



PROJETO PEDAGÓGICO DOS
CURSOS TÉCNICOS DO

INSTITUTO FEDERAL FARROUPILHA

CAMPUS
SANTA ROSA





INSTITUTO FEDERAL
DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
Farroupilha

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

TÉCNICO EM VENDAS SUBSEQUENTE

Campus Santa Rosa

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

TÉCNICO EM VENDAS

SUBSEQUENTE

Campus Santa Rosa

Curso Criado e Aprovado Projeto Pedagógico de Curso pela Resolução Ad Referendum nº 001, de 22 de fevereiro de 2010 e Retificado pela Resolução n.º 045, de 20 de junho de 2013.

Projeto Pedagógico do Curso reformulado pela:
Resolução CONSUP nº 66, de 22 de dezembro de 2010.
Resolução Ad Referendum n.º 016, de 20 de abril de 2011.
Resolução CONSUP nº 56, de 07 de novembro de 2011.
Resolução CONSUP nº 128 de 28 de novembro de 2014.



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



Dilma Rousseff
Presidente da República

Renato Janine Ribeiro
Ministro da Educação

Marcelo Machado Feres
Secretário da Educação Profissional e Tecnológica

Carla Comerlato Jardim
Reitora do Instituto Federal Farroupilha

Nídia Heringer
Pró-Reitora de Desenvolvimento Institucional

Vanderlei José Pettenon
Pró-Reitor de Administração

Sidinei Cruz Sobrinho
Pró-Reitor de Ensino

Raquel Lunardi
Pró-Reitora de Extensão

Arthur Pereira Frantz
Pró-Reitor de Pesquisa, Pós-Graduação e Inovação



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



Marcelo Eder Lamb
Diretor Geral do Câmpus

Analice Marchezan
Diretora de Ensino Câmpus

Raquel Fernanda Ghellar Canova
Coordenadora Geral de Ensino do Câmpus

Mariana Seguí Pereira
Coordenadora do Eixo Gestão e Negócios

Equipe de elaboração
Colegiado do curso

Colaboração Técnica
Núcleo Pedagógico Integrado do Câmpus Santa Rosa
Assessoria Pedagógica da PROEN

Revisor Textual
Tânea Maria Nonemacher

Sumário

| | |
|--|----|
| 1. Detalhamento do curso | 14 |
| 2.Contexto educacional | 14 |
| 2.1. Histórico da Instituição | 14 |
| 2.2. Justificativa de oferta do curso..... | 15 |
| 2.3. Objetivos do curso | 16 |
| 2.3.1. Objetivo Geral: | 16 |
| 2.3.2. Objetivos Específicos: | 16 |
| 2.4. Requisitos e formas de acesso | 16 |
| 3.Políticas institucionais no âmbito do curso..... | 17 |
| 3.1. Políticas de Ensino, Pesquisa e Extensão..... | 17 |
| 3.2. Políticas de Apoio aos Estudantes | 17 |
| 3.2.1. Assistência Estudantil..... | 17 |
| 3.2.2. Apoio Pedagógico ao Estudante | 18 |
| 3.2.2.1. Núcleo Pedagógico Integrado | 18 |
| 3.2.2.2. Atividades de Nivelamento..... | 18 |
| 3.2.2.3. Atendimento Psicopedagógico..... | 19 |
| 3.2.2.4. Mobilidade Acadêmica | 19 |
| 3.2.3. Educação Inclusiva..... | 19 |
| 3.2.3.1. NAPNE | 20 |
| 3.2.3.2. NEABI | 20 |
| 3.2.4. Acompanhamento de Egressos | 20 |
| 4. Organização didático pedagógico | 21 |
| 4.1. Perfil do Egresso | 21 |
| 4.2. Organização curricular | 21 |
| 4.2.1. Flexibilização Curricular..... | 22 |
| 4.2.2. Núcleo de Ações Internacionais – NAI..... | 22 |
| 4.3. Representação gráfica do Perfil de formação | 23 |



| | |
|---|----|
| 4.4. Matriz Curricular | 24 |
| 4.5. Prática Profissional..... | 25 |
| 4.5.1. Prática Profissional Integrada | 25 |
| 4.5.2. Estágio Curricular Supervisionado não obrigatório..... | 26 |
| 4.6. Avaliação | 26 |
| 4.6.1. Avaliação da Aprendizagem | 26 |
| 4.6.2. Autoavaliação Institucional | 26 |
| 4.7. Critérios e procedimentos para aproveitamento de estudos anteriores..... | 27 |
| 4.8. Critérios e procedimentos de certificação de conhecimento e experiências anteriores..... | 27 |
| 4.9. Expedição de Diploma e Certificados..... | 27 |
| 4.10. Ementário..... | 28 |
| 4.10.1. Componentes Curriculares Obrigatórios | 28 |
| 4.10.2. Componentes curriculares optativos | 35 |
| 4.10.2.1. Ementário Disciplina Optativa..... | 35 |
| 5. Corpo docente e técnico administrativo em educação | 36 |
| 5.1. Corpo docente necessário para o funcionamento do curso | 36 |
| 5.1.1. Atribuição do Coordenador de Eixo Tecnológico | 37 |
| 5.1.2. 5 Atribuições do Colegiado de Eixo Tecnológico | 37 |
| 5.2. Corpo Técnico Administrativo em Educação necessário para o funcionamento do curso | 37 |
| 5.3. Políticas de Capacitação para Docentes e Técnicos Administrativos em Educação | 37 |
| 6. Instalações físicas..... | 38 |
| 6.1. Biblioteca | 38 |
| 6.2. Áreas de Ensino Específicas..... | 38 |
| 6.3. Área de esporte e Convivência..... | 46 |
| 6.4. Área de atendimento ao estudante..... | 46 |
| 7. Referências | 47 |
| 8. Anexos | 48 |

1. Detalhamento do curso

Denominação do Curso: Técnico em Vendas

Forma: Subsequente

Modalidade: Presencial

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Ato de Criação do curso: Resolução *Ad Referendum* nº 001, de 22 de fevereiro de 2010 e Retificado pela Resolução n.º 045, de 20 de junho de 2013

Quantidade de Vagas: 35 vagas

Turno de oferta: noturno

Regime Letivo: semestral

Regime de Matrícula: por componente curricular.

Carga horária total do curso: 800 horas relógio.

Tempo de duração do Curso: 3 semestres.

Tempo máximo para Integralização Curricular: 5 semestres.

Periodicidade de oferta: anual

Local de Funcionamento: Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa – Rua Uruguai, 1675 – 98900-000 – Bairro Central – Santa Rosa – RS – Fone/FAX: (55) 3511 2575.

2. Contexto educacional

2.1. Histórico da Instituição

A Lei Nº 11.892/2008 instituiu a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica e criou os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia, com a possibilidade da oferta de educação superior, básica e profissional, pluricurricular e multicampi, especializada na oferta de educação profissional técnica e tecnológica nas diferentes modalidades de ensino, bem como, na formação de docentes para a Educação Básica. Os Institutos Federais possuem autonomia administrativa, patrimonial, financeira e didático-pedagógica.

O Instituto Federal Farroupilha (IF Farroupilha) nasceu da integração do Centro Federal de Educação Tecnológica de São Vicente do Sul, de sua Unidade Descentralizada de Júlio de Castilhos, da Escola Agro-técnica Federal de Alegrete e da Unidade Descentralizada de Ensino de Santo Augusto que pertencia ao Centro Federal de Educação Tecnológica de Bento Gonçalves. Desta forma, o IF Farroupilha teve na sua origem quatro Câmpus: Câmpus São Vicente do Sul, Câmpus Júlio de Castilhos, Câmpus Alegrete e Câmpus Santo Augusto.

O IF Farroupilha expandiu-se, em 2010, com a criação dos Câmpus Panambi, Câmpus Santa Rosa e Câmpus São Borja, em 2012, com a transformação do Núcleo Avançado de Jaguari em Câmpus e, em 2013, com a criação do Câmpus Santo Ângelo e a implantação do Câmpus Avançado de Uruguaiana. Assim, atualmente, o IF Farroupilha está constituído por nove Câmpus e um Câmpus avançado, com a oferta de cursos de formação inicial e continuada, cursos técnicos de nível médio, cursos superiores e cursos de pós-graduação, além de outros Programas Educacionais fomentados pela Secretaria de Educação

Profissional e Tecnológica do Ministério da Educação (SETEC/MEC). O IF Farroupilha atua em outras 38 cidades do Estado, a partir da oferta de cursos técnicos na modalidade de ensino a distância.

A Reitoria do IF Farroupilha está localizada na cidade de Santa Maria, a fim de garantir condições adequadas para a gestão institucional, facilitando a comunicação e integração entre os Câmpus.

Com essa abrangência, o IF Farroupilha visa à interiorização da oferta de educação pública e de qualidade, atuando no desenvolvimento local a partir da oferta de cursos voltada para os arranjos produtivos, culturais, sociais e educacionais da região. Assim, o IF Farroupilha, com sua recente trajetória institucional, busca perseguir este propósito, visando constituir-se em referência na oferta de educação profissional e tecnológica, comprometida com as realidades locais.

O IF Farroupilha Câmpus Santa Rosa teve sua inauguração oficial em Brasília no dia 19 de dezembro de 2009 e seu funcionamento foi autorizado em 01 de fevereiro de 2010, pela Portaria nº 99 de 29 de janeiro de 2010. Em 22 de fevereiro de 2010 iniciaram-se as atividades letivas na Instituição. Outra data importante e que é considerado “o aniversário do Câmpus Santa Rosa” é o dia 07 de maio de 2010, quando realizou-se a cerimônia oficial de entrega do Câmpus à comunidade.

O IF Farroupilha – Câmpus Santa Rosa está localizado na Mesorregião do Noroeste do Rio Grande do Sul, formada pela união de duzentos e dezesseis (216) municípios, agrupados em treze (13) microrregiões. A microrregião de Santa Rosa está dividida em treze (13) municípios: Alecrim, Cândido Godói, Independência, Novo Machado, Porto Lucena, Porto Mauá, Porto Vera Cruz, Santa Rosa, Santo Cristo, São José do Inhacorá, Três de Maio, Tucunduva e Tuparendi. Todos esses tem representação de alunos e/ou servidores no IF Farroupilha – Câmpus Santa Rosa.

A economia regional da Fronteira Noroeste, onde está o município de Santa Rosa, é baseada na agricultura familiar, indústrias de máquinas e implementos agrícolas e setor agroindustrial em geral. A região caracteriza-se por apresentar uma parte significativa da produção agropecuária do estado, em particular, nas atividades de produção de grãos, leite, aves e de culturas forrageiras.

Dentro deste contexto, a necessidade de profissionais preparados para atuar nestes segmentos é de suma importância para o desenvolvimento regional. O IF Farroupilha – Câmpus Santa Rosa está organizado em seis Eixos Tecnológicos que abrigam os cursos, de acordo com o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos. Os eixos tecnológicos e cursos são respectivamente: Ambiente e Saúde, Curso Técnico em Meio Ambiente Subsequente, oferecido nas modalidades presencial e a distância; Infraestrutura: Curso Técnico em Edificações Integrado e Subsequente; Produção Alimentícia: Curso Técnico em Alimentos Subsequente; Produção Industrial: Curso Técnico em Móveis Integrado e Subsequente; Controle e Processos Industriais: Curso Técnico em Eletromecânica Subsequente; Gestão e Negócios: Curso Técnico em Vendas Subsequente nas modalidades presencial e a distância e Curso Técnico em Vendas Integrado - Programa de Integração da Educação Profissional com o Ensino Médio na Modalidade de Educação de Jovens e Adultos – PROEJA. Também, buscando atender a Lei de Criação que institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, LEI Nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008, oferta dois cursos superiores: Licenciatura em Matemática e Bacharelado em Administração.

Além dos servidores altamente qualificados, o Instituto Federal Farroupilha – Câmpus Santa Rosa dispõe ainda de infraestrutura moderna com laboratórios técnicos e equipamentos de última geração para desenvolver com qualidade as atividades de ensino, pesquisa e extensão. O projeto arquitetônico atende a oferta de diversas práticas voltadas para a Educação Profissional Técnica de forma integrada e verticalizada do ensino médio e superior.

Nesse contexto, a finalidade principal da Instituição é ser referência em educação profissional, científica e tecnológica como instituição promotora do desenvolvimento regional sustentável, sempre cumprindo sua missão de promover a educação profissional, científica e tecnológica por meio do ensino, pesquisa e extensão, com foco na formação de cidadãos críticos, autônomos e empreendedores, comprometidos com o desenvolvimento sustentável.

2.2. Justificativa de oferta do curso

O Câmpus Santa Rosa, com a oferta do curso Técnico em Vendas Subsequente, possibilita o acesso

a melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural para a população de sua região de atuação. Acredita que uma educação contextualizada e emancipatória contribui para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável. A criação do curso Técnico em Vendas apresenta-se, também, como uma proposta que visa atender a necessidade de qualificação existente em Santa Rosa e região, em consonância com a realidade econômica e social e o resultado das audiências públicas que foram realizadas nos municípios da região, quando foi construído o PDI da instituição, no início de 2009.

A oferta da Educação Profissional e Tecnológica no Instituto Federal Farroupilha se dá em observância à Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional nº 9.394/1996. Esta oferta também ocorre em consonância com as *Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio*, propostas pela Resolução CNE/CEB nº 06 de 20 de setembro de 2012 e, em âmbito institucional, com as *Diretrizes Institucionais da organização administrativo-didático-pedagógica para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio no Instituto Federal Farroupilha* e demais legislações nacionais vigentes.

A criação dos Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia têm por objetivo, de acordo com a Lei 11.892 de 29/12/2008, em seu artigo 6º, parágrafo, I:

“ofertar educação profissional e tecnológica, em todos os seus níveis e modalidades, formando e qualificando cidadãos com vistas na atuação profissional nos diversos setores da economia, com ênfase no desenvolvimento socioeconômico local, regional e nacional”.

Segundo o mesmo artigo da lei, parágrafo II, os Institutos Federais visam “desenvolver a educação profissional e tecnológica como processo educativo e investigativo de geração e adaptação de soluções técnicas e tecnológicas às demandas sociais e peculiaridades regionais”.

Considerando esta premissa, o Câmpus Santa Rosa do IF Farroupilha atua no contexto da Região Fronteira Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. Segundo dados do IBGE/2010, a região possui uma população total de 192.243 habitantes em uma área de 4.689,0 km². A cidade polo é Santa Rosa, que abrange também os municípios de Alecrim, Alegria, Boa Vista do Buricá, Campina das Missões, Cândido Godói, Doutor Maurício Cardoso, Horizontina, Nova Candelária, Novo Machado, Porto Lucena, Porto Mauá, Porto Vera Cruz, Santo Cristo, São José do Inhacorá, Senador Salgado Filho, Três de Maio, Tucunduva e Tuparendi.

A economia baseia-se na produção de soja, milho e trigo, além da produção de leite em larga escala, seguida da criação de suínos. Abrega, ainda,

a matriz de grandes empresas de atuação comercial e industrial. Destaca-se, também, no mercado turístico, com parques aquáticos e hotéis fazenda, com estrutura de expressão para o mercado de turismo rural.

Cabe destacar que a formação no curso Técnico em Vendas possibilita aos egressos atuarem numa gama abrangente de organizações, considerando que todos os setores da atividade econômica requerem profissionais para as atividades comerciais. Em especial, precisamos considerar o perfil da região, que apresenta forte presença de firmas comerciais, se constituindo polo regional neste segmento.

Por conseguinte, as ações pedagógicas potencializadoras da verticalização do ensino, presentes na LDB e em documentos de base da criação dos Institutos, ocorrem por meio da construção de saberes e fazeres de maneira articulada, desde a Educação Básica até a Pós-graduação, legitimando a formação profissional como paradigma nuclear, a partir de uma atitude dialógica que construa vínculos, que busque, promova, potencialize e compartilhe metodologias entre os diferentes níveis e modalidades de ensino da formação profissional podendo utilizar currículos organizados em ciclos, projetos, módulos e outros. Nesse sentido é fundamental a criação de ações norteadoras para a proposição de cursos que possibilitem ao educando a continuidade de seus estudos e uma inserção qualificada no âmbito profissional.

E, por fim, O Projeto Pedagógico de Curso Técnico em Vendas Subsequente, no Instituto Federal Farroupilha Câmpus Santa Rosa, é planejado à luz da legislação educacional vigente, e principalmente, é revelado como projeto de ação do Plano Pedagógico Institucional, sendo continuamente revisitado, para afirmar a construção coletiva, o valor e o significado para cada sujeito e para a comunidade educacional.

2.3. Objetivos do curso

2.3.1. Objetivo Geral:

Formar profissionais que, com caráter e consciência crítico-constructivo, consigam dominar as estratégias e a processualidade das atividades de vendas e que possam contribuir com o trabalho de planejamento e execução de programas voltados à viabilidade e sustentabilidade dos empreendimentos. Constituindo sujeitos criativos, inovadores, empreendedores e mobilizadores da mudança, bem como, agentes de resultados, constantemente preocupados com a conservação e restauração das condições do meio ambiente.

2.3.2. Objetivos Específicos:

- Possibilitar a profissionalização específica na habilitação profissional Técnico em Vendas para ingressarem e/ou se aperfeiçoarem para o mundo

do trabalho.

- Desenvolver possibilidades formativas que contemplem as múltiplas necessidades socioculturais e econômicas dos sujeitos, reconhecendo-os como cidadãos e agentes do mundo do trabalho.

- Dar significado e aprofundamento ao conhecimento escolar, mediante a contextualização e a interdisciplinaridade, estimulando o raciocínio e a capacidade de aprender de todos os envolvidos no processo de ensino e de aprendizagem.

- Priorizar a ética e o desenvolvimento da autonomia e do pensamento, de modo a formar além de técnicos, pessoas que compreendam a realidade e a profissionalização como um meio pelo qual o trabalho ocupe espaço na formação como princípio educativo.

- Desenvolver nos profissionais competências de negociação para a realização das atividades de venda das organizações;

- 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 importantes para a vantagem competitiva das organizações;

- Desenvolver no profissional o comprometido 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 desenvolva o bem-estar nas relações de trabalho e que seja comprometido com o desenvolvimento local.

2.4. Requisitos e formas de acesso

Para ingresso no Curso Técnico em vendas Subsequente será obrigatória a comprovação de

conclusão do ensino médio, mediante apresentação do histórico escolar.

São formas de ingresso:

a) Processo Seletivo conforme previsão institucional em regulamento e edital específico.

b) Transferência conforme regulamento institucional vigente ou determinação legal.

3. Políticas institucionais no âmbito do curso

3.1. Políticas de Ensino, Pesquisa e Extensão

O ensino proporcionado pelo IF Farroupilha é oferecido por cursos e programas de formação inicial e continuada, de educação profissional técnica de nível médio e de educação superior de graduação e de pós-graduação, desenvolvidos articuladamente à pesquisa e à extensão, sendo o currículo fundamentado em bases filosóficas, epistemológicas, metodológicas, socioculturais e legais, expressas no seu projeto Político Pedagógico Institucional e norteadas pelos princípios da estética, da sensibilidade, da política, da igualdade, da ética, da identidade, da interdisciplinaridade, da contextualização, da flexibilidade e da educação como processo de formação na vida e para a vida, a partir de uma concepção de sociedade, trabalho, cultura, ciência, tecnologia e ser humano.

Neste sentido, são desenvolvidas algumas práticas de apoio ao trabalho acadêmico e de práticas interdisciplinares, sobretudo nos seguintes momentos: projeto integrador englobando as diferentes disciplinas; participação das atividades promovidas pelo Núcleo de Estudos e Pesquisas Afro-brasileiros e Indígenas (NEABI) como a Semana Nacional da Consciência Negra; organização da semana acadêmica do curso; estágio curricular e atividades complementares.

As ações de pesquisa do IF Farroupilha constituem um processo educativo para a investigação, objetivando a produção, a inovação e a difusão de conhecimentos científicos, tecnológicos, artístico-culturais e desportivos, articulando-se ao ensino e à extensão e envolvendo todos os níveis e modalidades de ensino, ao longo de toda a formação profissional, com vistas ao desenvolvimento social, tendo como objetivo incentivar e promover o desenvolvimento de programas e projetos de pesquisa, articulando-se com órgãos de fomento e consignando em seu orçamento recursos para esse fim.

Neste sentido, são desenvolvidas ações de apoio à iniciação científica, a fim de despertar o interesse pela pesquisa e instigar os estudantes na busca de novos conhecimentos. O IF Farroupilha possui o programa Institucional Boas Ideias, além de participar de editais do CNPq e da FAPERGS. Ainda, incentivo a participação dos estudantes no Programa Ciência sem

Fronteiras. Esse programa busca promover a consolidação, expansão e internacionalização da ciência e tecnologia, da inovação e da competitividade brasileira por meio do intercâmbio e da mobilidade internacional. A participação dos estudantes neste programa viabiliza o intercâmbio de conhecimentos e de vivências pessoais e profissionais, contribuindo para a formação crítica e concisa destes futuros profissionais.

As ações de extensão constituem um processo educativo, científico, artístico-cultural e desportivo que se articula ao ensino e à pesquisa de forma indissociável, com o objetivo de intensificar uma relação transformadora entre o IF Farroupilha e a sociedade e tem por objetivo geral incentivar e promover o desenvolvimento de programas e projetos de extensão, articulando-se com órgãos de fomento e consignando em seu orçamento recursos para esse fim.

A Instituição possui o Programa Institucional de Incentivo à Extensão (PIEX), no qual os estudantes podem auxiliar os coordenadores na elaboração e execução destes projetos. Os trabalhos de pesquisas e extensão desenvolvidos pelos acadêmicos podem ser apresentados na Mostra Acadêmica Integrada do Câmpus e na Mostra da Educação Profissional e Tecnológica promovida por todos os Câmpus do IF Farroupilha. Além disso, é dado incentivo à participação em eventos, como Congressos, Seminários entre outros, que estejam relacionados a área de atuação dos mesmos.

3.2. Políticas de Apoio aos Estudantes

Seguem nos itens abaixo as políticas do IF Farroupilha voltadas ao apoio aos estudantes, destacando as políticas de assistência estudantil, apoio pedagógico e educação inclusiva.

3.2.1. Assistência Estudantil

A Assistência Estudantil do IF Farroupilha é uma Política de Ações, que têm como objetivos garantir o acesso, o êxito, a permanência e a participação de seus alunos no espaço escolar. A Instituição, atendendo o Decreto nº7234, de 19 de julho de 2010, que dispõe sobre o Programa Nacional de Assistência Estudantil (PNAES), aprovou por meio da Resolução nº12/2012 a Política de Assistência Estudantil do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha, a qual estabelece os princípios e eixos que norteiam os programas e projetos desenvolvidos nos seus Câmpus.

A Política de Assistência Estudantil abrange todas as unidades do IF Farroupilha e tem entre os seus objetivos: promover o acesso e permanência na perspectiva da inclusão social e da democratiza-

ção do ensino; assegurar aos estudantes igualdade de oportunidades no exercício de suas atividades curriculares; promover e ampliar a formação integral dos estudantes, estimulando a criatividade, a reflexão crítica, as atividades e os intercâmbios de caráter cultural, artístico, científico e tecnológico; bem como estimular a participação dos educandos, por meio de suas representações, no processo de gestão democrática.

Para cumprir com seus objetivos, o setor de Assistência Estudantil possui alguns programas como: Programa de Segurança Alimentar e Nutricional; Programa de Promoção do Esporte, Cultura e Lazer; Programa de Atenção à Saúde; Programa de Apoio à Permanência; Programa de Apoio Didático-Pedagógico, entre outros.

Dentro de cada um desses programas existem linhas de ações, como, por exemplo, auxílios financeiros aos estudantes, prioritariamente aqueles em situação de vulnerabilidade social (auxílio permanência, auxílio transporte, auxílio às atividades extracurriculares remuneradas, auxílio alimentação) e, em alguns Câmpus, moradia estudantil.

A Política de Assistência Estudantil, bem como seus programas, projetos e ações, é concebida como um direito do estudante, garantido e financiado pela Instituição por meio de recursos federais, assim como pela destinação de, no mínimo, 5% do orçamento anual de cada Câmpus para este fim.

Para o desenvolvimento destas ações, cada Câmpus do Instituto Federal Farroupilha possui em sua estrutura organizacional uma Coordenação de Assistência Estudantil (CAE), que, juntamente com uma equipe especializada de profissionais e de forma articulada com os demais setores da Instituição, trata dos assuntos relacionados ao acesso, permanência, sucesso e participação dos alunos no espaço escolar.

A CAE do Câmpus Santa Rosa é formado por uma equipe multiprofissional composta de, uma psicóloga, uma assistente social, dois assistentes de alunos e duas técnicas de enfermagem. A Coordenação oferta atendimento ao estudantes em períodos integral e tem como infraestrutura: refeitório, sala de atendimento psicossocial e sala de procedimentos da saúde.

3.2.2. Apoio Pedagógico ao Estudante

O apoio pedagógico ao estudante é realizado direta ou indiretamente através dos seguintes órgãos e políticas: Núcleo Pedagógico Integrado, atividades de nivelamento, apoio psicopedagógico e programas de mobilidade acadêmica.

3.2.2.1. Núcleo Pedagógico Integrado

O Núcleo Pedagógico Integrado (NPI) é um órgão estratégico de planejamento, apoio e assessoramento

didático-pedagógico, vinculado à Direção de Ensino do Câmpus, ao qual cabe auxiliar no desenvolvimento do Projeto de Desenvolvimento Institucional (PDI), no Projeto Político Pedagógico Institucional (PPI) e na Gestão de Ensino do Câmpus, comprometido com a realização de um trabalho voltado às ações de ensino e aprendizagem, em especial no acompanhamento didático-pedagógico, oportunizando, assim, melhorias na aprendizagem dos estudantes e na formação continuada dos docentes e técnico-administrativos em educação.

O NPI é constituído por servidores que se inter-relacionam na atuação e operacionalização das ações que permeiam os processos de ensino e aprendizagem na instituição. Tendo como membros natos os servidores no exercício dos seguintes cargos e/ou funções: Diretor (a) de Ensino; Coordenador (a) Geral de Ensino; Pedagogo(o); Responsável pela Assistência Estudantil no Câmpus; Técnico(s) em Assuntos Educacionais lotado(s) na Direção de Ensino. Além dos membros citados poderão ser convidados para compor o Núcleo Pedagógico Integrado, como membros titulares, outros servidores efetivos do Câmpus.

A finalidade do NPI é proporcionar estratégias, subsídios, informações e assessoramento aos docentes, técnico-administrativos em educação, educandos, pais e responsáveis legais, para que possam acolher, entre diversos itinerários e opções, aquele mais adequado enquanto projeto educacional da instituição e que proporcione meios para a formação integral, cognitiva, inter e intrapessoal e a inserção profissional, social e cultural dos estudantes.

Além do mais, a constituição desse núcleo tem como objetivo, promover o planejamento, implementação, desenvolvimento, avaliação e revisão das atividades voltadas ao processo de ensino e aprendizagem em todas as suas modalidades, formas, graus, programas e níveis de ensino, com base nas diretrizes institucionais.

3.2.2.2. Atividades de Nivelamento

Entende-se por nivelamento o desenvolvimento de atividades formativas que visem recuperar conhecimentos que são essenciais para o que o estudante consiga avançar no seu itinerário formativo com aproveitamento satisfatório. Tais atividades serão asseguradas ao estudante, por meio de:

- recuperação paralela, desenvolvidas com o objetivo que o estudante possa recompor aprendizados durante o período letivo;
- projetos de ensino elaborados pelo corpo docente do curso, aprovados no âmbito do Programa Institucional de Projetos de Ensino, voltados para conteúdos/temas específicos com vistas à melhoria da aprendizagem nos cursos subsequentes;
- programas de educação tutorial, que incen-

tivem grupos de estudo entre os estudantes de um curso, com vistas à aprendizagem cooperativa;

d) demais atividades formativas promovidas pelo curso, para além das atividades curriculares que visem subsidiar/sanar as dificuldades de aprendizagem dos estudantes;

e) disciplinas da formação básica, na área do curso, previstas no próprio currículo do curso, visando retomar os conhecimentos básicos a fim de dar condições para que os estudantes consigam prosseguir no currículo.

3.2.2.3. Atendimento Psicopedagógico

O IF Farroupilha Câmpus Santa Rosa possui uma equipe de profissionais voltada ao atendimento psicopedagógico dos estudantes, tais como: psicólogo, pedagogo, assistente social, técnico em assuntos educacionais e assistente de aluno.

A partir do organograma institucional estes profissionais atuam em setores como: Coordenação de Assistência Estudantil (CAE), Coordenação de Ações Inclusivas (CAI) e Núcleo Pedagógico Integrado (NPI), os quais desenvolvem ações que tem como foco o atendimento ao discente.

O atendimento psicopedagógico compreende atividades de orientação e apoio ao processo de ensino e aprendizagem, tendo como foco não apenas o estudante, mas todos os sujeitos envolvidos, resultando, quando necessário, na reorientação deste processo.

As atividades de apoio psicopedagógico atenderão a demandas de caráter pedagógico, psicológico, social, entre outros, através do atendimento individual e/ou em grupos, com vistas à promoção, qualificação e ressignificação dos processos de ensino e aprendizagem.

Os estudantes com necessidade especiais de aprendizagem terão atendimento educacional especializado pelo Núcleo de atendimento a pessoas com necessidades específicas (NAPNE), que visa oferecer suporte ao processo de ensino e aprendizagem de estudantes com deficiência, transtornos globais do desenvolvimento e altas habilidades/superdotação, envolvendo também orientações metodológicas aos docentes para a adaptação do processo de ensino às necessidades destes sujeitos.

3.2.2.4. Mobilidade Acadêmica

O IF Farroupilha mantém programas de mobilidade acadêmica entre instituições de ensino do país e instituições de ensino estrangeiras, através de convênios interinstitucionais ou através da adesão a Programas governamentais, visando incentivar e dar condições para que os estudantes enriqueçam seu processo formativo a partir do intercâmbio com outras instituições e culturas.

As normas para a Mobilidade Acadêmica estão definidas e regulamentadas em documentos institucionais próprios.

3.2.3. Educação Inclusiva

Entende-se como educação inclusiva a garantia de acesso e permanência do estudante na instituição de ensino e do acompanhamento e atendimento do egresso no mundo do trabalho, respeitando as diferenças individuais, especificamente, das pessoas com deficiência, diferenças étnicas, de gênero, cultural, socioeconômica, entre outros.

O Instituto Federal Farroupilha priorizará ações inclusivas voltadas às especificidades dos seguintes grupos sociais, com vistas à garantia de igualdade de condições e oportunidades educacionais:

I - pessoas com necessidades educacionais específicas: consolidar o direito das pessoas com deficiência visual, auditiva, intelectual, físico motora, múltiplas deficiências, altas habilidades/superdotação e transtornos globais do desenvolvimento, promovendo sua emancipação e inclusão nos sistemas de ensino e nos demais espaços sociais;

II - gênero e diversidade sexual: o reconhecimento, o respeito, o acolhimento, o diálogo e o convívio com a diversidade de orientações sexuais fazem parte da construção do conhecimento e das relações sociais de responsabilidade da escola como espaço formativo de identidades. Questões ligadas ao corpo, à prevenção de doenças sexualmente transmissíveis, à gravidez precoce, à orientação sexual, à identidade de gênero são temas que fazem parte desta política;

III - diversidade étnica: dar ênfase nas ações afirmativas para a inclusão da população negra e da comunidade indígena, valorizando e promovendo a diversidade de culturas no âmbito institucional;

IV - oferta educacional voltada às necessidades das comunidades do campo: medidas de adequação da escola à vida no campo, reconhecendo e valorizando a diversidade cultural e produtiva, de modo a conciliar tais atividades com a formação acadêmica;

V - situação socioeconômica: adotar medidas para promover a equidade de condições aos sujeitos em vulnerabilidade socioeconômica.

Para a efetivação das ações inclusivas, o IF Farroupilha constituiu o Plano Institucional de Inclusão, que promoverá ações com vistas:

- à preparação para o acesso;
- a condições para o ingresso;
- à permanência e conclusão com sucesso;
- ao acompanhamento dos egressos.

Para auxiliar na operacionalização da Política de Educação Inclusiva, o Câmpus Santa Rosa conta com o Núcleo de Atendimento a Pessoas com Necessidades Específicas e Núcleo Estudos e Pesquisas Afro-brasileiras e Indígena. Com vistas à educação

inclusiva, são ainda desenvolvidas ações que contam com adaptação e flexibilização curricular, a fim de assegurar o processo de aprendizagem, e com aceleração e suplementação de estudos para os estudantes com Altas Habilidades/Superdotação.

3.2.3.1. NAPNE

Atualmente, trabalhamos com o apoio educacional à 85 discentes com deficiência, frequentando os diversos cursos de nível médio, técnico e superior, presencial e à distância em nosso Instituto. Esta atividade requer o acompanhamento destes estudantes para garantir o acesso e a sua permanência através de adequações e/ou adaptações curriculares, construção de tecnologias assistivas e demais materiais pedagógicos. Acompanhar a vida escolar destes estudantes e estimular as relações entre instituição escolar e família, auxiliar no processo de ensino-aprendizagem, como mediador entre docentes, estudantes, gestores, são atividades da comissão do NAPNE e como fundamentais para garantir a inclusão em nosso Instituto.

Dentre as ações do NAPNE em todos os Câmpus, destacamos: a formação continuada de servidores em educação que neste ano, irá trabalhar com o Projeto “Acessibilidade na Educação Superior do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha: Caminhos para a Inclusão”, com o apoio do Programa Incluir SEESP/SESU/MEC-2010. Isso contempla o Plano de acessibilidade arquitetônica para todos os prédios novos e reformas dos antigos; acessibilidade pedagógica em que estamos trabalhando com as adequações e adaptações curriculares e o regulamento da terminalidade específica para estudantes com deficiência; salas multifuncionais do NAPNE que auxiliam na elaboração de materiais pedagógicos e espaço de estudos aos estudantes com deficiência e à todos que quiserem usufruir desta sala.

Também foram criadas disciplinas com enfoque inclusivo para todos os cursos, nas diferentes modalidades de ensino, destacando: Educação para a Diversidade, Libras I e II, Turismo acessível, Acessibilidade Arquitetônica e Mobilidade Urbana, já em pleno trabalho. Destacamos os conteúdos: Etiqueta na Convivência com pessoas com deficiência, curso de LIBRAS, dentre outros. Os estudantes com Necessidades Educacionais Especiais requerem diariamente o acompanhamento do NAPNE no aspecto educacional, de saúde, de convivência, para garantir a acessibilidade atitudinal, pedagógica, arquitetônica, comunicacional, programática para a verdadeira inclusão.

3.2.3.2. NEABI

O Núcleo de Estudos Afro-brasileiros e Indígenas do Câmpus São Borja desenvolve atividades

e ações educativas nas áreas de ensino, pesquisa e extensão ligadas às questões étnico-raciais, através de debates, reflexões, seminários que visem a valorização da diversidade na construção histórica e cultural do País.

O NEABI é constituído por servidores em educação, estudantes dos Câmpus, comunidade no geral, voltada para o direcionamento de estudos e ações para as questões étnico-raciais. Foi implantado em cada Câmpus com o objetivo de cumprir as Leis nº 10.639/03 e nº 11.645/08 que instituem as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação das Relações Étnico-Raciais e para o Ensino da História e Cultura Afro-Brasileira e Indígena. Esta está pautada em ações que direcionam para uma educação pluricultural e pluriétnica, para a construção da cidadania por meio da valorização da identidade étnico-racial, principalmente de negros, afrodescendentes e indígenas. Para promover encontros de reflexão e capacitação de servidores em educação, para o conhecimento e a valorização da história dos povos africanos, da cultura afro-brasileira, da cultura indígena e da diversidade na construção histórica e cultural do país, de promover a realização de atividades de extensão como seminários, conferências, painéis, simpósios, encontros, palestras, oficinas, cursos e exposições de trabalhos e atividades artístico-culturais.

Cabe também, propor ações que levem a conhecer o perfil da comunidade interna e externa do Câmpus nos aspectos étnico-raciais. Fazer intercâmbio em pesquisas e socializar seus resultados em publicações com as comunidades, interna e externa ao Instituto: universidades, escolas, comunidades negras rurais, quilombolas, comunidades indígenas e outras instituições públicas e privadas.

3.2.4. Acompanhamento de Egressos

O acompanhamento dos egressos será realizado por meio do estímulo à criação de associação de egressos, de parcerias e convênios com empresas e instituições e organizações que demandam estagiários e profissionais com origem no IF Farroupilha. Também serão previstos a criação de mecanismos para acompanhamento da inserção dos profissionais no mundo do trabalho e a manutenção de cadastro atualizado para disponibilização de informações recíprocas.

O IF Farroupilha concebe o acompanhamento de egressos como uma ação que visa ao planejamento, definição e retroalimentação das políticas educacionais da instituição, a partir da avaliação da qualidade da formação ofertada e da interação com a comunidade.

Além disso, o acompanhamento de egressos visa ao desenvolvimento de políticas de formação continuada, com base nas demandas do mundo do trabalho, reconhecendo como responsabilidade da

instituição o atendimento aos seus egressos.

A instituição mantém programa institucional de acompanhamento de egresso, a partir de ações contínuas e articuladas, entre as Pró-Reitorias de Ensino, Extensão e Pesquisa, Pós-graduação e Inovação e Coordenação de Cursos.

4. Organização didático pedagógico

4.1. Perfil do Egresso

De acordo com o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos, o Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios compreende tecnologias associadas aos instrumentos, técnicas e estratégias utilizadas na 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.

Destacam-se, na organização curricular destes cursos, estudos sobre ética, empreendedorismo, normas técnicas e de segurança, redação de documentos técnicos, educação ambiental, além da capacidade de trabalhar em equipes com iniciativa, criatividade e sociabilidade.

O profissional Técnico em Vendas, de modo geral, no Instituto Federal Farroupilha, recebe formação que o habilita para estudar os produtos e serviços da empresa, caracteriza o tipo de clientes e recolhe informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Prepara ações de venda. Promove e efetua a venda de produtos e serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes.

Ainda recebe formação que habilite para:

- Ser capaz de desenvolver postura profissional condizente com a demanda do mercado: compreensão da postura ética, comportamental e profissional a serem apresentadas no ambiente de trabalho;
- Exercer com profissionalismo suas atividades, apresentando uma conduta ética e transparente em suas ações, além de um comportamento idôneo e adequado a um ambiente de trabalho;
- 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 para atender as expectativas

do mercado consumidor;

- Auxiliar no desenvolvimento do plano de marketing e vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
- Ter habilidades e competências de negociação para o desenvolvimento das atividades de venda das organizações;
- Ter 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;
- Ter consciência da importância estratégica e sistêmicas das atividades de pré-venda, venda e pós-venda como fatores importantes para a vantagem competitiva das organizações;
- Auxiliar na elaboração e implantação de estratégias de endomarketing;
- Comprometer-se com a mudança e agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado e inovação tecnológicas;
- Exercer liderança e empreendedorismo, que contribua para o bem-estar nas relações de trabalho;
- Comprometer-se com o desenvolvimento local.

O IF Farroupilha, em seus cursos, ainda prioriza a formação de profissionais que:

- Tenham competência técnica e tecnológica em sua área de atuação;
- Sejam capazes de se inserir no mundo do trabalho de modo comprometido com o desenvolvimento regional sustentável;
- Tenham formação humanística e cultura geral integrada à formação técnica, tecnológica e científica;
- Atuem com base em princípios éticos e de maneira sustentável;
- Saibam interagir e aprimorar continuamente seus aprendizados a partir da convivência democrática com culturas, modos de ser e pontos de vista divergentes;
- Sejam cidadãos críticos, propositivos e dinâmicos na busca de novos conhecimentos.

4.2. Organização curricular

A concepção do currículo do Curso Técnico em Vendas Subsequente tem como premissa a articulação 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 do Curso Técnico em Vendas Subsequente está organizado a partir de 03 (três) núcleos de formação: Núcleo Básico, Núcleo Politécnico e Núcleo

Tecnológico, os quais são perpassados pela Prática Profissional.

O Núcleo Básico é caracterizado por ser um espaço da organização curricular ao qual se destinam as disciplinas que tratam dos conhecimentos e habilidades inerentes à educação básica e que possuem menor ênfase tecnológica e menor área de integração com as demais disciplinas do curso em relação ao perfil do egresso.

Nos cursos subsequentes, o Núcleo Básico é constituído a partir dos conhecimentos e habilidades inerentes a educação básica, para complementação e atualização de estudos, em consonância com o respectivo eixo tecnológico e o perfil profissional do egresso.

O Núcleo Tecnológico é caracterizado por ser um espaço da organização curricular ao qual se destinam as disciplinas que tratam dos conhecimentos e habilidades inerentes à educação técnica e que possuem maior ênfase tecnológica e menor área de integração com as demais disciplinas do curso em relação ao perfil profissional do egresso. Constituir-se basicamente a partir das disciplinas específicas da formação técnica, identificadas a partir do perfil do egresso que instrumentalizam: domínios intelectuais das tecnologias pertinentes ao eixo tecnológico do curso; fundamentos instrumentais de cada habilitação; e fundamentos que contemplam as atribuições funcionais previstas nas legislações específicas referentes à formação profissional.

O Núcleo Politécnico é caracterizado por ser um espaço da organização curricular ao qual se destinam as disciplinas que tratam dos conhecimentos e habilidades inerentes à educação básica e técnica, que possuem maior área de integração com as demais disciplinas do curso em relação ao perfil do egresso bem como as formas de integração. O Núcleo Politécnico é o espaço onde se garantem, concretamente, conteúdos, formas e métodos responsáveis por promover, durante todo o itinerário formativo, a politécnica, a formação integral, omnilateral, a interdisciplinariedade. Tem o objetivo de ser o elo comum entre o Núcleo Tecnológico e o Núcleo Básico, criando espaços contínuos durante o itinerário formativo para garantir meios de realização da politécnica.

A carga horária total do Curso Técnico em Vendas Subsequente é de 800 horas relógio, composta pelas cargas dos núcleos que são: 66 horas aula para o Núcleo básico, 100 horas aula para o Núcleo Politécnico e de 634 horas aula para o Núcleo Tecnológico

Para o atendimento das legislações mínimas e o desenvolvimento dos conteúdos obrigatórios no currículo do curso apresentados nas legislações Nacionais e nas Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha, além das disciplinas que abrangem as temáticas previstas na Matriz Curricu-

lar, o corpo docente irá planejar, juntamente com os Núcleos ligados à Coordenação de Ações Inclusivas do câmpus, como NAPNE (Núcleo de Atendimento às Pessoas com Necessidades Específicas) e NEABI (Núcleo de Estudos Afro-Brasileiro e Indígena), e demais setores pedagógicos 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.

4.2.1. Flexibilização Curricular

O curso Técnico em Vendas Subsequente realizará, quando necessário, adaptações no currículo regular, para torná-lo apropriado às necessidades específicas dos estudantes público alvo da política nacional de educação especial na perspectiva da educação inclusiva (2008), visando a adaptação e flexibilização curricular ou terminalidade específica para os casos previstos na legislação vigente. Será previsto ainda a possibilidade de a aceleração para concluir em menor tempo o programa escolar para os estudantes com altas habilidades/superdotação. Estas ações deverão ser realizadas de forma articulada com o Núcleo Pedagógico Integrado (NPI), a Coordenação de Assistência Estudantil (CAE) e Coordenação de Ações Inclusivas (CAI).

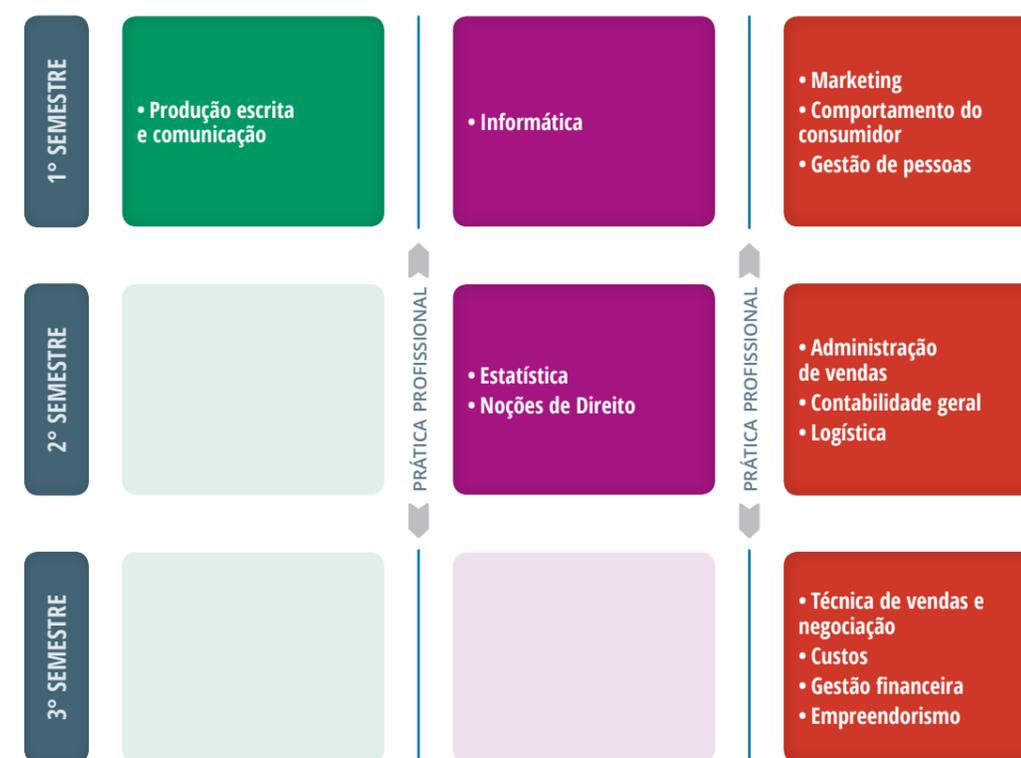
A adaptação e flexibilização curricular ou terminalidade específica serão prevista, conforme regulamentação própria do IF Farroupilha.

4.2.2. Núcleo de Ações Internacionais – NAI

A criação do Núcleo de Ações Internacionais (NAI) é motivada pela demanda de internacionalização do IF Farroupilha por meio de programas de Intercâmbio como o Ciência sem Fronteiras, Estágios no Exterior, Visitas Técnicas Internacionais e demais oportunidades promovidas pela instituição (regidas pelo Programa de Apoio à Internacionalização do IF Farroupilha - PAINT), e sendo que tal núcleo tem por finalidade proporcionar aos estudantes desta instituição uma possibilidade diferenciada de aprendizagem de línguas estrangeiras modernas e a interação com culturas estrangeiras.

Para tanto, a oferta da Língua Estrangeira Moderna (LEM) para os cursos subsequentes será de caráter optativo aos estudantes, conforme disponibilidade de vagas nas turmas em andamento ofertadas, preferencialmente, pelo NAI.

4.3. Representação gráfica do Perfil de formação



LEGENDA

- Disciplinas do Núcleo Básico
- Disciplinas do Núcleo Politécnico
- Disciplinas do Núcleo Tecnológico

4.4. Matriz Curricular

| Sem. | Disciplinas | Períodos semanais | CH (h/a)* |
|---|--------------------------------------|-------------------|-----------|
| 1º Semestre | Marketing | 4 | 80 |
| | Comportamento do consumidor | 2 | 40 |
| | Gestão de Pessoas | 4 | 80 |
| | Informática | 2 | 40 |
| | Produção, escrita e comunicação | 4 | 80 |
| | Sub total de disciplinas no semestre | 16 | 320 |
| 2º Semestre | Administração de Vendas | 4 | 80 |
| | Contabilidade Geral | 4 | 80 |
| | Estatística | 2 | 40 |
| | Logística | 4 | 80 |
| | Noções de Direito | 2 | 40 |
| | Sub total de disciplinas no semestre | 16 | 320 |
| 3º Semestre | Técnicas de Vendas e Negociação | 4 | 80 |
| | Custos | 4 | 80 |
| | Gestão financeira | 4 | 80 |
| | Empreendedorismo | 4 | 80 |
| | Sub total de disciplinas no semestre | 16 | 320 |
| Carga Horária total de disciplinas (hora aula) | | | 960 |
| Carga Horária total de disciplinas (hora relógio) | | | 800 |
| Carga Horária total do curso (hora relógio) | | | 800 |

*Hora aula: 50 minutos

LEGENDA

| | | |
|---|---|--|
| ■ Disciplinas do Núcleo Básico | ■ Disciplinas do Núcleo Politécnico | ■ Disciplinas do Núcleo Tecnológico |
|---|---|--|

4.5. Prática Profissional

A prática profissional, prevista na organização curricular do curso, deve estar continuamente relacionada aos seus fundamentos científicos e tecnológicos, orientada pela pesquisa como princípio pedagógico que possibilita ao estudante enfrentar o desafio do desenvolvimento da aprendizagem permanente.

No Curso Técnico em Vendas Subsequente, a prática profissional acontecerá em diferentes situações de vivência, aprendizagem e trabalho, como laboratórios, oficinas, empresas pedagógicas, ateliês e outros, bem como investigação sobre atividades profissionais, projetos de pesquisa e/ou intervenção, visitas técnicas, simulações, observações, entre outras.

4.5.1. Prática Profissional Integrada

A Prática Profissional Integrada - PPI, deriva da necessidade de garantir a prática profissional nos cursos técnicos do Instituto Federal Farroupilha, a ser concretizada no planejamento curricular, orientada pelas diretrizes institucionais para os cursos técnicos do IF Farroupilha e demais legislações da educação técnica de nível médio.

A Prática Profissional Integrada, nos cursos técnicos subsequentes visa agregar conhecimentos por meio da integração entre as disciplinas do curso, resgatando assim, conhecimentos e habilidades adquiridos na formação básica.

A Prática Profissional Integrada no Curso Técnico em Vendas Subsequente tem por objetivo aprofundar o entendimento do perfil do egresso e áreas de atuação do curso, buscando aproximar a formação dos estudantes com o mundo de trabalho. Da mesma forma, a PPI pretende articular horizontalmente o conhecimento dos três semestres do curso oportunizando o espaço de discussão e um espaço aberto para entrelaçamento entre as disciplinas.

A aplicabilidade da Prática Profissional Integrada no currículo tem como finalidade incentivar a pesquisa como princípio educativo promovendo a interdisciplinaridade e a indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão através do incentivo a inovação tecnológica.

A PPI é um dos espaços no qual se busca formas e métodos responsáveis por promover, durante todo o itinerário formativo, a politécnica, a formação integral, omnilateral, a interdisciplinaridade, integrando os núcleos da organização curricular.

A prática profissional integrada deve articular os conhecimentos trabalhados em no mínimo, duas disciplinas da área técnica, definidas em projeto próprio de PPI, a partir de reunião do colegiado do Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios.

O Curso Técnico em Vendas Subsequente con-

templará a carga horária de 96 horas aula (10%) para Práticas Profissionais Integradas (PPI), conforme regulamentação específica reservada para o envolvimento dos estudantes em práticas profissionais. A distribuição da carga horária da Prática Profissional Integrada ficará assim distribuída, conforme decisão do colegiado do curso:

- 1º semestre: 28 horas aulas
- 2º semestre: 40 horas aulas
- 3º semestre: 28 horas aulas

As atividades correspondentes às Práticas Profissionais Integradas ocorrerão ao longo das etapas, orientadas pelos docentes titulares das disciplinas específicas. Estas práticas deverão estar contempladas nos planos de ensino das disciplinas que as realizarão, além disso, preferencialmente antes do início letivo que as PPIs serão desenvolvidas, ou no máximo, até vinte dias úteis a contar do primeiro dia letivo do ano, deverá ser elaborado um projeto de PPI que indicará as disciplinas que farão parte das práticas.

O projeto de PPI será assinado, aprovado e arquivado juntamente com o plano de ensino de cada disciplina envolvida. A carga horária total do Projeto de PPI de cada semestre faz parte do cômputo de carga horária total, em hora aula, de cada disciplina envolvidas diretamente na PPI. A ciência formal a todos os estudantes do curso sobre as Práticas Profissionais Integradas em andamento no curso é dada a partir da apresentação do Plano de Ensino de cada disciplina.

A coordenação do curso deve promover reuniões periódicas (no mínimo duas) para que os docentes orientadores das práticas profissionais possam interagir, planejar e avaliar em conjunto com todos os docentes do curso a realização e o desenvolvimento das mesmas.

Estas práticas profissionais integradas serão articuladas entre as disciplinas do período letivo correspondente. A adoção de tais práticas possibilitam efetivar uma ação interdisciplinar e o planejamento integrado entre os elementos do currículo, pelos docentes e equipe técnico-pedagógica. Além disso, estas práticas devem contribuir para a construção do perfil profissional do egresso.

As práticas profissionais integradas poderão ser desenvolvidas na forma não presencial, no máximo 20% da carga horária total de PPI, que serão desenvolvidas de acordo com as Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha.

Os resultados esperados da realização da PPI, prevendo, preferencialmente o desenvolvimento de produção e/ou produto (escrito, virtual e/ou físico) conforme o Perfil Profissional do Egresso bem como a realização de no mínimo um momento de socialização entre os estudantes e todos os docentes do curso por meio de seminário, oficina, dentre outros.

4.5.2. Estágio Curricular Supervisionado não obrigatório

Para os estudantes que desejarem realizar estágio curricular supervisionado não obrigatório, com carga horária não especificada, além da carga horária mínima do curso, terão essa possibilidade, desde que estabelecido convênio e termos de compromisso entre as empresas ou instituições e o Instituto Federal Farroupilha que garantam as condições legais necessárias.

4.6. Avaliação

4.6.1. Avaliação da Aprendizagem

Conforme as Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha, a avaliação da aprendizagem dos estudantes do curso Técnico em Vendas Subsequente, visa à sua progressão para o alcance do perfil profissional de conclusão do curso, sendo contínua e cumulativa, com prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos, bem como dos resultados ao longo do processo sobre os de eventuais provas finais.

A avaliação dos aspectos qualitativos compreende, além da apropriação de conhecimentos e avaliação quantitativa, o diagnóstico, a orientação e reorientação do processo de ensino aprendizagem, visando o aprofundamento dos conhecimentos e o desenvolvimento de habilidades e atitudes pelos (as) estudantes.

A avaliação do rendimento escolar enquanto elemento formativo é condição integradora entre ensino e aprendizagem deverá ser ampla, contínua, gradual, dinâmica e cooperativa, acontecendo paralelamente ao desenvolvimento de conteúdos.

Para a avaliação do rendimento dos estudantes, serão utilizados instrumentos de natureza variada e em número amplo o suficiente para poder avaliar o desenvolvimento de capacidades e saberes com ênfases distintas ao longo do período letivo.

O professor deixará claro aos estudantes, por meio do Plano de Ensino, no início do período letivo, os critérios para avaliação do rendimento escolar. Os resultados da avaliação de aprendizagem deverão ser informados ao estudante, pelo menos, duas vezes por semestre, ou seja, ao final de cada bimestre, a fim de que estudante e professor possam, juntos, criar condições para retomar aspectos nos quais os objetivos de aprendizagem não tenham sido atingidos. Serão utilizados no mínimo três instrumentos de avaliação desenvolvidos no decorrer do semestre letivo.

Durante todo o itinerário formativo do estudante deverão ser previstas atividades de recuperação paralela, complementação de estudos dentre outras para atividades que o auxiliem a ter êxito na sua aprendizagem, evitando a não compreensão dos

conteúdos, a reprovação e/ou evasão. A carga horária da recuperação paralela não está incluída no total da carga horária da disciplina e carga horária total do curso.

Cada docente deverá propor, em seu planejamento semanal, estratégias de aplicação da recuperação paralela dentre outras atividades visando a aprendizagem dos estudantes, as quais deverão estar previstas no plano de ensino, com a ciência da CGE e da Assessoria Pedagógica do Câmpus.

No final do primeiro bimestre de cada semestre letivo, o professor comunicará aos estudantes o resultado da avaliação diagnóstica parcial do semestre.

Após avaliação conjunta do rendimento escolar do estudante, o Conselho de Classe Final decidirá quanto à sua retenção ou progressão, baseado na análise dos comprovantes de acompanhamento de estudos e oferta de recuperação paralela. Serão previstas durante o curso avaliações integradas envolvendo os componentes curriculares para fim de articulação do currículo.

O sistema de avaliação do IF Farroupilha é regulamentado por normativa própria. Entre os aspectos relevantes segue o exposto abaixo:

- Os resultados da avaliação do aproveitamento são expressos em notas.
- Para o estudante ser considerado deverá atingir: Nota 7,0 (sete), antes do Exame Final; Média mínima 5,0 (cinco), após o Exame Final.
- No caso do estudante não atingir, ao final do semestre, a nota 7,0 e a nota for superior a 1,7 terá direito a exame, sendo assim definido:
- A média final da etapa terá peso 6,0 (seis).
- O Exame Final terá peso 4,0 (quatro).

Considera-se aprovado, ao término do período letivo, o (a) estudante (a) que obtiver nota, conforme orientado acima, e frequência mínima de 75% em cada disciplina.

Maior detalhamento sobre os critérios e procedimentos de avaliação, serão encontrados no regulamento próprio de avaliação.

4.6.2. Autoavaliação Institucional

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, essa avaliação acontecerá por meio da Comissão Própria de Avaliação, instituída desde 2009 através de regulamento próprio avaliado pelo CONSUP.

Os resultados da autoavaliação relacionados ao Curso Técnico em Vendas Subsequente será tomado como ponto de partida para ações de melhoria em suas condições físicas e de gestão.

4.7. Critérios e procedimentos para aproveitamento de estudos anteriores

O aproveitamento de estudos anteriores compreende o processo de aproveitamento de componentes curriculares cursados com êxito em outro curso.

O aproveitamento de estudos anteriores poderá ser solicitado pelo estudante e deve ser avaliado por Comissão de Análise composta por professores da área de conhecimento com os critérios expostos nas Diretrizes Institucionais para os cursos técnicos do IF Farroupilha.

O pedido de aproveitamento de estudos deve ser protocolado no Setor de Registros Acadêmicos do Câmpus, por meio de formulário próprio, acompanhado de histórico escolar completo e atualizado da Instituição de origem, da ementa e programa do respectivo componente curricular.

4.8. Critérios e procedimentos de certificação de conhecimento e experiências anteriores.

Entende-se por Certificação de Conhecimentos Anteriores a dispensa de frequência em componente curricular do curso em que o estudante comprove domínio de conhecimento por meio de aprovação em avaliação a ser aplicada pelo IF Farroupilha.

Conforme as Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha a certificação de conhecimentos por disciplina somente pode ser aplicada em curso que prevê matrícula por disciplina, cabendo assim, caso solicitado pelo estudante, à certificação de conhecimentos para os estudantes do Curso Técnico Vendas Subsequente. O detalhamento para os critérios e procedimentos para a certificação de conhecimentos e experiências anteriores estão

expressos nas Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha.

De acordo com a Diretrizes Institucionais para os cursos técnicos do IF Farroupilha, não serão previstas Certificações Intermediárias nos cursos técnicos do IF Farroupilha salvo os casos necessários para Certificação de Terminalidade Específica.

4.9. Expedição de Diploma e Certificados

Conforme Diretrizes Institucionais, para os cursos técnicos do IF Farroupilha, a certificação profissional abrange a avaliação do itinerário profissional e de vida do estudante, visando ao seu aproveitamento para prosseguimento de estudos ou ao reconhecimento para fins de certificação para exercício profissional, de estudos não formais e experiência no trabalho, bem como de orientação para continuidade de estudos, segundo itinerários formativos coerentes com os históricos profissionais dos cidadãos, para valorização da experiência extraescolar.

O IF Farroupilha deverá expedir e registrar, sob sua responsabilidade, os diplomas de técnico de nível médio para os estudantes do Curso Técnico em Vendas Subsequente, aos estudantes que concluíram com êxito todas as etapas formativas previstas no seu itinerário formativo.

Os diplomas de técnico de nível médio devem explicitar o correspondente título de Técnico em Vendas, indicando o eixo tecnológico ao qual se vincula. Os históricos escolares que acompanham os diplomas devem explicitar os componentes curriculares cursados, de acordo com o correspondente perfil profissional de conclusão, explicitando as respectivas cargas horárias, frequências e aproveitamento dos concluintes.

4.10. Ementário

4.10.1. Componentes Curriculares Obrigatórios

| | | | |
|---|--------|-----------------|-------------|
| Componente Curricular: Marketing | | | |
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 1º semestre |
| Ementa | | | |
| Trajetória histórica do Marketing e os conceitos e aspectos envolvidos em sua administração. O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. 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. Marketing Pessoal, Marketing e novas tecnologias. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Informática: Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Técnicas de Vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. Plano de Negócio. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| KOTLER, Philip e ARMSTRONG, Gary. Princípios de Marketing. São Paulo: Prentice Hall, 2008. KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing: a bíblia do marketing. 12ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2006. LAS CASAS, Alexandre L. Administração de vendas. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| BAKER, Michael. Administração de Marketing - 5ª Edição. Rio de Janeiro: Campus, 2005. COBRA, Marcos. Administração de marketing no Brasil. Editora Campus, 2010. NEVES, Marcos Fava. Planejamento e gestão estratégica de marketing. São Paulo: Atlas, 2009. | | | |

| | | | |
|---|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Comportamento do Consumidor | | | |
| Carga Horária (h): | 40 h/a | Período Letivo: | 1º sem |
| Ementa | | | |
| 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. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Informática: Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Técnicas de vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Produção, escrita e comunicação: Comunicação oral e escrita. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| BLACKWELL, Roger, Miniard, Paul W., Engel, James F. Comportamento do consumidor. São Paulo: Saraiva, 2008. KARSAKLIAN, Eliane. Comportamento Do Consumidor. São Paulo: Atlas, 2009. SOLOMON, Michael R. O comportamento do consumidor. Bookmann, 2011. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| LIMEIRA, Tania Maria Vidigal. Comportamento do consumidor brasileiro. São Paulo: Saraiva, 2008. PETER, J. Paul. Comportamento do consumidor e estratégia de marketing. McGrawHill, 2009. SCHIFFMAN Leon G., KANUK Leslie. Comportamento do consumidor. 9. ed.. Rio de Janeiro: LTC, 2009. | | | |

| | | | |
|---|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Gestão de Pessoas | | | |
| Carga Horária (h) | 80 h/a | Período Letivo: | 1º sem |
| Ementa | | | |
| Introdução à Gestão de Pessoas. Descrição e análise de cargos. Recrutamento e seleção. Treinamento. Planejamento e políticas de recursos humanos. Políticas de carreira. Administração de cargos e salários. Sistema de informações de recursos humanos. Avaliação do desempenho humano. Ética profissional. As diversidades dos povos africanos e indígenas: culturais e linguísticas. Práticas éticas no uso da tecnologia. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Administração de Vendas: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Custos: Elementos de custos. Produção, escrita e comunicação: Comunicação oral e escrita. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| CHI A VENA TO, Idalberto. Recursos humanos. 7.ed. São Paul o: Atlas, 2010. GIL, Antonio Carlos. Administração de recursos humanos: um enfoque profissional. São Paulo:Atlas, 2000. SNELL, Scott. Administração de recursos humanos. São Paulo: Cengage Learning, 2009. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de pessoas. 3. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. PASCHOAL, Luiz. Gestão de pessoas: nas micros, pequenas e médias empresas : para empresários e dirigentes. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2006 TACHIZWA, Takeshy, Ferreira, Victor Cláudio Paradela, Fortuna, Antônio Alfredo Mello. Gestão com pessoas: uma abordagem aplicada às estratégias de negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2006. | | | |

| | | | |
|--|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Informática | | | |
| Carga Horária (h): | 40 h/a | Período Letivo: | 1º sem |
| Ementa | | | |
| Hardware e Software. Sistema Operacional. Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Plano de Marketing. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. Produção, escrita e comunicação: Comunicação oral e escrita. Organização do texto técnico, identificação e aplicação de estratégias de redução de informação. Gestão Financeira: Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. Contabilidade Geral: Demonstrações contábeis. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Técnicas de vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Custos: Elementos de custos. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| RODRIGUES, Andréa. Desenvolvimento para internet. Curitiba: Livro Técnico, 2010. CAPRON, H. L.; JOHNSON, J. A. Introdução à informática. 8. ed. São Paulo: Pearson, 2004. NORTON, Peter. Introdução a informática. São Paulo: Pearson, 2009. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane P. Sistemas de informação gerenciais. 7. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007. MANZANO, José Augusto N. G. Estudo Dirigido de Microsoft Office Excel 2007. 2. ed. São Paulo: Érica:2007. MORIMOTO, Carlos Eduardo. Hardware – o guia definitivo. Porto Alegre: Sul editores, 2009. | | | |

| | | | |
|---|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Produção, Escrita e Comunicação | | | |
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 1º sem |
| Ementa | | | |
| 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. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Comunicação oral e escrita. Organização do texto técnico, Identificação e aplicação de estratégias de redução de informação. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Técnicas de Vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| CADORE, Luís Agostinho. Curso prático de português: literatura, gramática, redação. 12. ed. rev. e ampl. São Paulo: Ática, 1999. CESCA, Cleuza G. Gimenes. Comunicação dirigida escrita na empresa: teoria e prática. 5.ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Summus, 2006. CUNHA, Celso; CINTRA, Luís Filipe Lindley. Nova gramática do português contemporâneo. 5.ed. Rio de Janeiro: Lexikon, 2008. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| MESQUITA, Roberto Melo. Gramática da língua portuguesa. 10. ed. São Paulo: Saraiva, 2009. MAIA, João Domingues. Português: volume único. São Paulo: Ática, 2005. BLIKSTEIN, Izidoro. Técnicas de comunicação escrita. 22. ed. São Paulo: Ática, 2010. | | | |

| | | | |
|--|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Administração de Vendas | | | |
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 2º sem |
| Ementa | | | |
| A importância e processualidade da administração de vendas. 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. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Referências sobre a administração de vendas e o profissional de vendas. Oportunidades de mercado e previsão de vendas. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Informática: Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Técnicas de Vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. Contabilidade Geral: Demonstrações contábeis. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. Plano de Negócio. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| ALVAREZ, Francisco J. S., Carvalho, Marcos Júnior. Gestão eficaz da equipe de vendas: venda mais adequada sua equipe aos clientes. São Paulo: Saraiva, 2008. COBRA, Marcos. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2010. LAS CASAS; Alexandre Luzzi. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2009. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| MEINBERG, José Luiz...[et al.]. Gestão de vendas. 5. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2011. MEGIDO, José Luiz Tejon, Szulcowski, Charles John. Administração estratégica de vendas e canais de distribuição. São Paulo: Atlas, 2007. TEIXEIRA, Elson A; TOMANINI, Claudio; MEINBERG, Jose Luiz; PEIXOTO, Luiz Carlos. Gestão de Vendas. Editora FGV, 2004. | | | |

| | | | |
|--|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Contabilidade Geral | | | |
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 2º sem |
| Ementa | | | |
| Contabilidade e seu ambiente. Plano de contas. Escrituração e o método das partidas dobradas. Evolução tecnológica dos meios de escrituração contábil. Regime de competência e de caixa. Operações com mercadorias e lançamentos. Balancete de verificação. Demonstrações contábeis. Balanço patrimonial. Apuração e contabilização de lucro bruto e das provisões. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Evolução tecnológica dos meios de escrituração contábil. Demonstrações contábeis. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Gestão Financeira: Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010. RAMOS, Alkindar de Toledo et. al. Contabilidade introdutória. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010. SILVA, Cesar A. T.; TRISTÃO, Gilberto. Contabilidade básica. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| BRUNI, Adriano Leal. A administração de custos, preços e lucros. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010. LEONE, George S. Guerra. Custos: planejamento, implantação e controle. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011 WERNKE, Rodney. Gestão de custos: uma abordagem prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008. | | | |

| | | | |
|---|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Estatística | | | |
| Carga Horária (h): | 40 h/a | Período Letivo: | 2º sem |
| Ementa | | | |
| Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Seleção de amostras, sua apresentação tabular e gráfica. Cálculos de medidas descritivas. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Técnicas de Vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. Contabilidade Geral: Evolução tecnológica dos meios de escrituração contábil. Demonstrações contábeis. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Gestão Financeira: Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. Plano de Negócio. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| CRESPO, Antônio A. Estatística fácil. 19.ed. São Paulo: Saraiva, 2009. FONSECA, J. S.; MARTINS, G. A.. Curso de Estatística. 6.ed. São Paulo: Atlas, 1996. MOORE, David S.. A estatística básica e sua prática. 3.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2005. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| MORETTIN, P. A. Estatística básica. 6.ed. São Paulo: Saraiva, 2010. PINHEIRO, João I. D. [et al.]. Estatística básica: a arte de trabalhar com dados. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. TRIOLA, Mario F. Introdução à Estatística. 7.ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999. | | | |

| | | | |
|--|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Logística | | | |
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 2º sem |
| Ementa | | | |
| Os conceitos, os objetivos e a trajetória histórica das atividades logísticas. O papel e a importância do planejamento na logística. Definição dos canais de distribuição. Gestão da cadeia de suprimento e agregação de valor ao cliente. Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Lei nº 9.503/97: Noções de legislação para o trânsito. O uso da tecnologia em logística. Logística globalizada. Educação para o trânsito: normas gerais de circulação e conduta. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Técnicas de Vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Gestão Financeira: Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. Plano de Negócio. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| BALLOU, R. H. Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Empresarial. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007. CHRISTOPHER, Martin. Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos. São Paulo: Cengage Learning, 2012. CHRISTOPHER, Martin. Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos: criando redes que agregam valor. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| ALVARENGA, Antonio Carlos, Novaes, Antonio Galvão N. Logística aplicada: suprimento e distribuição física. 3. ed. São Paulo: Blucher, 2000. BOWERSOX, D. J.; CLOSS, D. J. Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento. São Paulo: Atlas, 2010. DIAS, Marco Aurélio P. Administração de materiais: uma abordagem logística. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010. | | | |

| | | | |
|---|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Noções de Direito | | | |
| Carga Horária (h): | 40 h/a | Período Letivo: | 2º sem |
| Ementa | | | |
| 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. História e Cultura Afro-Brasileira e Indígena. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. Produção, escrita e comunicação: Organização do texto técnico, identificação e aplicação de estratégias de redução de informação. Contabilidade Geral: Evolução tecnológica dos meios de escrituração contábil. Demonstrações contábeis. Marketing: O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Técnicas de Vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Gestão Financeira: Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. Plano de Negócio. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| BITTAR, Carlos Alberto; BITTAR, Eduardo C. B. Direitos do consumidor: código de defesa do consumidor. 7. ed. rev., atual e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2011. MARQUES, Claudia Lima. Contratos no código de defesa do consumidor: o novo regime das relações contratuais. 6. ed. rev., atual e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011. BRASIL. Constituição Federal de 1988. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| GRINOVER, Ada Pellegrini et al. Código brasileiro de defesa do consumidor: comentado pelos autores do anteprojeto. 10. ed. atual. efor. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2011. MORAIS, Ezequiel; PODESTÁ, Fábio Henrique; CARAZAI, Marcos Marins. Código de defesa do consumidor: comentado. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011. DELGADO, Maurício Godinho. Curso de direito do trabalho. 12. ed. São Paulo: LTr, 2013. | | | |

| | | | |
|---|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Técnicas de Vendas e Negociação | | | |
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 3º sem |
| Ementa | | | |
| A processualidade 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. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Empreendedorismo: Intraempreendedorismo. Plano de Negócio. Produção, escrita e comunicação: Organização do texto técnico, identificação e aplicação de estratégias de redução de informação. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| CARVALHO, Marcos R.; ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. Gestao Eficaz da Equipe de Vendas. Editora Saraiva, 2008. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011. MELLO, José Carlos Martins F. de. Negociação baseada em estratégia. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| CASTRO, Luciano Thomé E, Neves, Marcos Fava. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2005. MINTZBERG, Henry. O processo da estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006. THULL, Jeff. Gestão de vendas complexas: como competir e vencer quando o resultado desejado pode ser alto. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. | | | |

| | | | |
|---|--------|-----------------|--------|
| Componente Curricular: Custos | | | |
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 3º sem |
| Ementa | | | |
| Conceito e classificação de custos. Elementos de custos. Critério de rateio dos custos indiretos. Sistemas de custeio. Formação do preço de venda. Margem de lucro e Ponto de equilíbrio. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Elementos de custos. Formação do preço de venda. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Planejamento e políticas de recursos humanos. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Gestão Financeira: Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. Empreendedorismo: Plano de Negócio. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Contabilidade Geral: Evolução tecnológica dos meios de escrituração contábil. Demonstrações contábeis. Técnicas de Vendas e Negociação: A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2010. LEONE, George S. Guerra. Custos: planejamento, implantação e controle. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011. SOUZA, Alceu, Clemente, Ademir. Gestão de custos: aplicações operacionais e estratégicas, exercícios resolvidos e propostos com utilização do excel. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| BORNIA, Antonio Cezar. Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010. DUTRA, René Gomes. Custos: uma abordagem prática. 7. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2010. SILVA, Raimundo Nonato Sousa, Lins, Luiz dos Santos. Gestão de custos: contabilidade, controle e análise. São Paulo: Atlas, 2010. | | | |

| Componente Curricular: Gestão Financeira | | | |
|--|--------|-----------------|--------|
| Carga Horária (h): | 80 h/a | Período Letivo: | 3º sem |
| Ementa | | | |
| Estudo dos fundamentos e conceitos da administração financeira. Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. Compreensão da integração e modelagem financeira, bem como das ligações com outras áreas da empresa: compras, vendas, produção, recursos humanos, fiscal, contábil, etc. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Informática: Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Contabilidade Geral: Demonstrações contábeis. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Custos: Elementos de custos. Plano de Negócio. Empreendedorismo: Plano de Negócio. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| HOJI, Masakazu. Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009. GITMAN, Lawrence. Princípios de administração financeira. 12. ed. São Paulo : Prentice Hall, 2010. GROPELLI, A. A.e NIKBAKHT , E. Administração financeira. 2. ed. São Paulo : Saraiva, 2006. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| SANTI FILHO, Armando De; OLINQUEVITCH, José Leônidas. Análise de balanços para controle gerencial: demonstrativo contábeis exclusivos, fluxo de tesouraria, fluxo de capital de giro, fluxo das variáveis empresariais, fluxo das necessidades líquidas de capital de giro. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009. MEGLIORINI, Evandir . Administração financeira: uma abordagem brasileira. 1. ed. São Paulo : Prentice Hall, 2009. ASSAF NETO, Alexandre. Matemática financeira e suas aplicações. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2012. | | | |

| Componente Curricular: Empreendedorismo | | | |
|---|-------|-----------------|--------|
| Carga Horária (h): | 80h/a | Período Letivo: | 3º sem |
| Ementa | | | |
| 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. Plano de Negócio. Lei nº 9.795/99: Educação ambiental no ambiente dos Negócios: os planos de ação e a estratégia ecológica. | | | |
| Ênfase Tecnológica | | | |
| Intraempreendedorismo. Plano de Negócio. | | | |
| Área de Integração | | | |
| Marketing: O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. O composto de Marketing. Construção do Plano de Marketing. Informática: Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa. Administração de Vendas: Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Estatística: Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Noções de Direito: Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Técnicas de Vendas e Negociação: Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. Comportamento do Consumidor: Valor e satisfação do cliente. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Gestão de Pessoas: Ética profissional. Logística: Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Custos: Elementos de custos. Formação do preço de venda. Gestão Financeira: Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. | | | |
| Bibliografia Básica | | | |
| DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. GAUTHIER, Fernando Alvaro Ostuni; MACEDO, Marcelo; LABIAK JR., Silvestre. Empreendedorismo. Curitiba: Livro Técnico, 2010. HISRICH, Robert D., Peters, Michael P., Shepherd, Dean A. Empreendedorismo. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009. | | | |
| Bibliografia Complementar | | | |
| BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. Empreendedorismo: uma visão do processo. São Paulo: Thompson Learning, 2007. DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. 3. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. SALIM, Cesar Simões,; SILVA, Nelson Caldas. Introdução ao empreendedorismo: despertando a atitude empreendedora. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. | | | |

4.10.2. Componentes curriculares optativos

O IF Farroupilha Câmpus Técnico em Vendas Subsequente, oferecerá de forma optativa aos estudantes a Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS através de oficinas e/ou projetos. A carga horária destinada à oferta da disciplina optativa não faz parte da carga horária mínima do curso.

No caso do estudante optar por fazer a disciplina de LIBRAS, deverá ser registrado no histórico escolar do estudante a carga horária cursada, bem como a frequência e o aproveitamento. O período de oferta/vagas, bem como demais disposições sobre a matrícula e disciplina optativa, serão regidas em edital próprio a ser publicado pelo câmpus.

4.10.2.1. Ementário Disciplina Optativa

| PROGRAMA DA DISCIPLINA: Iniciação a Libras | |
|--|----------|
| Carga Horária (h/a): | 40 horas |
| Ementa | |
| Breve histórico da Educação de Surdos; Conceitos Básicos de Libras; Introdução aos aspectos linguísticos da Libras; Vocabulário básico de Libras | |
| Bibliografia Básica | |
| ALMEIDA, E.C.; DUARTE, P. M. Atividades Ilustradas em Sinais da Libras . Editora Revinter, 2004. GESSER, A. Libras? Que língua é essa? Crenças e preconceitos em torno da língua de sinais e da realidade surda. São Paulo: Parábola Editorial, 2009. KARNOPP, L. QUADROS, R. M. B. Língua de Sinais Brasileira – Estudos Linguísticos, Florianópolis, SC: Armed, 2004. | |
| Bibliografia Complementar | |
| BOTELHO, P. Segredos e Silêncios na Educação dos Surdos . Editora Autentica, Minas Gerais, 7-12, 1998. CAPOVILLA, F. C. Dicionário Enciclopédico Ilustrado Trilíngue – Língua Brasileira de Sinais . São Paulo: Edusp, 2003. FELIPE, T. A. Libras em Contexto . Programa Nacional de Apoio à Educação dos Surdos, MEC: SEESP, Brasília, 2001. | |

5. Corpo docente e técnico administrativo em educação

Os itens 5.1 e 5.2 descrevem, respectivamente, o corpo docente e técnico administrativo em educação, necessários para funcionamento do curso, tomando por base o desenvolvimento simultâneo de uma turma para cada período do curso. Nos itens abaixo, também estará disposto às atribuições do coordenador de curso, do colegiado de Eixo Tecnológico e as políticas de capacitação.

5.1. Corpo docente necessário para o funcionamento do curso

| Descrição | | | |
|-----------|--|-----------------------------------|---|
| Nº | Formação | Nome | Titulação |
| 1 | Bacharel em Administração | Adriano Wagner | Especialização em Comércio Exterior; Mestre em Engenharia de Produção |
| 2 | Licenciatura em Matemática | Analice Marchezan | Especialização em P.P.G.Em Estatística e Modelagem Quantitativa; Mestrado em Engenharia da Produção |
| 3 | Bacharel em Administração | Cláudio Edilberto Höfler | Especialização em Marketing; Mestrado em Gestão Pública; Doutorado em Administração; Licenciatura/Formação Pedagógica. |
| 4 | Bacharelado em Administração de Empresas; Graduação em Informática | Darlon Alves de Almeida | Especialização em Marketing e Recursos Humanos; Especialização em Engenharia de Produção; Mestrado em Engenharia de Produção |
| 5 | Graduação em Engenharia Metalúrgica | Edgardo Alfredo Herrera Céspedes | Especialização em Administração e Estratégia Empresarial; Mestrado em Engenharia e Tecnologia dos Materiais |
| 6 | Licenciatura em Matemática | Elizangela Weber | Especialização em Metodologia do Ensino de Ciências e Matemática; Mestrado em Modelagem Matemática |
| 7 | Graduação em Informática | Franciele Meinerz Forigo | Especialização em Formação de Docentes para a Educação Profissional. Mestrado em Ensino Científico e tecnológico |
| 8 | Licenciatura em Matemática | Gilberto Carlos Thomas | Mestrado em Matemática; Doutorado em Engenharia. |
| 9 | Licenciatura em Letras – Habilitação em Espanhol e Respektivas Literaturas | Graciele Hilda Welter | Mestrado em Letras |
| 10 | Ivete Aparecida Patias | Bacharelado em Ciências Contábeis | Especialização em Docência, Especialização Comércio Exterior, Mestrado de Desenvolvimento |
| 11 | Licenciatura em Matemática | Julhane Alice Thomas Schulz | Mestrado em Modelagem Matemática; Doutorado em Modelagem Computacional |
| 12 | Licenciatura em Matemática | Lucilaine Goin Abitante | Mestrado em Modelagem Matemática. |
| 13 | Tecnólogo em Processamento de Dados | Maria Cristina Rakoski | Especialização em Informática na Educação; Formação Pedagógica de Docentes para as Disciplinas do Currículo da Educação Profissional de Nível Técnico; Mestrado em Educação nas Ciências. |
| 14 | Bacharel em Administração | Mariana Seguí Pereira | Especialização em Gestão de Pessoas, Mestrado em Educação Agrícola. |
| 15 | Licenciatura em Matemática | Roberto Preussler | Especialista em Informática na Educação; Mestrado em Educação |

5.1.1. Atribuição do Coordenador de Eixo Tecnológico

O Coordenado do Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios, no qual o Curso Técnico em Vendas Subsequente faz parte, tem por fundamentos básicos, princípios e atribuições, assessorar no planejamento, orientação, acompanhamento, implementação e avaliação da proposta pedagógica da instituição, bem como agir de forma que viabilize a operacionalização de atividades curriculares dos diversos níveis, formas e modalidades da Educação Profissional Técnica e Tecnológica, dentro dos princípios da legalidade e da eticidade, e tendo como instrumento norteador o Regimento Geral e Estatutário do Instituto Federal Farroupilha.

A Coordenação de Eixo Tecnológico tem caráter deliberativo, dentro dos limites das suas atribuições, e caráter consultivo, em relação às demais instâncias. Sua finalidade imediata é colaborar para a inovação e aperfeiçoamento do processo educativo e zelar pela correta execução da política educacional do Instituto Federal Farroupilha, por meio do diálogo com a Direção de Ensino, Coordenação Geral de Ensino e Núcleo Pedagógico Integrado.

Além das atribuições descritas anteriormente, a coordenação de Eixo Tecnológico segue regulamento próprio aprovado pelas instancias superiores do IF Farroupilha que deverão ser nortear o trabalho dessa coordenação.

5.1.2. 5 Atribuições do Colegiado de Eixo Tecnológico

Conforme as Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha, o Colegiado de Eixo Tecnológico é um órgão consultivo responsável pela concepção do Projeto Pedagógico de Curso de cada curso técnico que compõe um dos Eixos Tecnológicos ofertados em cada câmpus do IF Farroupilha e tem por finalidade, a implantação, avaliação, atualização e consolidação do mesmo.

O Colegiado de Eixo Tecnológico é responsável por:

- Acompanhar e debater o processo de ensino e aprendizagem;
- Promover a integração entre os docentes, estudantes e técnicos administrativos em educação envolvidos com o curso;
- Garantir à formação profissional adequada aos estudantes, prevista no perfil do egresso e no PPC;
- Responsabilizar-se com as adequações necessárias para garantir qualificação da aprendizagem no itinerário formativo dos estudantes em curso;
- Avaliar as metodologias aplicadas no decorrer do curso, propondo adequações quando necessárias;
- Debater as metodologias de avaliação de

aprendizagem aplicadas no curso, verificando a eficiência e eficácia, desenvolvendo métodos de qualificação do processo, entre outras inerentes às atividades acadêmicas no câmpus e atuará de forma articulada com o GT dos Cursos Técnicos por meio dos seus representantes de câmpus.

5.2. Corpo Técnico Administrativo em Educação necessário para o funcionamento do curso

O Técnico Administrativo em Educação no Instituto Federal Farroupilha tem o papel de auxiliar na articulação e desenvolvimento das atividades administrativas e pedagógicas relacionadas ao curso, como o objetivo de garantir o funcionamento e a qualidade da oferta do ensino, pesquisa e extensão na Instituição.

O Instituto Federal Farroupilha Câmpus Santa Rosa conta com um cargo Técnico Administrativo em Educação composto por: Técnico em Tecnologia da Informação, Pedreiro, Assistente Administrativo, Auxiliar Administrativo, Técnica em Assuntos Educacionais, Técnica em Laboratório/Química, Técnica em Alimentos e Laticínios, Tradutor e Intérprete de LIBRAS, Assistente Alunos, Bibliotecária, Pedagoga, Auxiliar Biblioteca, Auditor, Contadora, Técnico em Contabilidade, Técnico em Agropecuária, Administrador, Nutricionista, Psicóloga, Administrador, Técnica Enfermagem, Médico, Odontóloga, Técnico em Laboratório/Edificações, Técnico em Laboratório/Eletromecânica, Técnica em Secretariado, Assistente Social, Técnico em Alimentos/Laticínios, Engenheira Civil, Analista de Tecnologia da Informação, Relações Públicas.

5.3. Políticas de Capacitação para Docentes e Técnicos Administrativos em Educação

O Programa de Desenvolvimento dos Servidores Docentes e Técnico-Administrativos do IF Farroupilha deverá: efetivar linhas de ação que estimulem a qualificação e a capacitação dos servidores para o exercício do papel de agentes na formulação e execução dos objetivos e metas do IF Farroupilha.

Entre as linhas de ação deste programa estruturaram-se de modo permanente:

- a) Formação Continuada de Docentes em Serviço;
- b) Capacitação para Técnicos Administrativos em Educação;
- c) Formação Continuada para o Setor Pedagógico;
- d) Capacitação Gerencial.

6. Instalações físicas

O Câmpus oferece aos estudantes do Curso Técnico em Vendas Subsequente, uma estrutura que proporciona o desenvolvimento cultural, social e de apoio à aprendizagem, necessárias ao desenvolvimento curricular para a formação geral e profissional, com vistas a atingir a infraestrutura necessária orientada no Catalogo Nacional de Cursos Técnicos conforme descrito nos itens a seguir:

6.1. Biblioteca

O Instituto Federal Farroupilha Câmpus Santa Rosa, opera com o sistema especializado de gerenciamento da biblioteca, possibilitando fácil acesso ao acervo que está organizado por área do CNPQ.

A biblioteca oferece serviço de empréstimo, renovação e reserva de material, consultas informatizadas a bases de dados e ao acervo virtual e físico, orientação bibliográfica e visitas orientadas. As normas de funcionamento da biblioteca estão dispostas em regulamento próprio.

Atualmente a biblioteca do IF Farroupilha – Câmpus Santa Rosa conta com um acervo de 8271 exemplares de livros e 300 exemplares de periódicos, sete mapas, um globo iluminado, oito jogos, 56 CD's e 170 DVD's. O acervo está catalogado no sistema Pergamum, o qual permite que os usuários façam pesquisas no catálogo on-line, reservas e renovações. Possui vinte e quatro computadores para acesso dos usuários, três computadores para o atendimento e processamento técnico, mesas de estudos em grupo, ilhas de estudo individual, estantes, armário guarda-volumes e carro para guarda de materiais. A biblioteca é equipada com sistema de segurança anti-furto e ar condicionado. O horário de funcionamento da biblioteca é: Segunda-feira a Sexta-feira das 7h30min às 22h25min.

A Biblioteca possui os seguintes livros relacionados ao Curso Técnico em Vendas por área do CNPQ:

- 1 - Ciências Exatas e da Terra 1619
- 2 - Ciências Sociais Aplicadas 1951
- 3 - Ciências Humanas 1036
- 4 - Linguística, Letras e Artes 1623

6.2. Áreas de Ensino Específicas

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|--|-----------------------------------|
| PRÉDIO DE SALAS DE AULA 1 | | |
| Área de circulação-corredores | 4 Câmeras de vigilância; 10 bancos; 4 kits de lixeiras; 6 quadros murais para editais; central de alarme. | 314,79 |
| Sala de bolsistas-Sala 111a | 4 bancadas de computador com 3 lugares; 1 mesa escritório; 10 computadores; 12 cadeiras fixas; 1 armário; 1 ar condicionado; 2 ventiladores | 56,84 |
| Sala de aula-111b | 2 ventiladores; 1 quadro mural; 2 armários; 1 quadro escolar; 1 mesa escritório; 17 conjunto escolar; 1 estabilizador; 2 cadeiras | 71,54 |
| Sala de aula-112 a | 2 ventiladores; 1 quadro mural; 2 armários; 1 quadro escolar; 1 mesa escritório; 17 conjunto escolar; 1 estabilizador; 2 cadeiras | |
| Sala de videoconferência-112 b | 1 armário; 1 bancada de computadores com 3 lugares; 1 mesa reunião; 1 televisor 42"; kit de videoconferências; 1 tela projeção; 1 quadro escolar; 12 cadeiras estofadas fixas; 6 conjunto escolar; 1 projetor | 71,54 |
| Sala de apoio, patrimônio e depósito-113 a, 113 b e 113 c | 1 estante; 2 mesas computador; 1 mesa escritório; 1 armário; 1 ar condicionado; 1 computador; 2 cadeiras giratórias; 1 telefone; 4 classes; 1 cadeira fixa; 1 estabilizador | |
| Sala NEAD-Sala 114 | 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 4 armários; 1 estante; 6 mesas escritório; 1 quadro escolar; 8 cadeiras giratórias; 1 mesa reunião; 1 bancada computador com 3 lugares; 1 telefone; 6 computadores; 6 estabilizadores | 56,84 |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|---|-----------------------------------|
| Cantina | 1 ar condicionado; 2 ventiladores | 56,84 |
| Sala de aula-Sala 116 | 1 ar condicionado; 2 ventiladores; 1 quadro mural; 2 armários; 1 quadro escolar; 1 mesa escritório; 26 conjunto escolar; 1 estabilizador | 68,44 |
| Laboratório de Química | Medidor de pH 2 unidades, balança eletrônica 3 unidades, destilador de nitrogênio, extrator de gorduras, condutivímetro, cromatógrafo líquido, relógio despertador 5 unidades, turbidímetro digital, capela de exaustão, deionizador, centrífuga elétrica, chuveiro e lava olhos, manta aquecedora 2 unidades, chapa aquecedora, dessecador a vácuo, destilador tipo clewenger, evaporador rotativo, estufa p/cultura bacteriológica, fotometro, agitador tubos tipo vórtex, agitador magnético, purificador de água por osmose reversa, bloco digestor, estufa de esterilização, agitador magnético com aquecimento 2 unidades, banho de ultrassom, incubadora de laboratório, incubadora para b.o.d., condicionador de ar 60.000 btus, refrigerador tipo vertical, bomba vácuo, ponto de fusão, forno mufla, banho metabólico, bico meker 2 unidades, destilador tipo pilsen, moinho micro facas, armário de aço, armário em madeira, quadro branco em fórmica, banqueta estofada 36 unidades, conjunto de mobiliário, armário de segurança, bancada composta por 9 balcões | 86,14 |
| Laboratório de Agroindústria | Paquímetro 5 unidades, refratômetro 9 unidades, balança eletrônica digital 2 unidades, penetrômetro, balança de precisão, acidímetro de sal, analisador de leite, freezer tipo horizontal 2 unidades, forno micro-ondas, fogão a gás, 04 bocas, condicionador de ar 60.000 btus, refrigerador duplex, refrigerador tipo vertical, fritadeira elétrica, processador de alimentos, amassadeira, embutidor de linguiça, fogão industrial, bate-deira industrial, forno turbo a gás, espremedor de frutas, liquidificador industrial, prensa para queijo, tanque pasteurizador, despulpadeira de frutas, embaladeira a vácuo, cilindro soador, divisora de massas, cutter, misturador, defumador, lavador de botas, modeladora de massas, botijão de gás 45kg 4 unidades, banqueta estofada 35 unidades, mesa material inoxidável 3 unidades, armário para pães, conjunto de mobiliário | 86,14 |
| Laboratório de Biologia | Balança Eletrônica, Autoclave vertical, Câmara de fluxo laminar vertical, microscópio biológico digital, microscópio estereoscópico digital, microscópio biológico, binocular 20 unidades, microscópio estereoscópico 15 unidades, estufa bacteriológica microprocessada, microscópio estereoscópico, microscópio biológico 3 unidades, termociclador "Pcr", fogão a gás 4 bocas, condicionador de ar 60.000 btus, frigobar, refrigerador, estabilizador, projetor multimídia, bico meker 2 unidades, modelo anatômico sistema digestivo, modelo anatômico sistema circulatório, modelo anatômico pélvis masculina, modelo anatômico cérebro, modelo anatômico de esqueleto, modelo anatômico pélvis feminina, modelo de arteriosclerose, banho maria microprocessado, banho metabólico, destilador de água tipo pilsen, banqueta estofada 36 unidades, cadeira, mesa para escritório, quadro branco em fórmica, conjunto de mobiliário bancada, armário para guardar microscópios 2 unidades, bancada 2 unidades. | 68,44 |
| Sala de aula-Sala 121 | 2 ventiladores; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 armário; 1 estabilizador; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada; 1 projetor; 40 conjunto escolar. | 56,84 |
| Sala de aula-Sala 123 | 2 ventiladores; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 armário; 1 estabilizador; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada; 1 projetor; 40 conjunto escolar. | 71,54 |
| Lab de Matemática Física-Sala 122 | Unidade de matemática 4 unidades, condicionador de ar 30.000 btus, dominó formas geométricas 10 unidades, kit de educação científica e tecnológica 2 unidades, unidade mestra de física, gaveteiro, estante com 3 portas baixas 15 unidades, bancada 6 unidades, quadro escolar, mesa para escritório. | 71,54 |
| Sala de aulas-Sala 124 | 2 ventiladores; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 armário; 1 estabilizador; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada; 1 projetor; 40 conjunto escolar. | 71,54 |
| Sala de aula-Sala 125 | 2 ventiladores; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 armário; 1 estabilizador; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada; 1 projetor; 40 conjunto escolar. | 56,84 |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|--|-----------------------------------|
| Sala de Professores Substitutos 1-Sala 126 | 1 estante; 1 armário; 4 mesas de escritório; 3 computadores; 3 estabilizadores; 4 cadeiras giratórias; 1 quadro mural; 2 conjunto escolar. | 68,44 |
| Sala de Professores Substitutos 2- | 1 estante; 2 armários; 4 mesas escritório; 2 computadores; 2 estabilizadores; 3 cadeiras giratórias; 1 mesa computador; 1 cadeira fixa. | |
| Sala de Laboratoristas | 1 quadro mural; 1 armário; 1 estante; 3 mesas de escritório; 1 mesa computador; 2 computadores; 2 estabilizadores; 3 cadeiras giratórias. | |
| Laboratório de Informática 03 | 12 mesas de computador com 3 lugares cada, 37 computadores, 37 cadeiras fixas estofadas, 37 estabilizadores, 1 ar condicionado, 1 mesa de escritório com 3 gavetas, 1 lousa eletrônica, 1 quadro mural, 2 ventiladores, 1 projetor, 1 quadro mural. | 68,44 |
| Laboratório Informática 01 | 12 mesas de computador com 3 lugares cada, 37 computadores, 37 cadeiras fixas estofadas, 37 estabilizadores, 1 ar condicionado, 1 mesa de escritório com 3 gavetas, 1 lousa eletrônica, 1 quadro mural, 2 ventiladores, 1 projetor, 1 flipsharp, 1 quadro mural. | 86,14 |
| Laboratório Informática 02 | 12 mesas de computador com 3 lugares cada, 37 computadores, 37 cadeiras fixas estofadas, 37 estabilizadores, 1 ar condicionado, 1 mesa de escritório com 3 gavetas, 1 lousa eletrônica, 1 quadro mural, 2 ventiladores, 1 projetor, 1 quadro mural. | 86,14 |
| Banheiro Masculino-Pav. Inferior | 4x bacias sanitárias, 4x pias, 1x mictório | 17,03 |
| Banheiro Feminino-Pav. Inferior | 9x bacias sanitárias, 4x pias | 22,67 |
| Banheiro Masculino-Pav. Superior | 4x bacias sanitárias, 4x pias, 1x mictório | 17,03 |
| Banheiro Feminino-Pav. Superior | 9x bacias sanitárias, 4x pias | 22,67 |
| PRÉDIO DE SALAS DE AULA 2 | | |
| Área de Circulação-Corredores | 4 câmeras de vigilância; 10 bancos; 4 kits de lixeiras; 6 quadros murais para editais; central de alarme. | 283,79 |
| Sala de Artes-Sala 211 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada. | 56,84 |
| Sala Eletromecânica-Sala 212 | 24 alicate amperímetro digital; 2 alicate wattímetro digital; 3 comparadores de diâmetro interno; 2 compasso reto; 1 conjunto portátil para teste dielétrico digital; 2 conjunto relógio apalpador; 1 durometro de bancada; 1 durometro para metais; 15 escala de aço; 1 jogo de paralelos óticos; 1 medidor digital de resistência; 1 medidor digital de rigidez; 1 medidor digital monofásico; 1 medidor padrão monofásico; 1 medidor padrão trifásico; 1 megômetro digital microprocessado; 1 microhmímetro digital portátil; 2 micrômetro de profundidade; 3 sistema didático constituído de máquinas de bancada; 12 placa experimental de desenvolvimento; 12 osciloscópio digital; 6 osciloscópio digital com duas entradas analógicas; 3 motor trifásico de múltiplos polos; 2 mini - central eólica; 1 guilhotina hidráulica; 12 gravador e debugador de microcontroladores; 12 gerador de funções com frequencímetro; 12 fonte regulável 30v/3 a dupla; 1 cortadora de amostras metalográficas; 2 conjunto montagem de circuitos eletrônicos; 18 conjunto didático de transformador desmontável; 3 conjunto de motores montados; 1 caixa de década padrão de resistores; 2 prensa automática; 3 politriz/lixadeira; 12 sistema didático de simulação industrial; 4 câmera ccd colorida; 12 variador de tensão ca - trifásico; 11 variador de tensão ca - monofásico; 3 transformador trifásico; 12 fonte de alimentação regulável; 10 transferidor em aço polido; 3 torno universal; 12 sistema de treinamento para estudos de eletrônica; 2 sistema de treinamento em controle de processos; 1 serra fita; 1 projetor de perfil de mesa; 1 prensa hidráulica; 1 prensa dobradeira hidráulica com comando cnc; 1 policorte; 1 moto esmeril; 10 morsa de aço forjado; 3 módulo didático para robótica; 3 micro retífica; 1 máquina universal de ensaios de materiais; 3 máquina retificadora de solda; 2 máquina de soldar; 1 máquina de solda por resistência elétrica; 6 kit didático com modelo de interface; 1 inversor para solda tig, ac/dc tig e ac/dc pulsado; 5 furadeira de impacto 1/2" manual; 1 furadeira de coluna; 1 fresa (bancada); 1 forno de câmara; 8 exaustor axial; 12 estação de solda analógica; 5 esquadro de precisão; 3 esmerilhadeira; 2 conjunto modular para estudo de controladores lógicos programáveis (cpl); 1 conjunto cabine de montagem; 2 conjunto blocos padrão; 1 centro de usinagem (bancada); 2 calibrador; 2 base magnética para relógio comparador; 3 bancada de treinamento em rele programável; 6 bancada de treinamento em controlador lógico; 6 bancada contendo módulos de simulação de efeitos; 6 manual digital multimídia interativo; 1 ponte de kelvin digital portátil; 2 torquímetro tipo instrução relógio média precisão; 1 termômetro de distância pontual; 1 rugosímetro portátil digital | 71,54 |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|---|-----------------------------------|
| Sala de aula-sala 214 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 56,84 |
| Sala de aula-Sala 215 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 56,84 |
| Sala de Reprografia | 1 ar condicionado | 33,93 |
| Auditório | 3 armários, 1 projetor, 1 mesa reunião, 4 cadeiras estofadas, 250 cadeiras de plástico, 2 bancadas de computador com 3 lugares, 13 poltronas de 3 lugares, 32 poltronas de 4 lugares | 357 |
| Entidades Estudantis | 1 quadro mural, 3 armários, 1 ar condicionado, 1 mesa reunião, 7 mesa escritório, 2 poltronas de 1 lugar, 1 computador, 1 cadeira giratória | 33,93 |
| Sala Manutenção e Limpeza | 1 armário, 2 estantes, 1 geladeira, 1 fogão, 13 cadeiras estofadas, 1 mesa escritório, 1 botijão gás, 1 estante de metal | 31 |
| Sala de aula- sala 221 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 56,84 |
| Sala de aula-Sala 222 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 71,54 |
| Sala de aula-Sala 223 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 71,54 |
| Sala de aula-Sala 224 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 71,54 |
| Sala de aula-Sala225 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 56,84 |
| Sala de aula-Sala 226 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 68,44 |
| Sala de Desenho Técnico-Sala 227 | 2 armários; 2 quadros escolares; 2 ventiladores; 3 classes; 1 projetor; 3 cadeiras estofadas fixas; 31 cadeiras giratórias; 36 mesas de desenho; 1 mesa escritório | 68,44 |
| Sala de aula- Sala 228 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 86,14 |
| Sala de aula-Sala 229 | 40 conjunto escolar; 1 armário; 1 quadro escolar; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 projetor; 1 mesa escritório; 1 cadeira estofada | 86,14 |
| Banheiro Masculino-Pav. Inferior | 4x bacias sanitárias, 4x pias, 1x mictório | 17,03 |
| Banheiro Feminino-Pav. Inferior | 9x bacias sanitárias, 4x pias | 22,67 |
| Banheiro Masculino-Pav. Superior | 4x bacias sanitárias, 4x pias, 1x mictório | 17,03 |
| Banheiro Feminino-Pav. Superior | 9x bacias sanitárias, 4x pias | 22,67 |
| PRÉDIO ADMINISTRATIVO | | |
| Hall de Entrada | balcão de recepcionista, telefone; 2 murais; | 58,48 |
| Área de circulação | 4 câmeras de vigilância; 10 bancos; 4 kits de lixeiras; 6 quadros murais para editais; central de alarme. | 332,33 |
| Gabinete da Direção | 1 estante; 1 ar condicionado; 2 mesas escritório; 3 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa; 1 computador; 1 estabilizador; 1 netbook; 1 telefone. | 23,98 |
| Recepção Gabinete | 1 ar condicionado; 1 impressora; 1 mesa escritório; 2 mesas computador; 1 estante; 1 classe; 3 cadeiras giratórias; 1 telefone; 2 estabilizador; 2 computador. | 11,83 |
| Estúdio de Gravação | | 37,83 |
| Coordenação de Infraestrutura | 1 quadro mural; 2 estantes; 1 armário; 1 mesa reunião; 2 mesas escritório; 2 mesas computador; 2 computador; 1 ar condicionado; 1 telefone; 3 cadeiras giratórias; 2 estabilizadores. | 14,83 |
| Coordenação de Orçamento e Finanças-SEOF | 2 estantes; 1 armário; 1 ar condicionado; 1 telefone; 3 mesas de computador; 2 mesas de escritório; 2 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa; 3 computadores; 3 estabilizadores; 1 impressora. | 14,333 |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|---|-----------------------------------|
| Gestão de Pessoas | 2 armários; 1 ar condicionado; 1 telefone; 2 estantes; 3 mesas de escritório; 2 computadores; 2 estabilizadores; 1 conjunto escolar; 1 impressora; 1 armário arquivo; 2 cadeiras giratórias; 2 cadeiras fixas; 1 quadro mural. | 14,33 |
| Contabilidade | 2 estantes; 1 telefone; 1 computador; 1 mesa computador; 2 mesas de escritório; 2 cadeiras fixas; 1 cadeira giratória; 1 estabilizador | 14,33 |
| Direção de Planejamento e Desenvolvimento Institucional-D.P.D.I. | 3 armários; 1 ar condicionado; 2 mesas escritório; 1 mesa computador; 2 cadeiras fixas; 2 cadeiras giratórias; 1 quadro mural; 2 estabilizadores; 2 computadores; 1 telefone. | 14,33 |
| Sala de Telefonista | 2 cadeiras fixas; 1 armário; 1 mesa escritório; 1 mesa computador; 1 aparelho fax; 1 quadro mural; 1 computador; 1 cadeira giratória; 1 estabilizador; 1 telefone. | 14,1 |
| Copa | 1 geladeira; 1 micro-ondas; 2 classes. | |
| Direção de Administração-Administração e Planejamento | 1 estante; 1 armário; 1 ar condicionado; 1 quadro mural; 2 mesas; computador; 1 mesa escritório; 2 computador; 2 estabilizador; 3 cadeiras giratórias; 5 cadeiras fixas; 1 telefone. | 14,33 |
| Licitações e suprimentos | 3 cadeiras giratórias; 2 cadeiras fixas; 1 armário; 3 computadores; 1 telefone; 1 impressora; 3 mesas escritório; 3 mesas de computador; 1 quadro mural; 3 estabilizadores. | 14,33 |
| Auditoria | 1 estante; 1 armário; 1 mesa computador; 1 mesa escritório; 2 cadeiras fixas; 1 cadeira giratória; 1 telefone; 1 computador; 1 estabilizador; 1 ar condicionado. | 14,33 |
| Direção de Pesquisa e Extensão- | 5 armários; 1 estante; 1 ar condicionado; 1 telefone; 1 impressora; 1 mesa de reunião; 4 cadeiras giratórias; 10 cadeiras fixas; 4 mesas escritório; 1 bancada para computador com 03 lugares; 1 classe; 1 quadro mural; 4 computadores; 4 estabilizadores. | 28,43 |
| Sala de Professor-Meio Ambiente | 2 armários; 3 mesas escritório; 3 mesas computador; 3 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa; 1 ar condicionado; 1 estante; 1 telefone; 3 computadores; 3 estabilizadores; 3 netbooks. | 14,1 |
| Sala de Professor-Letras e Artes | 2 armários; 3 netbooks; 1 telefone; 3 mesas de escritório; 3 mesas computador; 1 estante; 3 computadores; 3 estabilizadores; 4 cadeiras giratórias; 1 refiladora papel. | 14,33 |
| Sala de Professor-Química e Biologia | 3 netbooks; 1 telefone; 1 estante; 2 armários; 1 quadro mural; 3 computadores; 3 estabilizadores; 1 ar condicionado; 3 mesas de escritório; 3 mesas de computador; 1 cadeira fixa; 3 cadeiras giratórias. | 14,33 |
| Curso Administração e Vendas | 1 quadro mural; 3 mesas escritório; 4 cadeiras giratórias; 1 telefone; 3 computadores; 2 estantes; 1 classe; 3 estabilizadores; 3 netbooks. | 14,33 |
| Sala de Professor-Móveis | 1 estante; 1 armário; 1 ar condicionado; 1 telefone; 1 quadro mural; 3 computadores; 3 estabilizadores; 3 mesas computador; 3 mesas escritório; 3 netbooks; 3 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa. | 14,33 |
| Sala de Professor-Edificações | 1 armário; 1 estante; 1 mesa computador; 3 mesas de escritório; 1 telefone; 3 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa; 3 computadores; 3 estabilizadores; 3 netbooks. | 14,33 |
| Coordenação Geral de Ensino | 1 armário; 1 estante; 1 ar condicionado; 1 telefone; 1 quadro mural; 1 cadeira giratória; 5 cadeiras fixas; 1 mesa computador; 1 mesa escritório; 1 netbook; 1 computador; 1 estabilizador. | 11,6 |
| Direção de Ensino | 1 quadro mural; 1 estante; 2 mesas escritório; 1 cadeira giratória; 2 cadeiras fixas; 1 computador; 1 netbook; 1 estabilizador; 2 sofás; 1 telefone; 1 frigobar. | 11,6 |
| Sala de Professor-Informática | 1 armário; 1 estante; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 telefone; 3 mesas escritório; 2 cadeiras giratórias; 1 mesa computador; 2 computadores; 2 estabilizadores; 2 netbooks. | 14,1 |
| Sala de Professor-Agroindústria | 2 estantes; 4 mesas escritório; 4 cadeiras giratórias; 3 netbooks; 1 cadeira fixa; 3 computadores; 3 estabilizadores; 1 ar condicionado; 1 telefone; 1 mesa computador. | 14,33 |
| Sala de Professor-Sociologia e Física | 1 estante; 1 armário; 1 telefone; 4 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa; 3 computadores; 3 estabilizadores; 1 classe; 3 netbooks; 3 mesas escritório; 3 mesas computador. | 14,33 |
| Sala de Professor-Matemática e Física | 1 estante; 2 armários; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 1 classe; 2 cadeiras fixas; 3 cadeiras giratórias; 2 mesas computadores; 3 netbooks; 3 computadores; 3 estabilizadores; 1 telefone; 1 aparelho de som; 3 mesas escritório. | 14,33 |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|--|-----------------------------------|
| Sala de Professor-História e Geografia | 2 estantes; 1 armário; 3 mesas escritórios; 1 telefone; 3 computadores; 3 estabilizadores; 1 quadro mural; 3 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa; 3 mesas computador; 3 netbooks. | 14,33 |
| Sala de Professor-Ed. Física | 1 estante; 1 armário; 1 ar condicionado; 1 telefone; 2 mesas; computador; 3 mesas escritório; 3 cadeiras giratórias; 1 cadeira fixa; 3 computadores; 3 estabilizadores; 3 netbooks. | 14,33 |
| Coord. de Alunos | 2 estantes; 1 quadro mural; 1 ar condicionado; 4 mesas escritório; 1 mesa computador; 1 armário; 4 computadores; 4 estabilizadores; 5 cadeiras giratórias; 1 telefone. | 23,2 |
| Depósito Almoxa-rifado | 6 estantes em madeira; material de estoque do refeitório. | 36,37 |
| NAPNE | 2 quadros mural; 3 mesas escritório; 3 armários; 1 impressora; 1 estante; 1 cadeira de rodas motorizada; 1 mesa reunião; 1 frigobar; 2 classes; 4 cadeiras giratórias; 1 tela projeção; 1 telefone; 1 ar condicionado; 3 mesas computador; 4 computadores; 4 estabilizadores. | 24 |
| Almoxarifado | 1 quadro mural; 2 ar condicionado; 2 impressora; 2 mesa escritório; 2 cadeiras giratórias; 2 cadeiras fixas; 2 computadores; 2 estabilizadores; 19 estantes metálicas; 2 estantes; 3 armários; 1 balcão com pia; 1 escada; 1 telefone. | 29,15 |
| Serviços de Apoio e Manutenção | 2 cadeiras giratórias; 1 ar condicionado; 1 mesa computador; 1 mesa escritório; 1 estante metal; 1 computador; 1 estabilizador; 1 cadeira fixa; 2 armários; 1 estante; 1 telefone; 1 classe. | 14,33 |
| Sala Coord. Mulheres Mil | 1 quadro mural; 1 estante; 1 armário; 1 poltrona com 3 lugares; 2 cadeiras fixas; 2 cadeiras giratórias; 2 mesas escritório; 1 mesa computador; 2 computador; 1 telefone; 2 estabilizadores. | 14,33 |
| Secretaria | 2 poltronas de 3 lugares; 4 cadeiras giratórias; 2 ar condicionados; 5 mesas escritório; 1 bancada de estudos; 2 impressoras; 3 computadores; 3 estabilizadores; 5 cadeiras giratórias; 1 estante metal; 1 estante; 3 armários; 1 classe; 6 armários arquivo; 1 telefone. | 58,63 |
| Assistência Estudantil-Dep. De apoio ao educando + Sala de Atendimento | 2 ar condicionado; 1 quadro mural; 4 armários; 1 poltrona com 4 lugares; 4 cadeiras giratórias; 6 mesas de escritório; 5 computadores; 5 estabilizadores; 5 cadeiras fixas; 1 telefone; 2 classes; 1 armário arquivo; 1 estante metal; 2 sofás. | 41,62 |
| Serviço de Saúde Recepção e Procedimentos | 1 balcão com pia; 1 escada; 1 sofá; 1 balança; 1 biombo; 1 divã; 1 armário; 1 cadeira giratória; 1 cadeira fixa; 1 mesa auxiliar; 1 braçadeira; 1 par de muletas; 4 esfigmomanômetro; 4 estetoscópio; 1 fixador de soro; 1 foco auxiliar; 1 purificador de água; 1 autoclave; 1 mesa computador; 1 estabilizador; 1 armário arquivo. | 15,66 |
| Biblioteca | 7.480 livros; 2 condicionador de ar 60.000 btus; 1 condicionador de ar 12.000 btus; 1 aparelho de telefonia fixo; frigobar de alimentos; sistema antifurto; 15 estabilizadores; 15 computadores; 2 impressoras; 15 armário; guarda volumes; 56 cadeiras estofadas fixas; 25 estante metálica face dupla; 3 cadeiras giratórias; 1 sofá p/recepção; quadro mural; 2 mesa para escritório; armário em madeira; 20 cadeiras de aproximação; 10 mesa retangular de reuniões; 65 caixa periódicos; 3 estante face simples para cds; 2 estante metálica para bibliotecas; 08 estações para estudos; escada portátil; 2 baias de atendimento. | 214,24 |
| Sala de Classificação-Depósito biblioteca | 1 ar condicionado; 1 mesa | 23,98 |
| Coordenação de Tecnologia da Informação-TI | 5 servidores de rede; 40 computadores; 40 estabilizadores; 1 conjunto escolar; 2 mesa escritório; 1 mesa computador; 1 frigobar; 1 micro-ondas; 1 escada; 1 aparelho som; 1 ar condicionado; 2 armários; 1 aspirador de pó; 3 racks padrão; 1 telefone | 23,93 |
| Banheiro Masculino-Pav. Inferior | 4x bacias sanitárias, 4x pias, 1x mictório | 15,38 |
| Banheiro Feminino-Pav. Inferior | 9x bacias sanitárias, 4x pias | 22,67 |
| Banheiro Masculino-Pav. Superior | 4x bacias sanitárias, 4x pias, 1x mictório | 15,38 |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|---|-----------------------------------|
| Banheiro Feminino-Pav. Superior | 9x bacias sanitárias, 4x pias | 22,67 |
| LABORATÓRIO DE MÓVEIS E EDIFICAÇÕES | | |
| Área de Circulação-Corredores | 5 bancos; 2 kits de lixeiras; 2 quadros murais para editais; central de alarme | 314,79 |
| Sala Laboratório Edificações | Nível topográfico 2 unidades, níveis óticos 2 unidades, teodolito laser 2 unidades, mira topográfica 4 unidades, baliza topográfica 8 unidades, alicate amperímetro 2 unidades, luxímetro digital 2 unidades, exaustor material 2 unidades, vibrador de imersão, betoneira unidades, riscadeira 2 unidades, serra policorte, serra mármore, serra tico tico, esmeril duplo, furadeira de impacto, serra mármore unidades, serra tico tico, serra circular, parafusadeira elétrica unidades, martelo perfurador 2 unidades, serra circular de mesa, moto bomba d'água, armário de aço 5 unidades, cavalete flip-sharp | 411 |
| Sala Laboratório Móveis | Luxímetro digital portátil 3 unidades, exaustor 3 unidades, tupa industrial, cabine de pintura, pinador elétrico, desempenadeira, serra circular, desengrossadeira, serra fita industrial, serra circular 2 unidades, lixadeira manual elétrica 4 unidades, serra esquadria manual, esmeril duplo, serra esquadria manual 4 unidades, furadeira de impacto 4 unidades, serra tico tico 2 unidades, furadeira vertical, plaina elétrica manual 3 unidades, serra circular 3 unidades, serra tico tico bancada 2 unidades, tupa industrial elétrica 3 unidades, parafusadeira elétrica 3 unidades, parafusadeira a bateria 3 unidades, lixadeira de mesa, compressor de ar 20 pés 2 unidades, furadeira múltipla trifásica, pistola de ar quente 2 unidades, pistola de pintura alta pressão 4 unidades, pistola para pintura tipo gravidade 9 unidades, armário em madeira, armário de aço 5 unidades, bancada de trabalho 4 unidades, quadro mural, carinho plataforma. Luxímetro Digital portátil 3 unidades, exaustor 3 unidades, tupa industrial, gabinete de pintura, pinador elétrico, desempenadeira, serra circular, desengrossadeira, serra fita industrial, serra circular 2 unidades, lixadeira manual elétrica 4 unidades, serra esquadria manual, esmeril duplo, serra esquadria manual 4 unidades, furadeira de impacto 4 unidades, serra tico tico 2 unidades, furadeira vertical, plaina elétrica manual 3 unidades, serra circular 3 unidades, serra tico tico bancada 2 unidades, tupa industrial elétrica 3 unidades, parafusadeira elétrica 3 unidades, parafusadeira a bateria 3 unidades, lixadeira de mesa, compressor de ar 20 pés 2 unidades, furadeira múltipla trifásica, pistola de ar quente 2 unidades, pistola de pintura alta pressão 4 unidades, pistola para pintura tipo gravidade 9 unidades, armário em madeira, armário de aço 5 unidades, bancada de trabalho 4 unidades, quadro mural, carinho plataforma. | 330 |
| Banheiro Feminino- | 4 bacias sanitárias; 4 pias; 1 chuveiro | 27,84 |
| Banheiro Masculino- | 4 bacias sanitárias; 4 pias; 1 chuveiro e 1 mictório | 23,2 |
| REFEITÓRIO | | |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|--|-----------------------------------|
| Refeitório | Balança de mesa 10 unidades, carro auxiliar 5 unidades, catraca com leitura biométrica 2 unidades, mesa lisa de centro com prateleira inferior perfurada 5 unidades, conjunto com 6 contêiner com rodas e pedal 4 unidades, carro basculante lavagem e transporte de cereais, pass through vertical aquecido, fogão de 8 bocas, divisora manual de mesa, batedeira planetária 4 unidades, forno micro-ondas 6 unidades, refrescadora industrial 2 unidades, freezer horizontal 1 porta 5 unidades, refrigerador vertical 4 unidades, freezer 2 portas 5 unidades, máquina de lavar roupa 14kg 2 unidades, conservador de frituras, forno convencional a gás 3 câmaras, refrigerador vertical com porta bi partida 2 unidades, carro para remolho de talheres, lava botas, carro para transporte de roupa com tampa, processador de alimento (cutter) 2 unidades, modeladora, dosador de água gelada, mesa lisa de centro sem prateleira inferior 15 unidades, kit de recipientes gastronômicos 2 unidades, chapa modular, estante com planos perfurados 10 unidades, cuba de higienização 2 unidades, caldeirão industrial a gás 300l 2 unidades, serviço de água quente, forno a gás com 2 câmaras, secadora de roupas de piso, tanquinho de lavar roupa, balança eletrônica, armário guarda volumes 20 portas 2 unidades, forno a gás com 8 assadeiras, carro para detrito 60l 20 unidades, carro para detrito 100l 5 unidades, carro auxiliar 5 unidades, estante prateleira com planos lisos 15 unidades, mesa de encosto com 1 cuba e torneira inclusas na mesa, estante prateleira com planos gradeados 30 unidades, estante com planos lisos 10 unidades, conjunto de gabinete de módulos para compor o balcão de distribuição de alimentos, fogão de 04 bocas, cafeteira elétrica 50l, liquidificador industrial 2 unidades, fritadeira modular elétrica 18l 2 unidades, fritadeira modular elétrica 36l, câmara de crescimento de pão, mesa e caixa decantação para descascador, carro cantoneira, carro térmico com suporte gns, | |
| Refeitório | carro plataforma 3 unidades, carrinho para pratos 2 unidades, pass through vertical refrigerado, ralador de queijo elétrico. Balança De Mesa 10 Unidades, Carro Auxiliar 5 Unidades, Catraca Com Leitura Biométrica 2 Unidades, Mesa Lisa De Centro Com Prateleira Inferior Perfurada 5 Unidades, Conjunto Com 6 Contêiner Com Rodas E Pedal 4 Unidades, Carro Basculante Lavagem E Transporte De Cereais, Pass Through Vertical Aquecido, Fogão De 8 Bocas, Divisora Manual De Mesa, Batedeira Planetária 4 Unidades, Forno Micro-ondas 6 Unidades, Refrescadora Industrial 2 Unidades, Freezer Horizontal 1 Porta 5 Unidades, Refrigerador Vertical 4 Unidades, Freezer 2 Portas 5 Unidades, Máquina De Lavar Roupa 14kg 2 Unidades, Conservador De Frituras, Forno Convencional A Gás 3 Câmaras, Refrigerador Vertical Com Porta Bi Partida 2 Unidades, Carro Para Remolho De Talheres, Lava Botas, Carro Para Transporte De Roupa Com Tampa, Processador De Alimento (Cutter) 2 Unidades, Modeladora, Dosador De Água Gelada, Mesa Lisa De Centro Sem Prateleira Inferior 15 Unidades, Kit De Recipientes Gastronômicos 2 Unidades, Chapa Modular, Estante Com Planos Perfurados 10 Unidades, Cuba De Higienização 2 Unidades, Caldeirão Industrial A Gás 300l 2 Unidades, Serviço De Água Quente, Forno A Gás Com 2 Câmaras, Secadora De Roupas De Piso, Tanquinho De Lavar Roupa, Balança Eletrônica, Armário Guarda Volumes 20 Portas 2 Unidades, Forno A Gás Com 8 Assadeiras, Carro Para Detrito 60l 20 Unidades, Carro Para Detrito 100l 5 Unidades, Carro Auxiliar 5 Unidades, Estante Prateleira Com Planos Lisos 15 Unidades, Mesa De Encosto Com 1 Cuba E Torneira Inclusas Na Mesa, Estante Prateleira Com Planos Gradeados 30 Unidades, Estante Com Planos Lisos 10 Unidades, Conjunto De Gabinete De Módulos Para Compor O Balcão De Distribuição De Alimentos, Fogão De 04 Bocas, Cafeteira Elétrica 50l, Liquidificador Industrial 2 Unidades, Fritadeira Modular Elétrica 18l 2 Unidades, Fritadeira Modular Elétrica 36l, Câmara De Crescimento De Pão, Mesa E Caixa Decantação Para Descascador, Carro Cantoneira, Carro Térmico Com Suporte Gns, Carro Plataforma 3 Unidades, Carrinho Para Pratos 2 Unidades, Pass Through Vertical Refrigerado, Ralador De Queijo Elétrico. | |
| Área de Consumo | mesa para refeitório c/8 lugares 20 unidades | 239,75 |
| Sanitários Alunos Masculino-Banheiro Masculino | 3 mictórios + 3 bacias sanitárias | 17,48 |
| Sanitários Alunos Feminino-Banheiro Feminino | 6 bacias sanitárias | 17,48 |
| Sanitário PNE Masculino - Alunos-Banheiro Masculino | 1 bacia sanitária e 1 pia e barras | 2,54 |

| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
|--|---|-----------------------------------|
| Sanitário PNE Feminino – Alunos-Banheiro Feminino | 1 bacia sanitária e 1 pia e barras | 2,54 |
| Banheiro e Vestiário Funcionários Masculino e PNE-Banheiro Masculino | 1 bacia sanitária; 1 bacia sanitária PNE 1 pia e barras; 3 chuveiros e 3 pias | 23,68 |
| Banheiro e Vestiário Funcionários Feminino e PNE-Banheiro Feminino | 1 bacia sanitária; 1 bacia sanitária PNE 1 pia e barras; 3 chuveiros e 3 pias | 23,52 |
| GUARITA | | |
| Sala de Controle | computador; 1 balcão; | 11,15 |
| Lavabo | 1 bacia sanitária e 1 pia | 2,61 |
| Copa | 1 fogão; pia de cozinha e 1 frigobar | 3,5 |
| Entrada de Veículos | cancela eletrônica; 1 câmera de vigilância | 39 |
| Saída de Veículos | cancela eletrônica | 24,73 |
| Acesso de Pedestres | | 29,8 |

6.3. Área de esporte e Convivência

| GINÁSIO DE ESPORTES | | |
|--|--|-----------------------------------|
| Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...) | Descrição | Área aproximada em m ² |
| Arquibancada | assentos individuais | 68,4 |
| Circulação | central de alarme | 284,47 |
| Quadra Poliesportiva | arcos, postes para vôlei; tabelas de basquete; redes e redes de proteção | 509,92 |
| Rampa- | | 12,84 |
| Sala de Ginástica | 2 armários; quadro branco; ar condicionado | 70,98 |
| Palco | | 77,79 |
| Sala de Musculação | 2 armários; quadro branco; ar condicionado; 2 mesas | 73,72 |
| Depósito | material de uso em aulas | 68,95 |
| Bilheteria | | 5,12 |
| Banheiro Feminino Público | 4 bacias sanitárias; 4 pias; | 11,76 |
| Banheiro Feminino PNEF | 1 bacia sanitária e 1 pia | 2,54 |
| Banheiro Masculino Público | 2 vasos; 3 mictórios; 4 pias | 11,76 |
| Banheiro Masculino PNEF | 1 bacia sanitária e 1 pia | 2,54 |
| Vestiário + sanitário Feminino-Banheiro Feminino | 1 bacia sanitária e 1 pia para PNE; 4 chuveiros e 3 pias | 32,74 |
| Vestiário + sanitário Masculino-Banheiro Masculino | 1 bacia sanitária e 1 pia para PNE; 4 chuveiros e 3 pias | 32,05 |

6.4. Área de atendimento ao estudante

| Área de atendimento ao discente | Qtde. |
|---|-------|
| CAE – coordenação de assistência estudantil | 1 |

7. REFERÊNCIAS

BRASIL, Congresso Nacional. Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional – Lei N° 9.394/96. Brasília: Departamento de Imprensa Nacional (Diário Oficial da União), 1996.

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

_____. Conselho Nacional de Educação/Câmara de Ensino Superior. Resolução N° 1, de 3 de fevereiro de 2005.

_____. Conselho Nacional de Educação/Câmara de Educação Básica. Parecer CNE/CEB N° 39/2004, de 8 de dezembro de 2004.

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

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

_____. MEC. Decreto n° 5.154/04 (Regulamentação dos artigos 39 a 41 da LDB – Lei n° 9394/96, relativo à educação profissional).

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

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

Conselho Superior do Instituto Federal Farroupilha. **Diretrizes Institucionais da organização administrativo-didático pedagógica para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio no Instituto Federal Farroupilha.** Resolução n° 102, de 02 de dezembro de 2013.

8. Anexos

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA
REITORIA
Rua Esmeralda, 430 - 97110-060 - Faixa Nova - Camobi - Santa Maria - RS
Fone/FAX: (55) 3226 1603
E-Mail: gabreitoria@iffarroupilha.edu.br

RESOLUÇÃO Nº 001/2010

O REITOR PRO TEMPORE, EM EXERCÍCIO, DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA, RS, no uso de suas atribuições legais, conferidas pela Portaria nº 077, de 04 de maio de 2009, considerando a Lei nº 11.892 de 29 de dezembro de 2008, publicada no DOU de 30/12/2008, Portaria MEC nº 04 de 06 de janeiro de 2009, publicada no DOU de 07/01/09 e Portaria MEC 136 de 06 de fevereiro de 2009, publicada no DOU de 09/02/09, e

CONSIDERANDO:

- As decisões do Colegiado de Dirigentes do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha/RS, composto pelo Reitor, Pró-Reitores e Diretores Gerais dos Campi;
- o compromisso social, filosófico, político e comunitário do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha, expresso no seu Plano de Desenvolvimento Institucional;
- os Projetos Pedagógicos dos Cursos dos Campi de Alegrete, Júlio de Castilhos, Santa Rosa e São Vicente do Sul;
- os Pareceres Técnicos da Pró-Reitoria de Ensino.

RESOLVE:

Art. 1º - APROVAR, AD REFERENDUM, nos termos e a forma dos anexos a esta Resolução, os Projetos Pedagógicos dos Cursos: Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Aqüicultura/PROEJA Campus Alegrete, Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Agroecologia Campus Alegrete, Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Comércio/PROEJA Campus Júlio de Castilhos, Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Vendas/PROEJA Campus Santa Rosa, Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Vendas/PROEJA Campus São Vicente do Sul, Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Vendas/PROEJA Campus São Vicente do Sul, Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Agroindústria/PROEJA Campus Santa Rosa; Curso Técnico de Nível Médio Integrado em Agroindústria Campus Santa Rosa, Curso Superior de Análise e Desenvolvimento de Sistemas Campus São Vicente do Sul, Curso de Licenciatura em Biologia Campus São Vicente do Sul, Curso de Licenciatura em Química Campus Alegrete, Curso Superior de Zootecnia Campus Alegrete, Curso Superior de Tecnologia em Agroindústria Campus Alegrete, Curso Superior de Tecnologia em Produção de Grãos Campus Alegrete, Curso Superior de Tecnologia em Produção de Grãos Campus Júlio de Castilhos.

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

GABINETE DO REITOR PRO TEMPORE, EM EXERCÍCIO, DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA, RS, AOS VINTE E DOIS DIAS DO MÊS DE FEVEREIRO DO ANO DE DOIS MIL E DEZ.

ADILSON JOSÉ HANSEL
REITOR PRO TEMPORE EM EXERCÍCIO



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA
REITORIA
Rua Esmeralda, 430 - 97110-060 - Faixa Nova - Camobi - Santa Maria - RS
Fone/FAX: (55) 3226 1603
E-Mail: gabreitoria@iffarroupilha.edu.br



RESOLUÇÃO - CONSELHO SUPERIOR Nº 66/2010

Aprova a Reformulação do Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas, Integrado ao Ensino Médio - PROEJA, Modalidade Presencial, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha - Campus Santa Rosa.

O Conselho Superior do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha/RS, em reunião Ordinária, realizada no dia 22 de dezembro de 2010, às 9 horas, no Auditório da Reitoria, no uso de suas atribuições e considerando os termos da Ata nº 07/2010,

RESOLVE:

Art. 1º - APROVAR, nos termos e à forma do anexo a esta Resolução, a Reformulação do Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas, Integrado ao Ensino Médio - PROEJA, Modalidade Presencial, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha - Campus Santa Rosa, de acordo com as competências delegadas ao Conselho pela Lei nº 11.892, de 29/12/2008 - D.O.U. de 30/12/2008, regulamentadas pela Portaria nº 118/2009, de 20/08/2009 - D.O.U de 24/08/2009.

Art. 2º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação. Santa Maria, 22 de dezembro de 2010.

CONSELHEIROS

Alexandre Nunes Motta de Souza
Augusto Felipe Strieder
Mariane Rodrigues Volz
Gilceu Afonjo Cippolat
José Aurélio Saldanha Silveira
Lérida de Aguiar Pavanelo
Luiz Antonio Rocha Barcellos
Carla Comerlato Jardim

Carlos Alberto Pinto da Rosa
PRESIDENTE CONSELHO SUPERIOR

Luciano da Costa Barzotto
Andressa do Couto Vieira - NCF
Eva Eunice Melo Rodrigues
José Valdetar da Silva Gomes
Elvio Rosa dos Santos - NCF
Delcimar Gonçalves Borin
Roberto Trevisan
Adriano Arriel Saquet
Cláudio Adalberto Koller - NCF



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA
REITORIA
Rua Esmeralda, 430 - 97110-060 - Faixa Nova - Camobi - Santa Maria - RS
Fone/FAX: (55) 3226 1603
E-Mail: gabreitoria@iffarroupilha.edu.br



RESOLUÇÃO - AD REFERENDUM N° 56/2011

Aprova as adequações do Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas subsequente do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha - Campus Santa Rosa.

O Reitor *Pro Tempore* do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha/RS, no uso de suas atribuições legais,

RESOLVE:

Art. 1º - APROVAR, nos termos e à forma dos anexos a esta Resolução, as adequações do Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas subsequente do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha - Campus Santa Rosa.

Art. 2º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação. Santa Maria, 18 de outubro de 2011.


Carlos Alberto Pinto da Rosa
REITOR
PORT. MEC 48/2009



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA
REITORIA
Rua Esmeralda, 430 - 97110-060 - Faixa Nova - Camobi - Santa Maria - RS
Fone/FAX: (55) 3226 1603
E-Mail: gabreitoria@iffarroupilha.edu.br



RESOLUÇÃO - AD REFERENDUM N° 16/2011

Autoriza a Pró-Reitoria de Ensino a realizar adequações dos Projetos Pedagógicos de Curso, de acordo com as Diretrizes Institucionais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha/RS

O Reitor *Pro Tempore* do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha/RS, no uso de suas atribuições legais,

RESOLVE:

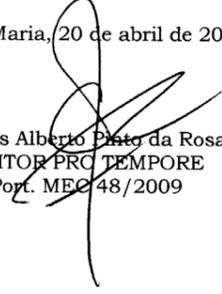
Art. 1º - AUTORIZAR a Pró-Reitoria de Ensino, por meio de sua Assessoria Pedagógica e Diretorias de Ensino dos *Campi* do Instituto Federal farroupilha, a adequar os Projetos Pedagógicos de Curso, de acordo com as Diretrizes Institucionais do IF FARROUPILHA.

Art. 2º As adequações que serão realizadas, nos Projetos Pedagógicos de Curso, não implicarão em mudanças no perfil profissional e na matriz curricular, já aprovados pelo Conselho Superior e referem-se aos seguintes itens:

- Capa - adequação às diretrizes institucionais;
- Sumário - adequação às diretrizes institucionais;
- Justificativa - adequação às diretrizes institucionais;
- Detalhamento - adequação às diretrizes institucionais;
- Requisitos de Acesso - adequação às diretrizes institucionais;
- Prática Profissional Integrada - sem alteração do número de horas;
- Estágio Curricular - sem alteração do número de horas;
- Trabalho de Conclusão de Curso - sem alteração do número de horas;
- Práticas Interdisciplinares - sem alteração do número de horas;
- Atividades Complementares - sem alteração do número de horas;
- Ementário - melhoria da apresentação e correções na linguagem;
- Critérios e Procedimentos de Avaliação da Aprendizagem - adequação às diretrizes institucionais;
- Critérios de Aproveitamento e procedimentos de Avaliação de Competências Profissionais anteriormente Desenvolvidas - adequação às diretrizes institucionais;
- Instalações, Equipamentos, Recursos Tecnológicos e Biblioteca - atualização de dados;
- Pessoal Docente e Técnico - atualização de dados;
- Expedição de Diploma e Certificados - adequação às diretrizes institucionais.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Santa Maria, 20 de abril de 2011.


Carlos Alberto Pinto da Rosa
REITOR PRO TEMPORE
PORT. MEC 48/2009



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA
REITORIA

RESOLUÇÃO CONSUP Nº 128 /2014, DE 28 DE NOVEMBRO DE 2014.

Aprova o ajuste curricular do Projeto Pedagógico de Curso Técnico em Vendas Subsequente, do Câmpus Santa Rosa, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha.

A PRESIDENTE DO CONSELHO SUPERIOR do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha, no uso de suas atribuições legais e regimentais, tendo em vista as disposições contidas no Artigo 9º do Estatuto do IF Farroupilha, com a aprovação do Conselho Superior, nos termos da Ata nº 006/2014, da 4ª Reunião Ordinária do Conselho, realizada em 28 de novembro de 2014,

RESOLVE:

Art. 1º - APROVAR, nos termos e à forma das informações constantes nesta Resolução, o ajuste curricular do Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas Subsequente, do Câmpus Santa Rosa, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha, o qual passa a ter as seguintes características, conforme o Projeto Pedagógico do Curso aprovado:

Denominação do Curso: Técnico em Vendas

Forma: Subsequente

Modalidade: Presencial

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Ato de Criação do curso: Resolução *Ad Referendum* nº 001, de 22 de fevereiro de 2010 e Retificado pela Resolução n.º 045, de 20 de junho de 2013

Quantidade de Vagas: 35 vagas

Turno de oferta: noturno

Regime Letivo: semestral

Regime de Matrícula: por componente curricular.

Carga horária total do curso: 800 horas relógio.

Tempo de duração do Curso: 3 semestres.

Tempo máximo para Integralização Curricular: 5 semestres.

Periodicidade de oferta: anual

Local de Funcionamento: Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa – Rua Uruguai, 1675 – 98900-000 – Bairro Central – Santa Rosa – RS – Fone/FAX: (55) 3511 2575.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA
REITORIA

Matriz Curricular

| Matriz Curricular Curso Técnico em Vendas Subsequente | | | |
|--|---|-------------------|------------|
| Sem. | Disciplinas | Períodos semanais | CH (h/a)* |
| 1º Semestre | Marketing | 4 | 80 |
| | Comportamento do consumidor | 2 | 40 |
| | Gestão de Pessoas | 4 | 80 |
| | Informática | 2 | 40 |
| | Produção, escrita e comunicação | 4 | 80 |
| | Sub total de disciplinas no semestre | 16 | 320 |
| 2º Semestre | Administração de Vendas | 4 | 80 |
| | Contabilidade Geral | 4 | 80 |
| | Estatística | 2 | 40 |
| | Logística | 4 | 80 |
| | Noções de Direito | 2 | 40 |
| Sub total de disciplinas no semestre | 16 | 320 | |
| 3º Sem | Técnicas de Vendas e Negociação | 4 | 80 |
| | Custos | 4 | 80 |
| | Gestão financeira | 4 | 80 |
| | Empreendedorismo | 4 | 80 |
| Sub total de disciplinas no semestre | 16 | 320 | |
| Carga Horária total de disciplinas (hora aula) | | | 960 |
| Carga Horária total de disciplinas (hora relógio) | | | 800 |
| Carga Horária total do curso (hora relógio) | | | 800 |

*hora aula: 50 minutos

Art. 2º - O Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas Subsequente, do Câmpus Santa Rosa, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha, aprovado por esta resolução será oficialmente publicado pela Pró-Reitoria de Ensino no site institucional.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA FARROUPILHA
REITORIA

Art. 3º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Santa Maria, 28 de novembro de 2014.

Carla Comerçato Jardim

PRESIDENTE CONSELHO SUPERIOR

CONSELHEIROS:

Ana Rita Kraemer da Fontoura

Bruno Godoi Zucuni

Cesar Augusto Bittencourt de Medeiros

Darci Roberto Schneid

Delcímar Borim

Gabriel Adolfo Garcia

Jáubert de Castro Menchik

Joselito Trevisan

Jovani Patias

Liana dos Santos Gomes

Liege Camargo da Costa

Luciani Missio

Mairi Jahn Karnikowski

Marcelo Éder Lamb

Rodrigo de Siqueira Martins

Rodrigo Elesbão de Almeida

Tainan Massotti de Lima



INSTITUTO
FEDERAL
Farroupilha

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

TÉCNICO EM
VENDAS
SUBSEQUENTE

Campus Santa Rosa