



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do
Sudeste de Minas Gerais
Campus Avançado Cataguases



PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO
PROMOTOR DE VENDAS

Cataguases
Janeiro – 2019

Reitor

Charles Okama de Souza

Pró-Reitora de Ensino

Glaucia Franco Teixeira

Diretora de Ensino/Proen

Imaculada C. Lopes Coutinho

Diretor do *Campus Avançado Cataguases*

Leandro da Motta Borges

Elaboração do Projeto Pedagógico

Leandro da Motta Borges – Campus Avançado Cataguases – Professor –
leandro.borges@ifsudestemg.edu.br

Pedro Paulo Lacerda Sales – Campus Avançado Cataguases – Professor –
pedro.sales@ifsudestemg.edu.br

Patricia Palma Santos – Campus Avançado Cataguases – Técnica em Assuntos
Educaçãoais – patricia.palma@ifsudestemg.edu.br

Simone Guedes Donnelly – Campus Avançado Cataguases – Professora –
simone.guedes@ifsudestemg.edu.br

Sumário

1. IDENTIFICAÇÃO INSTITUCIONAL4
2. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO5
3. APRESENTAÇÃO DO CURSO6
4. HISTÓRICO DA INSTITUIÇÃO6
5. JUSTIFICATIVA8
6. OBJETIVOS DO CURSO8
7. PERFIL DO CURSO9
8. PÚBLICO-ALVO10
9. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO10
10. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR10
11. RECURSOS HUMANOS15
12. METODOLOGIA17
13. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM18
14. CERTIFICAÇÃO19
15. REFERÊNCIAS20
16. ANEXOS21

1. IDENTIFICAÇÃO INSTITUCIONAL

Campus: Avançado Cataguases

CNPJ: 10.723.648/0001-40

Endereço completo: Chácara Granjaria, s/n. – Granjaria – Cataguases – MG

Fone/Fax de contato: (32) 3421-1013

DIRETOR GERAL:

Nome: Leandro da Motta Borges

Fone: (32) 3421-1013 / 9 8428-8223

E-mail: dg.cataguases@ifsudestemg.edu.br

Nº do Processo (SIPAC) no *Campus*: 23223.000480/2019-16

Responsável pelo Processo: Leandro da Motta Borges

Formação do Responsável: Bacharel em Engenharia Elétrica

Titulação: Mestre em Engenharia Elétrica

Fone: (32) 3421-1013 / 9 8428-8223

E-mail: leandro.borges@ifsudestemg.edu.br

2. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

Nome do Curso: Promotor de Vendas

Proponente do Curso: IF Sudeste MG - Campus Avançado Cataguases

Nível: Formação Inicial Continuada – FIC

Modalidade: Presencial

Carga horária Total (h/r): 160 horas

Turno: tarde / noite

Número de vagas: 30 alunos

Tempo de Integralização: 1 semestre

Periodicidade de oferta: anual

Requisitos de acesso: Ensino Fundamental II (6º a 9º) - Completo

Local de oferta: Campus Avançado Cataguases

3. APRESENTAÇÃO DO CURSO

O curso de formação inicial e continuada (FIC) tem o compromisso com a educação escolar, por meio da articulação entre a formação humana e a formação profissional, com vistas à aquisição de conhecimentos científicos, técnicos, tecnológicos e ético-políticos, propícios ao desenvolvimento integral do sujeito.

O curso FIC em Promotor em Vendas qualificará o estudante para atuar na área de vendas e negociação em organizações. Além de desenvolver conhecimentos relacionados às atividades de vendas e às atividades comerciais das organizações, o curso visa preparar os estudantes para atuarem na área de promoção de vendas, executando tarefas e rotinas relacionadas às vendas, tais como atendimento ao cliente; exposição e promoção de mercadorias; elaboração de relatórios e outros documentos de apoio às vendas nas organizações.

Por meio da capacitação profissional, o curso se propõe a contribuir para a inserção de profissionais no mercado de trabalho, bem como para o aperfeiçoamento da performance dos profissionais de vendas, gerando resultados para as organizações, melhoria na qualidade dos serviços prestados e desenvolvimento social e econômico regional.

4. HISTÓRICO DA INSTITUIÇÃO

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sudeste de Minas Gerais foi criado em 2009, e integrou, em uma única instituição, os antigos Centro Federal de Educação Tecnológica de Rio Pomba (CEFET-RP), a Escola Agrotécnica Federal de Barbacena e o Colégio Técnico Universitário (CTU) da UFJF. Atualmente, a instituição é composta pela Reitoria, com sede na cidade de Juiz de Fora, e por mais 10 campi, sendo localizados nas cidades de Barbacena, Bom Sucesso, Cataguases, Juiz de Fora, Manhuaçu, Muriaé, Rio Pomba, Santos Dumont, São João del-Rei e Ubá.

O IF Sudeste MG é uma instituição de educação básica e superior, ofertando, principalmente, cursos Técnicos e Tecnológicos de forma pluricurricular em uma estrutura multicampi, especializada na oferta de educação profissional nas diferentes modalidades de ensino, com base na conjugação de conhecimentos técnicos e

tecnológicos com suas respectivas práticas pedagógicas. Os Institutos Federais têm por objetivo desenvolver e ofertar a educação técnica e profissional em todos os seus níveis e modalidades e, com isso, formar e qualificar cidadãos para atuarem nos diversos setores da economia, com ênfase no desenvolvimento socioeconômico local, regional e nacional.



Figura 1 – Municípios mineiros atendidos por um Campus do IF Sudeste MG, dentro das diferentes regiões de Minas Gerais, Zona da Mata (Verde Claro) e Vertentes (Verde escuro).

O Campus Avançado Cataguases iniciou-se a partir da parceria com a Prefeitura Municipal de Cataguases – MG, que apresentou, em 2014, o Projeto de Implantação do referido campus, inicialmente concebido como uma unidade vinculada ao Campus Juiz de Fora, tendo sua autorização de funcionamento pela Portaria Normativa nº 27, do Ministério da Educação, publicada no dia 22 de janeiro de 2015. A criação desta unidade fundamenta-se no plano de expansão e interiorização da Rede Profissional e Tecnológica do Governo Federal como política de estado, que, por sua vez, está alicerçada nas demandas regionais de profissionalização da mão de obra.

Com a implantação da unidade avançada nesta localidade, espera-se alavancar os arranjos produtivos locais atendendo ao que prescreve o Art. 6º da Lei 11.892, de 29/12/2008. A unidade começou suas atividades acadêmicas em 2016, ofertando cursos na modalidade Formação Inicial e Continuada (FIC). Desde então, a instituição tem ofertado semestralmente novos cursos nesta modalidade de ensino: FIC Programador de Web (2016 e 2018), FIC Operador de Computador (2017 e 2018) e FIC Programador de Dispositivos Móveis (2017 e 2018). Ainda em 2016, além de realizar o acolhimento do polo de Ensino a Distância do IF Sudeste MG, que funcionava na Escola Municipal Carmelita Guimarães, o Campus firmou parceria com o Polo Audiovisual Zona da Mata de Minas Gerais, a qual culminou na inauguração do Cineclubes Sívio Tandler. Em parceria com a Energisa Soluções e atendendo as demandas locais, foi oferecido, pelo Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (PRONATEC), o curso de Eletricista de Rede de Distribuição de Energia Elétrica. O Campus tem priorizado os Projetos de Extensão envolvendo algumas comunidades de Cataguases, quais sejam: “InForCata: primeiros passos para a inclusão digital” (2017 e 2018) e “Cidadania Digital” (2018).

5. JUSTIFICATIVA

A opção pelo curso de formação inicial e continuada (FIC) de Promotor de Vendas é uma resposta à demanda dos municípios, que propiciará uma constante atividade de qualificação aos profissionais deste setor, e representa uma alavancagem fundamental para a região. Portanto, justifica-se a oferta do referido curso em virtude da necessidade de oportunizar qualificação profissional a trabalhadores e jovens para se colocarem no mercado de trabalho específico da região onde residem e onde o IF Sudeste MG se encontra.

6. OBJETIVOS DO CURSO

6.1. Objetivo Geral

Formar profissionais com competências e habilidades para atuar na área comercial das empresas como promotores de vendas, capacitando os estudantes

para executar as rotinas de técnicas e promoção de vendas e serviços de apoio às atividades administrativas e operacionais de vendas, por meio de formação ética e cidadã, capacitando-os para uma melhor atuação no mercado de vendas, em diversos tipos de organizações, contribuindo para o desenvolvimento social e econômico da região.

O curso de Formação Inicial e Continuada de Vendedor, na modalidade presencial, tem como objetivo geral proporcionar aos alunos uma melhor atuação no mercado de vendas no setor de serviços/produtos, oportunizando resultados efetivos e sustentáveis em organizações.

6.2. Objetivos Específicos:

Possibilitar aos estudantes o desenvolvimento de conhecimentos em vendas, marketing e negociação, bem como capacitá-los para:

- Promover mercadorias, produtos e serviços em pontos estratégicos de vendas; Compreender e executar as rotinas e técnicas de vendas e o processo de negociação, bem como os processos de atendimento e fidelização de clientes;
- Auxiliar no controle, na organização, na exposição e na reposição de mercadorias nos pontos de venda;
- Atuar em atividades de apoio às vendas, elaborando relatórios, emitindo pedidos de compra e venda e realizando pesquisas de preço.

7. PERFIL DO CURSO

O Curso FIC Promotor de Vendas forma o estudante para atuar na área de vendas de organizações, executando rotinas e técnicas de vendas e negociação e nas atividades de apoio da área comercial, por meio da integração dos saberes da formação geral com a educação profissional, do ponto de vista da formação inicial e continuada ou qualificação profissional. O Promotor de Vendas poderá atuar em empresas varejistas e atacadistas, podendo ser empresas de micro, pequeno, médio e grande porte em áreas comerciais.

8. PÚBLICO-ALVO

Estudantes ou profissionais que tenham concluído o Ensino Fundamental.

9. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

Após a conclusão do curso, o estudante deverá estar capacitado para:

- Executar tarefas relacionadas a técnicas e promoções de vendas em organizações;
- Conhecer e apresentar as mercadorias da empresa;
- Apoiar, fornecer informações e prestar serviços ao cliente;
- Expor e demonstrar mercadorias no ponto de venda;
- Controlar e registrar a entrada e saída de mercadorias;
- Emitir relatórios e outros documentos informativos relacionados às vendas da organização;
- Atuar de forma ética e responsável, exercendo o papel de cidadão e agente social.

10. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

A organização curricular deste curso considera a legislação vigente, em especial as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional de Nível Técnico instituídas pela Resolução CNE/CEB nº 04/1999 e o Decreto 5154/2003 que trata da Educação Profissional.

A matriz curricular do Curso de Formação Inicial e Continuada FIC em Promotor de Vendas está organizada por componentes curriculares em regime presencial, com uma carga horária total de 160 horas, que será distribuída ao longo período de integralização do referido curso, atendendo às demandas formativas legais e específicas da área profissional. As disciplinas que compõem a matriz curricular estão fundamentadas na integração curricular, numa perspectiva interdisciplinar e orientadas pelo perfil profissional de conclusão, possibilitando ao estudante a formação de uma base de conhecimentos diversificada, bem como a aplicação de conhecimentos teórico-práticos específicos dessa área profissional.

10.1 Matriz Curricular

Período	Componentes curriculares	Carga Horária
Único	Fundamentos de Marketing e Vendas	40
	Matemática aplicada e noções de estatística	30
	Estratégias de Vendas e Negociação	40
	Informática aplicada a vendas	30
	Planejamento de vendas	20
Carga Horária Total		160

10.2 Ementas dos Componentes Curriculares

Componente Curricular: Fundamentos de Marketing e Vendas Carga Horária: 40 horas Professor responsável: Simone Guedes Donnelly
<p>Conteúdos:</p> <ul style="list-style-type: none">o O comportamento do consumidor;o O processo de decisão de compra;o Portfólio de produtos;o Estratégias e canais de vendas;o Organização do PDV (Ponto de Venda);o Controle de entrada, saída e reposição de mercadorias;o Análise de desempenho de vendas;o Ações promocionais de vendas;o CRM - Customer Relationship Management (gerenciamento do relacionamento com o cliente);o Estratégias de fidelização de clientes. <p>Bibliografia Básica:</p> <ul style="list-style-type: none">o ARMSTRONG, G.; KOTLER, P. Princípios de Marketing. 15ª ed. São Paulo: Pearson, 2015.o CRAVENS, D. W.; PERCY, N. F. Marketing Estratégico. 8ª ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2007.o ROMERO, C. B. A. Gestão de Marketing no varejo: conceitos, orientações e práticas. São Paulo: Atlas, 2012. <p>Bibliografia Complementar:</p> <ul style="list-style-type: none">o CHURCHILL JR, G. A. Marketing: criando valor para os clientes. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.o LAS CASAS, A L. Marketing: conceitos, exercícios, casos. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.o ROBBINS, S. P.; DECENZO, D. A. Fundamentos da Administração: conceitos essenciais e aplicações. 4ª ed. São Paulo: Pearson – Prentice Hall, 2004.

- o ROBBINS, S. P.; DECENZO, D. A.; WOLTER, R. M. A nova Administração: mudanças e perspectivas. São Paulo: Saraiva, 2014.
- o ROMERO, C. B. A. Gestão de marketing no varejo: conceitos, orientações e práticas. São Paulo: Atlas, 2012.

Componente Curricular: Matemática aplicada e noções de estatística

Carga Horária: 30 horas

Professor responsável: Leandro da Motta Borges

Conteúdos:

- o Razão e proporção;
- o Regra de três;
- o Porcentagem;
- o Juros simples e compostos;
- o Desconto;
- o Atualização de valores;
- o Distribuição de frequências;
- o Medidas de posição (média, mediana e moda);
- o Desvio padrão.

Bibliografia Básica:

- o IEZZI, G. Fundamentos de matemática elementar: Matemática Comercial, Matemática Financeira e Estatística Descritiva. 2ª ed. Editora Atual, v. 11, 2013.
- o ASSAF NETO, A. Matemática Financeira e suas aplicações. 12ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- o GOLDSTEIN, L. J., LAY, D. C. & SCHNEIDER, D. I. Matemática aplicada: economia, administração e contabilidade. 12ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

Bibliografia Complementar:

- o DANTE, L. R. Matemática: contexto & aplicações. 4ª ed. São Paulo: Ática, 2011.
- o BARROSO, J. M. Conexões com a matemática. 3ª ed. São Paulo: Moderna, 2010.
- o CRESPO, A. A. Matemática financeira fácil. 14ª ed. São Paulo: Saraiva, 2009.
- o CRESPO, A. A. Estatística fácil. 19ª ed. São Paulo: Saraiva, 2009.
- o ANDERSON, D. R.; SWEENEY, D. J.; WILLIAMS, T. A. 2ª ed. Estatística aplicada à administração e economia. São Paulo: Cengage Learning, 2007.

Componente Curricular: Estratégias de Vendas e Negociação

Carga Horária: 40 horas

Professor responsável: Pedro Paulo Lacerda Sales

Conteúdos:

- o Habilidades, atitudes e características do promotor de vendas;

- o Marketing pessoal Técnicas de vendas;
- o Etapas da venda Abordagem e atendimento ao cliente
- o Princípios do bom atendimento;
- o Estratégias de negociação;
- o Exposição e demonstração de produtos;
- o Gestão de reclamações e conflitos;
- o Pós-venda.

Bibliografia Básica:

- o SCHIFFMAN, L. G.; KANUK, L. L. Comportamento do consumidor. Rio de Janeiro: LTC, 2000.
- o LAS CASAS, A. L. Administração de vendas. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- o ARMSTRONG, G.; KOTLER, P. Princípios de Marketing. 15ª ed. São Paulo: Pearson, 2015.

Bibliografia Complementar:

- o ROMERO, C. B. A. Gestão de Marketing no varejo: conceitos, orientações e práticas. São Paulo: Atlas, 2012.
- o CRAVENS, D. W.; PERCY, N. F. Marketing Estratégico. 8ª ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2007.
- o CHURCHILL JR, G. A. Marketing: criando valor para os clientes. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.
- o LAS CASAS, A L. Marketing: conceitos, exercícios, casos. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- o ROBBINS, S. P.; DECENZO, D. A. Fundamentos da Administração: conceitos essenciais e aplicações. 4ª ed. São Paulo: Pearson – Prentice Hall, 2004.

Componente Curricular: Informática Aplicada a Vendas

Carga Horária: 30 horas

Professor responsável: Alex Fernandes da Veiga Machado

Conteúdos:

- o Utilização de software editor de textos para redigir pedidos de vendas, relatórios e memorandos;
- o Utilização de software de planilhas eletrônicas para criar tabelas e gráficos;
- o Utilização de software de apresentações gráficas para criar apresentações multimídia.

Bibliografia Básica:

- o LACERDA, I. M. F. Operador de computador: como usar aplicativos de escritório. São Paulo, Senac São Paulo, 2015.
- o CAPRON, H.; JOHNSON, J. A. Introdução à Informática. 8ª ed. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2004.
- o MARÇULA, M.; BENINI FILHO, P.A. Informática: conceitos e aplicações. 3ª ed. São Paulo: Ed. Érica, 2008.

Bibliografia Complementar:

- o CORNACHIONE JR., E. Informática aplicada às áreas de contabilidade, administração e economia. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- o BRUNI, A. L.; PAIXÃO, R. B. Excel aplicado à gestão empresarial. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- o REZENDE, D. A.; ABREU, A. F. Tecnologia da informação: aplicada a sistemas de informação empresariais. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2013.
- o O'BRIEN, J. A.; MARAKAS, G. M. Administração de sistemas de informação. 15ª ed. Porto Alegre: AMGH, 2012.
- o VELLOSO, F.C. Informática: conceitos básicos. 9ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

Componente Curricular: Planejamento de vendas

Carga Horária: 20 horas

Professor responsável: Simone Guedes Donnelly

Conteúdos:

- o Plano de vendas;
- o Definição de objetivos e metas de vendas;
- o Metas de vendas individuais e por equipe;
- o Prospecção de clientes;
- o Pré-venda;
- o Vendas de produtos sazonais;
- o Lançamento de produtos;
- o Planejamento de eventos de vendas.

Bibliografia Básica:

- o ARMSTRONG, G.; KOTLER, P. Princípios de Marketing. 15ª ed. São Paulo: Pearson, 2015.
- o CRAVENS, D. W.; PERCY, N. F. Marketing estratégico. 8ª ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2007.
- o ROMERO, C. B. A. Gestão de Marketing no varejo: conceitos, orientações e práticas. São Paulo: Atlas, 2012.

Bibliografia Complementar:

- o LAS CASAS, A. L. Administração de vendas. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- o CHURCHILL JR, G. A. Marketing: criando valor para os clientes. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.
- o LAS CASAS, A L. Marketing: conceitos, exercícios, casos. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- o ROBBINS, S. P.; DECENZO, D. A.; WOLTER, R. M. A nova Administração: mudanças e perspectivas. São Paulo: Saraiva, 2014.
- o SCHIFFMAN, L. G.; KANUK, L. L. Comportamento do consumidor. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

11. RECURSOS HUMANOS

11.1 Docentes do Curso

Docente	Formação Acadêmica	Titulação	Tempo de exercício no IF Sudeste MG	Tempo de atuação na educação básica	Regime de Trabalho	Disciplinas Responsáveis
Alex Fernandes da Veiga Machado	Graduação em Ciência da Computação	Doutor em Computação	10 anos	12 anos	40 horas DE	INF09032
Leandro da Motta Borges	Graduação em Engenharia Elétrica	Mestre em Engenharia Elétrica	8 anos	12 anos	40 horas DE	MAT09003
Pedro Paulo Lacerda Sales	Graduação em Administração	Mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial	7,5 anos	9 anos	40 horas DE	ADM09020
Simone Guedes Donnelly	Graduação em Administração	Doutora em Administração	3 anos	3 anos	40 horas DE	ADM09019 ADM09021

11.2 Coordenação

A coordenação do curso FIC em Promotor de Vendas será desenvolvida pela Professora Simone Guedes Donnelly, graduada e doutora em Administração, a qual atua, em regime de dedicação exclusiva, há 3 anos no IF Sudeste MG, bem como na educação básica, o que a torna qualificada a exercer o papel de interlocutora entre os estudantes, a comunidade externa e o IF Sudeste MG.

11.3 Perfil dos Docentes

Cumprir destacar que se fez necessário apresentar na projeção de carga horária docente o número de horas/aula semestral em virtude de os cursos FIC serem lecionados por docentes que atuam em diferentes cursos, durante um determinado período de tempo. Assim, se optássemos por apresentar, na referida projeção, o número de aulas semanais/número total de aulas semanais, os valores não

corresponderiam à realidade, visto que a quantidade de aulas semanais ministrada por determinado docente varia durante o período de integralização dos cursos.

PROJEÇÃO DE CARGA HORÁRIA DOCENTE ANO/SEMESTRE 2018/1			
PROFESSOR	CURSO	DISCIPLINA	Nº HORAS/AULA SEMESTRAL
Alex Fernandes da Veiga Machado	Programador de Sistemas	Lógica de Programação 48h/a	468
	Programador de Sistemas	Programação de Sistemas I 48 h/a	
	Programador de Sistemas	Programação de Sistemas II- 48 h/a	
	Programador de Sistemas	Projeto Integrador 72h/a	
	Programador de Dispositivos Móveis	Introdução ao Desenvolvimento para Dispositivos Móveis 36h/a	
	Montador e Reparador de Computadores	Informática Básica 24h/a	
	Montador e Reparador de Computadores	Instalação do Sistema Operacional e Configuração 36h/a	
	Promotor de Vendas	Informática Aplicada a Vendas 36h/a	
	Programador Web	Programação para Web I 48 h/a	
	Programador Web	Programação para Web II 72h/a	
Leandro da Motta Borges	Programador de Sistemas	Introdução à Informática 24h/a	588
	Programador de Dispositivos Móveis	Lógica de Programação 36h/a	
	Programador de Dispositivos Móveis	Desenvolvimento de Sistemas I 84h/a	
	Programador de Dispositivos Móveis	Desenvolvimento de Sistemas II 84 h/a	
	Montador e Reparador de Computadores	Eletricidade Básica 36h/a	
	Montador e Reparador de	Montagem, Reparo e Manutenção de Computadores 72 h/a	

	Computadores		
	Promotor de Vendas	Matemática aplicada e noções de estatística 36h/a	
	Programador Web	Lógica de Programação 48h/a	
	Programador Web	Projeto Integrador 72h/a	
	Operador de Computador	Informática I - Planilhas Eletrônicas 48h/a	
	Operador de Computador	Informática II - Editores de Texto 48h/a	
Pedro Paulo Lacerda Sales	Montador e Reparador de Computadores	Empreendedorismo 24h/a	168
	Assistente Administrativo	Fundamentos da Administração 24h/a	
	Assistente Administrativo	Noções de Gestão de Empresas 72h/a	
	Promotor de Vendas	Estratégias de Vendas e Negociação 48h/a	
Simone Guedes Donnelly	Assistente Administrativo	Gestão Organizacional: O papel do Assistente Administrativo no ambiente Empresarial 48h/a	168
	Assistente Administrativo	Empreendedorismo e Intra-empresendedorismo 48h/a	
	Promotor de Vendas	Fundamentos de Marketing e Vendas 48h/a	
	Promotor de Vendas	Planejamento de vendas 24h/a	

12. METODOLOGIA

As estratégias pedagógicas dos componentes curriculares devem prever não só a articulação entre os conteúdos e as bases tecnológicas como também o desenvolvimento do raciocínio na aplicação e na busca de soluções para situações reais do cotidiano. Nesta perspectiva, os professores devem utilizar técnicas e estratégias de aprendizagem diversas, conforme os conteúdos e objetivos da aula.

A metodologia utilizada será apoiada em aulas expositivas, participativas e dialogadas sobre conceitos, exercícios e vivências, práticas individuais e em grupo, interação com profissionais da área, vídeos demonstrativos, dinâmicas, seminários, exposição de exemplos práticos e rotineiros, buscando a aprendizagem e interação constante dos estudantes. Devem ser adotadas metodologias que buscam valorizar os conhecimentos prévios dos discentes, sua autonomia e necessidades específicas,

seus diferentes ritmos de aprendizagem e o uso das Tecnologias de Informação e Comunicação.

Durante o curso, os alunos terão aulas teóricas (expositivas e interativas) em sala de aula e aulas práticas no Laboratório de Informática. A fixação dos conceitos será realizada por meio de trabalhos complementares individuais e em grupo e explanação pelo professor com discussões envolvendo os alunos, leituras de artigos e estudos de situações reais do dia a dia. Através da exemplificação, das simulações e da discussão de situações reais é que as competências serão desenvolvidas.

12.1 Material Didático / Pedagógico

Os professores devem selecionar os materiais didáticos/pedagógicos conforme a natureza da aula e dos conteúdos a serem desenvolvidos. Serão disponibilizados para as aulas: quadro e pincéis; um computador e um projetor multimídia para exposição do conteúdo. Também poderão ser disponibilizados textos impressos para o apoio das atividades pedagógicas.

Nas aulas da disciplina de Informática aplicada a vendas serão disponibilizados computadores para realização das atividades práticas.

13. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Considerando que a avaliação não é um ato isolado, não sendo um fim em si mesma, e que o ato de avaliar está implícito no processo de ensino-aprendizagem ocorrido em sala de aula, é importante que o professor esteja atento à participação efetiva do aluno através da observação da assiduidade, pontualidade e do envolvimento nos trabalhos e discussões.

Para compor a avaliação geral poderão se somar várias formas de avaliação, tais como trabalhos individuais e/ou em grupo; testes escritos e/ou orais; dramatização; apresentação de trabalhos; portfólios; seminários; resenhas, entre outros.

A avaliação será conduzida por componente curricular, devendo cada docente adotar as modalidades de avaliação que estejam mais adequadas aos objetivos de ensino-aprendizagem e à metodologia de ensino adotada. Será considerado

aprovado o estudante que tiver frequência às atividades de ensino de cada unidade curricular igual ou superior a 75% da carga horária e obtiver, no mínimo, 6,0 pontos dos valores das atividades avaliativas propostas pelo professor ou média da recuperação final igual ou superior a 5,0 pontos. A nota final a ser registrada será a média aritmética dos rendimentos obtidos no período letivo e da prova final, não ultrapassando 50% do valor total.

14. CERTIFICAÇÃO

O Certificado de conclusão do curso será emitido para o estudante que obtiver frequência superior ou igual a 75% em cada disciplina e obtiverem, no mínimo, 6,0 pontos dos valores das atividades avaliativas propostas pelo professor ou média da recuperação final igual ou superior a 5,0 pontos. A nota final a ser registrada será a média aritmética dos rendimentos obtidos no período letivo e da prova final, não ultrapassando 50% do valor total.

Forma e previsão de expedição de certificados e diplomas a serem emitidos, de acordo com o Regulamento de Emissão, Registro e Expedição de Certificados e Diplomas do IF SUDESTE MG, observando-se o disposto nos Art.37 e Art.38 da Resolução CNE/CEB nº06/2012.

Cataguases, 08 de fevereiro de 2019.

Assinatura do Proponente

15. REFERÊNCIAS

BRASIL. Decreto Nº 5.154, de 23 de julho de 2004. Regulamenta o § 2º do art. 36 e os arts. 39 a 41 da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5154.htm>.

Acesso em: 08 jan. 2019.

_____. Guia PRONATEC de Cursos FIC. 2016. 4. ed. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=41261-guia-pronatec-de-cursos-fic-2016-pdf&category_slug=maio-2016-pdf&Itemid=30192>. Acesso em 08 jan. 2019.

_____. Resolução CNE/CEB nº 6, de 20 de setembro de 2012. Define Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=11663-rceb006-12-pdf&category_slug=setembro-2012-pdf&Itemid=30192>. Acesso em: 08 jan. 2019.

IFSUDESTEMG. Regulamento de Emissão de Registro e Expedição de Certificados e Diplomas do IF Sudeste MG. 2014. Disponível em: <<https://www.ifsudestemg.edu.br/sites/default/files/Regulamento%20de%20Registro%20de%20Certificados%20e%20Diplomas%20-%20alteração.pdf>>. Acesso em: 08 jan. 2019.

16. ANEXOS

ANEXO 1. CRONOGRAMA DE REALIZAÇÃO

Mês	1				2				3				4				5				6				7							
CRONOGRAMA DE REALIZAÇÃO																																
Semanas	1ª	2ª	3ª	4ª																												
Matricula	X	X	X	X																												
Início																																
ADM09019					X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																		
MAT09003					X	X	X	X	X	X	X	X																				
ADM09020													X	X	X	X	X	X	X	X	X											
INF09032														X	X	X	X	X	X	X	X											
ADM09021																					X	X	X	X								
Certificação																									X	X	X	X				