 1999. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação - Câmara de Educação Básica. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/conselho-nacional-de-educacao/atos-normativos--sumulas-pareceres-e-resolucoes?id=12816>. Acesso em: 02 jul. 2020.

IFSULDEMINAS. Resolução CONSUP nº 030, de 10 de julho de 2012. Ministério da Educação. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais. Disponível em: <https://portal.ifsuldeminas.edu.br/index.php/conselho-superior/149-resolucoes-conselhosuperior>. Acesso em: 02 jul. 2020.

\_\_\_\_\_. Resolução CONSUP nº 047, de 13 de novembro de 2012. Ministério da Educação. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais. Disponível em: <https://portal.ifsuldeminas.edu.br/index.php/conselho-superior/149-resolucoes-conselhosuperior>. Acesso em: 02 jul. 2020.

\_\_\_\_\_. Resolução CONSUP nº 102, de 16 de dezembro de 2013. Ministério da Educação. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais. Disponível em: <https://portal.ifsuldeminas.edu.br/index.php/conselho-superior/149-resolucoes-conselhosuperior>. Acesso em: 02 jul. 2020.

\_\_\_\_\_. Resolução CONSUP nº 055, de 22 de agosto de 2018. Ministério da Educação. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais. Disponível em: <https://portal.ifsuldeminas.edu.br/index.php/conselho-superior/149-resolucoes-conselhosuperior>. Acesso em: 02 jul. 2020.

\_\_\_\_\_. Instrução Normativa nº 02, de 25 de maio de 2017. Ministério da Educação. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais. Disponível em: <https://portal.ifsuldeminas.edu.br/index.php/pro-reitoria-ensino/instrucoes-normativas>. Acesso em: 02 jul. 2020.

MEC. Catálogo Nacional de Cursos Técnicos. Ministério da Educação. 3 ed., 2016. Disponível em: [http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com\\_docman&view=download&alias=77451-cnct-3a-edicao-pdf-1&category\\_slug=novembro-2017-pdf&Itemid=30192](http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=77451-cnct-3a-edicao-pdf-1&category_slug=novembro-2017-pdf&Itemid=30192). Acesso em: 01 out. 2020.