INSTITUTO FEDERAL
Farroupilha

PROJETO PEDAGÓGICO DOS CURSOS TÉCNICOS DO

INSTITUTO FEDERAL FARROUPILHA

CAMPUS SANTA ROSA

INSTITUTO FEDERAL
Farroupilha

Projeto Pedagógico dos Cursos: Técnico em Alimentos Subsquente; Técnico em Edificações Integrado; Técnico em Edificações Subsequente; Técnico em Eletromecânica Subsequente; Técnico em Móveis Integrado; Técnico em Móveis Subsequente; Técnico em Vendas Integrado PROEJA; Técnico em Vendas Subsequente. Projeto Pedagógico dos Cursos: Técnico em Alimentos Subsquente; Técnico em Edificações Integrado; Técnico em Edificações Subsequente; Técnico em Eletromecânica Subsequente; Técnico em Móveis Integrado; Técnico em Móveis Subsequente; Técnico em Vendas Integrado PROEJA; Técnico em Vendas Subsequente. Projeto Pedagógico dos Cursos: Técnico em Alimentos Subsquente; Técnico em Edificações Integrado; Técnico em Edificações Subsequente; Técnico em Eletromecânica Subsequente; Técnico em Móveis Integrado; Técnico em Móveis Subsequente; Técnico em Vendas Integrado PROEJA; Técnico em Vendas Subsequente. Projeto Pedagógico dos Cursos: Técnico em Alimentos Subsquente; Técnico em Edificações Integrado; Técnico em Edificações Subsequente; Técnico em Eletromecânica Subsequente; Técnico em Móveis Integrado; Técnico em Móveis Subsequente; Técnico em Vendas Integrado PROEJA; Técnico em Vendas Subsequente. Projeto Pedagógico dos Cursos: Técnico em Alimentos Subsquente; Técnico em Edificações Integrado; Técnico em Edificações Subsequente; Técnico em Eletromecânica Subsequente; Técnico em Móveis Integrado; Técnico em

INSTITUTO FEDERAL
DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
Farroupilha

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

TÉCNICO EM VENDAS

SUBSEQUENTE EAD

Campus Santa Rosa

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

TÉCNICO EM VENDAS

SUBSEQUENTE EAD

Campus Santa Rosa

Curso Criado e Aprovado pelo Projeto Pedagógico de Curso e Aprovado pela Resolução nº 23, de 09 de setembro de 2011 e Retificado pela Resolução nº. 45, de 20 de junho de 2013.

Projeto Pedagógico do Curso reformulado pela:
Resolução CONSUP nº 140 de 28 de novembro de 2014.

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

INSTITUTO FEDERAL
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

INSTITUTO FEDERAL
Farroupilha

Carla Cristiane Costa
Diretora de Educação a Distância do IF Farroupilha

André Hellvig da Silva
Coordenador Geral da Rede e- Tec Brasil do IF 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

Franciele Meinerz Forigo
Coordenadora do NEAD do Câmpus Santa Rosa

Rodrigo Magnos Soder
Coordenadora do Curso EAD

Equipe de elaboração
Colegiado do curso

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

Sumário

1. Detalhamento do curso 14
2. Contexto educacional 14
2.1. Histórico da Instituição 14
2.2. Justificativa de oferta do curso 16
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 17
3. Políticas institucionais no âmbito do curso 17
3.1. Políticas de Ensino, Pesquisa e Extensão 17
3.2. Política de Educação a Distância do IF Farroupilha 18
3.3. Políticas de Apoio aos Estudantes 18
3.3.1. . Assistência Estudantil 18
3.3.2. Apoio Pedagógico ao Estudante 19
3.3.2.1. Núcleo Pedagógico Integrado 19
3.3.2.2. Atividades de Nivelamento 19
3.3.2.3. Atendimento Psicopedagógico 19
3.3.2.4. Mobilidade Acadêmica 20
3.3.3. Educação Inclusiva 20
3.3.3.1. NAPNE 20
3.3.3.2. NEABI 21
3.3.4. . Acompanhamento de Egressos 21
4. Organização didático pedagógico 21
4.1. Perfil do Egresso 21
4.2. Organização curricular 22
4.2.1. Flexibilização Curricular 23
4.3. Representação gráfica do Perfil de formação 24
4.4. . Matriz Curricular 25
4.5. Prática Profissional 26
4.5.1. Prática Profissional Integrada 26
4.5.2. Estágio Curricular Supervisionado não obrigatório 26

4.5.3. Atividades Complementares 27
4.6. Avaliação 27
4.6.4. Avaliação da Aprendizagem 27
4.6.5. Autoavaliação Institucional 28
4.7. Critérios e procedimentos para aproveitamento de estudos anteriores 28
4.8. Critérios e procedimentos de certificação de conhecimento e experiências anteriores 28
4.9. Expedição de Diploma e Certificados 28
4.10. Ementário 29
4.10.1. Componentes Curriculares Obrigatórios 29
4.10.2. Componentes curriculares optativos 36
5. Corpo docente e técnico administrativo em educação 37
5.1. Corpo docente necessário para o funcionamento do curso 37
5.1.1. Atribuições do Coordenador de Eixo Tecnológico 37
5.1.2. Atribuições do Colegiado de Eixo Tecnológico 37
5.1.3. Atribuições Coordenador de Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD 37
5.1.4. Atribuições do Coordenador de Polo 38
5.1.5. Atribuições do Coordenador de Tutoria 38
5.2. Corpo Técnico Administrativo em Educação necessário para o funcionamento do curso 38
5.3. Políticas de Capacitação para Professores e Técnicos Administrativos em Educação 38
6. Instalações físicas 38
6.1. Biblioteca 39
6.2. Áreas de Ensino Específicas 39
6.3. Área de Esporte e Convivência 49
6.4. Área de atendimento ao estudante 49
6.5. Infraestrutura do Polo de Educação a Distância 50
7. Referências 51
8. Anexo 52

1. Detalhamento do curso

Denominação do Curso: Técnico em Vendas
Forma: Subsequente
Modalidade: Educação a Distância
Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
Ato de Criação do curso: Resolução nº 23, de 09 de setembro de 2011 e Retificado pela Resolução nº. 45, de 20 de junho de 2013.
Quantidade de Vagas por Polo: 40 vagas por turma
Regime Letivo: Semestral
Regime de Matrícula: Por componente curricular
Carga horária total do curso: 810 horas relógio.
Tempo de duração do Curso: 3 semestres.
Tempo máximo para Integralização Curricular: 5 semestres.
Periodicidade de oferta: anual
Endereço dos Câmpus : Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa – Rua Uruguai, 1675 – 98900-000 – Bairro Central – Santa Rosa – RS – Fone/FAX: (55) 3511 2575.
Endereço dos Polos de oferta do curso: Anexo I

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 professores 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 Agrotécnica 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 do Câmpus Panambi, do Câmpus Santa Rosa e do Câmpus São Borja, em 2012, com a transformação do Núcleo Avançado de Jaguari em Câmpus, em 2013, com a criação do Câmpus Santo Ângelo e com a implantação do Câmpus Avançado de Uruguaiana. No ano de 2014 foram instituídos seis Centros de Referência nas cidades de São Gabriel, Santa cruz do Sul, Não-Me-Toque, Quarai, Carazinho e Santiago. Assim, atualmente, o IF Farroupilha está constituído por nove câmpus, um câmpus avançado e seis centros de referência, 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 n° 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 estudantes 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.

A Educação a Distância no IF Farroupilha, iniciou através da adesão do IF Farroupilha a Rede e-Tec Brasil através da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica (SETEC) que em parceria com a extinta Secretaria de Educação a Distância (SEED), do Ministério da Educação, lançou em 13 de dezembro de 2007, pelo Decreto N.º 6.301, o Programa e-Tec Brasil, com o objetivo de ofertar cursos técnicos de nível médio, públicos e gratuitos, na modalidade Educação a Distância.

O Decreto N.º 7.589/2011 instituiu a Rede e-Tec Brasil, com novas diretrizes, atendendo assim, a uma das ações do Programa Nacional de Cursos Técnicos (PRONATEC). Os Polos de Educação a Distância (como foram inicialmente chamados) eram avaliados de acordo com os requisitos de espaço físico adequado, infraestrutura e recursos humanos necessários ao desenvolvimento das atividades presenciais dos cursos.

Dessa forma, a partir de 2011, para atendimento das solicitações de avaliação dos municípios interessados, foi constituída uma comissão de avaliação institucional para averiguar ***in loco*** as instalações e emitir um parecer, baseado nos requisitos já citados. Este trabalho apontou que 22 Polos de Educação a Distância estavam em condições de receber a oferta de cursos técnicos de EAD, em parceria com o IF Farroupilha.

Após a conclusão dos trabalhos da comissão, chegou-se ao número de 38 polos, entre novos e antigos. Foi, então, elaborado um Termo de Cooperação para cada município-polo aprovado pelo Instituto, formalizando assim, a parceria e a garantia de ações entre ambos, conforme as normas da Rede e-Tec Brasil e Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE).

Esse crescimento da Educação a Distância no IF Farroupilha promoveu, a implantação da Diretoria de Educação a Distância (DEAD), vinculada à Pró-Reitoria de Ensino, para nortear as diretrizes de funcionamento dos Cursos EAD nos câmpus.

Cabe salientar que os Câmpus do Instituto têm seus Núcleos de Educação a Distância (NEADs), espaços que abrigam as Coordenações de NEAD, de Curso e de Tutoria e a equipe de Tutores a Distância. Ainda compõe a EAD do IF Farroupilha os Polos de Educação a Distância onde atuam os Coordenadores de Polo e os Tutores Presenciais.

No cenário atual a Instituição oferta 4 (quatro) cursos PROFUNCIONÁRIO, dois cursos no Câmpus Jaguari, Multimeios Didáticos e Alimentação Escolar, e um curso no Câmpus São Borja, Infraestrutura Escolar. O Curso de Secretaria Escolar, do Câmpus São Vicente do Sul, passa a ser ofertado neste sistema a partir de 2013. Em 2014 são ofertados 7 (sete) cursos na forma subsequente, dois cursos no Câmpus Alegrete, Técnico em Agroindústria e Técnico em Manutenção e Suporte em Informática, dois cursos no Câmpus Santa Rosa, Técnico em Meio

TÉCNICO EM VENDAS
Subsequente EAD

Ambiente e Técnico em Vendas, um curso no Câmpus Panambi, Técnico em Secretariado, no Câmpus São Borja, Técnico em Informática para Internet e um curso no Câmpus Santo Augusto, Técnico em Informática.

2.2. Justificativa de oferta do curso

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".

O atual cenário organizacional em sua complexidade de variáveis transformadoras e inovadoras, requer cada vez mais recursos humanos qualificados e preparados que possam suprir as demandas mercadológicas.

O Curso Técnico em Vendas EAD subsequente ao Ensino Médio ofertado na modalidade a distância, pelo IF Farroupilha Câmpus Santa Rosa em seus Polos de Educação a Distância, possibilita aos estudantes o acesso às melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural para a população regional de atuação, auxiliados pelos recursos pedagógicos e meios tecnológicos utilizados na educação à distância.

O mundo do trabalho para o profissional Técnico em Vendas que com consciência crítico construtiva, consiga dominar as estratégias e a processualidade das atividades de vendas e que possa contribuir com o trabalho de planejamento e execução de programas voltados à viabilidade e sustentabilidade dos empreendimentos.

Acredita-se que desta forma uma educação contextualizada e emancipatória contribua continuamente para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável.

2.3. Objetivos do curso

2.3.1. Objetivo Geral:

Formar profissionais que, com caráter e consciência crítico-construtivo, 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 EAD será obrigatória a comprovação de conclusão do ensino médio conforme normatizado no processo seletivo.

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 Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e da Fundação de Amparo à Pesquisa do Rio Grande do Sul (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 (PIIEX), 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 participa-

ção em eventos, como Congressos, Seminários entre outros, que estejam relacionados a área de atuação dos mesmos.

3.2. Política de Educação a Distância do IF Farroupilha

A Educação a Distância (EAD) é uma modalidade de ensino prevista no Art. 80 da LDB e regulamentado pelo Dec. Nº 5.622/2005. A EAD caracteriza-se como a modalidade educacional na qual a mediação didático-pedagógica nos processos de ensino e aprendizagem ocorre com a utilização de meios e tecnologias de informação e comunicação, com estudantes e professores desenvolvendo atividades educativas em lugares ou tempos diversos.

Os objetivos do IF Farroupilha quanto ao estabelecimento da Educação a Distância são:

I - transpor as barreiras geográficas, ofertando educação profissional nos seus diferentes níveis e formas, na modalidade a distância;

II - comprometer-se com a escola pública de qualidade e com a democratização do uso crítico das tecnologias;

III - promover a inserção de carga horária a distância nos cursos presenciais do Instituto;

IV - proporcionar formação em educação a distância aos servidores e demais envolvidos na Educação a Distância no Instituto;

V - promover a utilização de tecnologias educativas de informação e comunicação no âmbito do ensino, pesquisa e extensão, em todos os níveis, formas e modalidades ofertadas no IF Farroupilha;

VI - integrar a pesquisa e a extensão ao ensino a distância;

VII - incentivar aos professores do Instituto o desenvolvimento de materiais didáticos para serem usados na EAD e nos cursos presenciais;

VIII - fortalecer os Núcleos de Educação a Distância (NEAD) nos câmpus que terão como principais funções planejar, acompanhar, coordenar e avaliar as ações de educação a distância articulados no Núcleo Pedagógico Integrado (NPI) do câmpus.

3.3. 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.

3.3.1. . Assistência Estudantil

A Assistência Estudantil do IF Farroupilha é uma Politica de Ações, que têm como objetivos garantir o acesso, o êxito, a permanência e a participação de seus estudantes 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 n°12/2012 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 democratização 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 estudantes 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 estudantes e duas técnicas de enfermagem. A Coordenação oferta atendimento aos estudantes em períodos integral e tem como infraestrutura: refeitório, sala de atendimento psicossocial e sala de procedimentos da saúde.

3.3.2. 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.

3.3.2.1. 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 professores 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 (a); 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 professores, 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.

3.3.2.2. 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:

a) atendimentos online via Bate-papo (chat); mensagens; Fórum de discussão, postagem de materiais e atividades complementares pelos tutores presenciais e a distância;

b) 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;

c) programas de educação tutorial, que incentivem grupos de estudo entre os estudantes de um curso, com vistas à aprendizagem cooperativa, auxiliados pelo tutor presencial.

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.

3.3.2.3. 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 estudante.

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 tutores a distância, com apoio do coordenador do curso, deverão, em acordo com demandas dos tutores presenciais e coordenadores dos Polos de Educação a Distância, solicitar apoio ao Setor de Assistência Estudantil, ao Núcleo de Ações Inclusivas e ao Núcleo Pedagógico Integrado, no que tange as necessidades de atendimento dos estudantes dos cursos EAD.

3.3.2.4. 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.

3.3.3. 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:

I – à preparação para o acesso;

II – a condições para o ingresso;

III - à permanência e conclusão com sucesso;

IV - 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, os quais o NEAD se reportará no planejamento de ações para as turmas dos cursos da Educação a Distância. 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.

3.3.3.1. 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 professores, estudantes, gestores, são atividades da comissão do Núcleo de Atendimento a Pessoas com Necessidades Especiais Específicas (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.

3.3.3.2. NEABI

O Núcleo de Estudos Afro-brasileiros e Indígenas (NEABI) 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.

3.3.4. . 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

TÉCNICO EM VENDAS
Subsequente EAD

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 sistêmica 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 compromissado 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 EAD 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 EAD 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 politecnia, a formação integral, omnilateral, a interdisciplinaridade. 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 EAD é de 810 horas relógio, composta pelas cargas dos núcleos que são: 60 horas aula para o Núcleo básico, 165 horas aula para o Núcleo Politécnico e de 585 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 Curricular, 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.

Os estudantes serão matriculados por componente curricular, sendo obrigatória a matrícula de todos os componentes curriculares do semestre. A rematrícula deverá ser efetivada em cada período letivo conforme previsto no calendário acadêmico.

Conforme a Resolução CNE nº 06/2012 e as Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha, o Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD, cumprirá no mínimo carga horária presencial de 20% (vinte por cento). Esta carga horária será distribuída no curso conforme planejamento da Coordenação do Curso, Coordenação do NEAD, Colegiado do Eixo Tecnológico com assessoria do NPI do Câmpus. O plano de realização das atividades presenciais deverá ser formalizado e publicado no Ambiente Virtual para ciência e acompanhamento dos estudantes.

As atividades presenciais serão acompanhadas principalmente pelo Tutor presencial.

Serão contabilizadas como atividade presencial: desenvolvimento das Práticas Profissionais Integradas (PPI), avaliação do estudante, atividades destinadas a laboratório, aula de campo, vídeoaulas, atividades em grupo de estudo, visitas técnicas e viagens de estudo, dentre outras previstas no planejamento do curso.

Todas as atividades presenciais deverão ser registradas por meio de Atas, relatórios, previsão no Plano de Ensino, dentre outras formas passíveis de comprovação da realização dos momentos presenciais.

Os momentos presenciais são caracterizados pelo encontro dos estudantes no Polo de Educação a Distância. Esses momentos podem ser com o professor da disciplina, com tutores a distância ou com tutores presenciais.

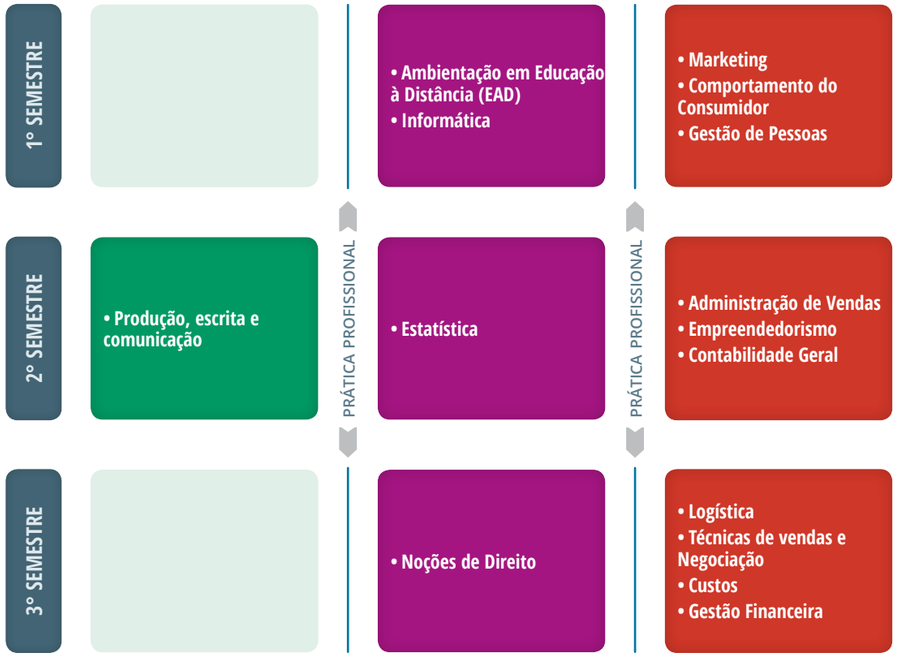
A atividade presencial é caraterizada pela presença do estudante no polo, dispensando a presença física do professor.

4.2.1. Flexibilização Curricular

O curso Técnico em Vendas Subsequente EAD 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.

4.3. 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	CH (h/relógio)*
1º Semestre	Ambientação em Educação à Distância (EAD)	45
	Marketing	60
	Comportamento do consumidor	45
	Gestão de Pessoas	60
	Informática	30
	Sub total de disciplinas no semestre	240
2º Semestre	Produção, escrita e comunicação	60
	Administração de Vendas	60
	Empreendedorismo	60
	Contabilidade Geral	60
	Estatística	60
	Sub total de disciplinas no semestre	300
3º Semestre	Logística	60
	Noções de Direito	30
	Técnicas de Vendas e Negociação	60
	Custos	60
	Gestão financeira	60
	Sub total de disciplinas no semestre	270
Carga Horária Total do Curso (hora relógio)		810

*Para os cursos técnicos na modalidade EAD a hora aula é equivale a 60 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 EAD, 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, estudos de caso, 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 EAD 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 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 à inovação tecnológica.

A PPI é um dos espaços no qual se buscam formas e métodos responsáveis por promover, durante todo o itinerário formativo, a politecnia, 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 EAD contemplará a carga horária de 81 horas relógio (10%) de Práticas Profissionais Integradas (PPI) em relação a carga horária total do curso, conforme regulamentação específica reservada para o envolvimento dos estudantes em práticas profissionais. A distribuição da carga horária da PPI ficará assim distribuída no 1° Semestre – 26 horas, no 2° Semestre - 27 horas e no 3° Semestre - 28 horas.

As atividades correspondentes às práticas profissionais integradas ocorrerão ao longo das etapas, orientadas pelos professores titulares das disciplinas específicas e pelos tutores presenciais. Estas práticas deverão estar contempladas nos planos de ensino das disciplinas que as realizarão, além disso, preferencialmente antes do início da etapa letiva em que as PPIs serão desenvolvidas, ou no máximo, até vinte dias úteis a contar do primeiro dia letivo do semestre, 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 de cada disciplina envolvida, 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 professores orientadores das práticas profissionais possam interagir, planejar e avaliar em conjunto com todos os professores 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 possibilita efetivar uma ação interdisciplinar e o planejamento integrado entre os elementos do currículo, pelos professores e equipe técnico-pedagógica. Além disso, estas práticas devem contribuir para a construção do perfil profissional do egresso.

As práticas profissionais integradas poderão ser orientadas e acompanhadas na forma não presencial ou nas atividades práticas realizadas no Polo com acompanhamento do docente ou do tutor presencial de acordo com as Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha.

A realização da PPI prevê o desenvolvimento de produção escrita e/ou produto virtual e/ou físico conforme o Perfil Profissional do Egresso. Ao final, deve ser previsto, no mínimo, um momento de socialização entre os estudantes e todos os professores do curso por meio de seminário, oficina, no ambiente virtual, 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.

4.5.3. Atividades Complementares

A articulação entre ensino, pesquisa e extensão e a flexibilidade curricular possibilita o desenvolvimento de atitudes e ações empreendedoras e inovadoras, tendo como foco as vivências da aprendizagem para capacitação e para a inserção no mundo do trabalho.

Nesse sentido, o curso estimula o desenvolvimento de cursos de pequena duração, seminários, mostras, exposições, fóruns, palestras, visitas técnicas, realização de estágios não curriculares e outras atividades que articulem o currículo a temas de relevância social, local e/ou regional e potencializem recursos materiais, físicos e humanos disponíveis.

Estas atividades não serão obrigatórias, mas quando realizadas pelos estudantes serão validadas com apresentação de certificados ou atestados, contendo número de horas e frequência mínima, descrição das atividades desenvolvidas. Todos os eventos devem ser realizados em data posterior ao ingresso do estudante no curso.

4.6. Avaliação

4.6.4. Avaliação da Aprendizagem

Conforme as Diretrizes Institucionais para os Cursos Técnicos do IF Farroupilha, a avaliação da aprendizagem dos estudantes, visa sua progressão para o alcance do perfil profissional de egresso, 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 e deverá ser ampla, contínua, gradual, dinâmica e cooperativa, acontecendo paralelamente ao desenvolvimento de conteúdos.

O professor deixará claro aos estudantes, por meio do Plano de Ensino, no início do período letivo, os critérios para avaliação do rendimento escolar. Serão utilizados no mínimo três instrumentos de avaliação, a serem desenvolvidos no decorrer do semestre letivo para cada componente curricular, sendo um desses instrumentos uma avaliação presencial. Serão previstas durante o curso avaliações integradas envolvendo os componentes curriculares para fim de articulação do currículo.

O registro do aproveitamento escolar dos estudantes do Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD compreenderá a apuração da assiduidade e realização das atividades do Ambiente Virtual de Aprendizagem, como também por meio de provas e encontros presenciais de todos os componentes curriculares. Para efeito de frequência, computar-se-ão as avaliações desenvolvidas pelo estudante no Ambiente Virtual de Aprendizagem e das provas presenciais no Polo de Educação a Distância.

Para o estudante da modalidade EAD que tenha frequência regular no ambiente virtual e que tiver ficado com pendência em até duas disciplinas por semestre, em cursos que não terão mais turmas em andamento no Polo, será possível a realização do Regime Especial de Avaliação (REA). O Regime Especial de Avaliação consiste no desenvolvimento de um plano de estudos e avaliações (teóricas ou práticas) elaborado pelo professor e desenvolvido pelo estudante. O pedido de realização da disciplina realizada no REA deve ser realizado no período destinado à matrícula, previsto no calendário acadêmico, seguindo os mesmos procedimentos realizados regularmente no ato da rematrícula. O estudante deverá realizar o pedido de matrícula e cursar o REA sempre no semestre seguinte, não podendo acumular as possibilidades do REA.

O sistema de avaliação do IF Farroupilha para os cursos na modalidade EAD é regulamento por normativa própria. Entre os aspectos relevantes segue o exposto abaixo:

- Os resultados da avaliação do aproveitamento são expressos em notas graduadas de 0,0 (zero) a 10,0 (dez);
- Para o estudante ser considerado aprovado deverá atingir: nota 7,0 (sete), antes do Exame Final; média mínima 5,0 (cinco), após o Exame Final.
- Estará aprovado no componente curricular o estudante que obtiver nota no período maior ou igual a 7,0 (sete) e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) dos momentos presenciais, conforme orientado nas Diretrizes Institucionais dos Cursos Técnicos.

A nota dos estudantes será composta pelas notas das avaliações realizadas no ambiente virtual e dos momentos presenciais tendo o peso 4,0 (quatro) e o valor da avaliação presencial obrigatória com o peso 6,0 (seis). O resultado final deverá atingir nota maior ou igual a 7,0 (sete).

No caso do estudante não atingir, ao final do semestre, a nota 7,0 (sete) e a nota final for superior a 1,7 terá direito a exame, ficando a média final da etapa com peso 6,0 (seis) e a nota do Exame Final com peso 4,0 (quatro). A nota do estudante para obter aprovação após exame será de no mínimo 5,0 (cinco)

O estudante que faltar a qualquer avaliação presen-

cial, deverá fazer uma avaliação de segunda chamada, devendo requerê-la, pessoalmente ou por representante legal, à coordenação do polo, em até 2 (dois) dias úteis após a aplicação da mesma, apresentando um dos documentos abaixo especificados:

- atestado fornecido pelo médico;
- declaração de corporação militar comprovando que, no horário da realização da avaliação, estava em serviço;
- declaração de firma ou repartição comprovando que o estudante estava em serviço;
- outro documento, avaliado pela Coordenação do Curso.

A aplicação da avaliação presencial de segunda chamada deverá respeitar a data do fechamento do período letivo e a data de aplicação será divulgada no Ambiente Virtual de Aprendizagem.

Maior detalhamento sobre os critérios e procedimentos de avaliação é encontrado no regulamento próprio de avaliação.

4.6.5. 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 Conselho Superior (CONSUP).

Os resultados da autoavaliação relacionados ao Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD 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, de mesmo nível de ensino.

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, 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 e experiências 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, a certificação de conhecimentos para os estudantes do Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD. 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 as Diretrizes Institucionais para os cursos técnicos do IF Farroupilha não são 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, 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 e o código autenticador do SISTEC. 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: Ambientação em Educação à Distância(EAD)			
Carga Horária (h/a):	45h	Período Letivo:	1º Semestre

Ementa

Ambiente Virtual de Ensino Aprendizagem, Ferramentas para navegação e busca na Internet. Concepções e legislação em EAD. Metodologia de estudo baseadas nos princípios de autonomia, interação e cooperação.

Ênfase Tecnológica

Ambiente Virtual de Ensino Aprendizagem

Área de Integração

Informática: Hardware e Software. Sistema Operacional.

Bibliografia Básica

BRASIL. Educação à distância. Decreto nº 2.494, de 10 de fevereiro de 1998.
Júlio Araújo e Nukácia Araújo (Orgs.). EAD em Tela: Docência, Ensino e Ferramentas Digitais Editora: Pontes Editores Pgs: 246. ISBN: 9788571134263 Ano: 2013.
ALVES, Lynn; BARROS, Daniela; OKADA, Alexandra. MOODLE: Estratégias Pedagógicas e Estudos de Caso. Salvador – BA -2009. Disponível em: <http://www.lynn.pro.br/admin/files/lyn_livro/7d17b6fefa.pdf>

Bibliografia Complementar

VALENTINI, Carla Beatris; SOARES, Eliana Maria do Sacramento. Aprendizagem em Ambientes Virtuais: compartilhando idéias e construindo cenários. Caxias do Sul: EDUCs, 2005.
BELLONI, Maria Luiza. Educação a distância. Campinas: Autores Associados, 2008.
KENSKI, Vani Moreira. Tecnologias e o ensino presencial e a distância. São Paulo: Campinas: Papirus, 2003.

Componente Curricular: Marketing			
Carga Horária (h):	60 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):	45 h/a	Período Letivo:	1º semestre

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)	60 h/a	Período Letivo:	1º semestre

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):	30 h/a	Período Letivo:	1º semestre

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):	60 h/a	Período Letivo:	2º semestre

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. eampl.. 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):	60 h/a	Período Letivo:	2º semestre

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. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. **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 adequado 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, Szulcsewski, 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):	60 h/a	Período Letivo:	2º semestre

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: Empreendedorismo			
Carga Horária (h):	60h/a	Período Letivo:	2º 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 AlvaroOstuni; 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.

Componente Curricular: Estatística			
Carga Horária (h):	60 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):	60 h/a	Período Letivo:	3° 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:** Intra-empreendedorismo. 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, c2012.
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):	30 h/a	Período Letivo:	3º 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 ante-projeto. 10. ed. atual. erefor. 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, Mauricio Godinho. Curso de direito do trabalho. 12. ed. São Paulo: LTr, 2013.

Componente Curricular: Técnicas de Vendas e Negociação			
Carga Horária (h):	60 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. Edit. 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):	60 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):	60 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.
GROPPELLI, 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.

4.10.2. Componentes curriculares optativos

O IF Farroupilha Câmpus Santa Rosa, oferecerá de forma optativa aos estudantes do curso Técnico em Vendas Subsequente EAD a Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS através de aulas presenciais no câmpus. 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 matricula e disciplina optativa, serão regidas em edital próprio a ser publicado pelo Câmpus.

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 Eixo Tecnológico, do colegiado de Eixo Tecnológico, do coordenador de curso EAD, do Coordenador de Tutoria, do Coordenador de Polo e as políticas de capacitação.

5.1. Corpo docente necessário para o funcionamento do curso

O processo de seleção de professores nos cursos EAD do IF Farroupilha se dará preferencialmente por processo seletivo regido por edital próprio ou por designação conforme Resolução CD/FNDE Nº 18, de 16 JUNHO de 2010. No mínimo 70% de potencial docente para os cursos EAD devem ser do quadro efetivo de servidores do Câmpus (professores e ou técnicos administrativos com formação adequada). Para suprir o déficit de professores pode-se utilizar parcerias com as esferas municipais e/ou estaduais de ensino.

5.1.1. Atribuições do Coordenador de Eixo Tecnológico

O Coordenador do Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios, no qual o Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD 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 têm 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. 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 professores, 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.

5.1.3. Atribuições Coordenador de Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD

De acordo com a Resolução CD/FNDE nº18/2010, as atribuições do Coordenador de Curso são:

- exercer as atividades típicas de coordenador de curso na Instituição Pública de Ensino (IPE);
- coordenar e acompanhar o curso;
- realizar a gestão acadêmica das turmas;
- coordenar a elaboração do projeto do curso;
- realizar o planejamento e desenvolvimento, em conjunto com a coordenação geral, dos processos seletivos de estudantes;
- realizar o planejamento e o desenvolvimento das atividades de seleção e capacitação dos profissionais envolvidos no Programa;
- acompanhar e supervisionar as atividades dos tutores, professores, coordenador de tutoria

e coordenadores de polo;
- acompanhar o registro acadêmico dos estudantes matriculados no curso.

5.1.4. Atribuições do Coordenador de Polo

De acordo com a Resolução CD/FNDE nº18/2010, as atribuições do Coordenador de Polo são:
- exercer as atividades típicas de coordenação do polo;
- coordenar e acompanhar as atividades dos tutores no polo;
- acompanhar e gerenciar a entrega dos materiais no polo;
- gerenciar a infraestrutura do polo;
- relatar situação do polo ao coordenador do curso;
- realizar a articulação para o uso das instalações do polo de apoio presencial para o desenvolvimento das atividades de ensino presenciais;
- realizar a articulação de uso das instalações para o uso pelos diversos cursos e instituições ofertantes de cursos.

5.1.5. Atribuições do Coordenador de Tutoria

De acordo com a Resolução CD/FNDE nº18/2010 as atribuições do Coordenador de Tutoria são:
- coordenar e acompanhar as ações dos tutores;
- apoiar os tutores das disciplinas no desenvolvimento de suas atividades;
- supervisionar e acompanhar as atividades do ambiente virtual de ensino e aprendizagem (AVEA);
- acompanhar os relatórios de regularidade dos estudantes;
- acompanhar os relatórios de desempenho dos estudantes nas atividades;
- analisar com os tutores os relatórios das turmas e orientar os encaminhamentos mais adequados;
- supervisionar a aplicação das avaliações;
- dar assistência pedagógica aos tutores das turmas;
- supervisionar a coordenação das atividades presenciais.

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 Estudantes, 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 Professores e Técnicos Administrativos em Educação

O Programa de Desenvolvimento dos Servidores Professores 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 estruturam-se de modo permanente:

a) Formação Continuada de Professores em Serviço;

b) Capacitação para Técnicos Administrativos em Educação;

c) Formação Continuada para o Setor Pedagógico;

d) Capacitação Gerencial.

e) Formação de Gestores, Professores e Tutores.

6. Instalações físicas

O Câmpus oferece aos estudantes do Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD, 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 orientações da Rede e-Tec Brasil conforme descrito nos itens a seguir:

6.1. Biblioteca

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.

O Instituto Federal Farroupilha mantém acervo organizado por área de acordo com a classificação do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e opera com o sistema Pergamum, sistema informatizado de gerenciamento de acervo, que permite aos usuários a realização on-line de pesquisas no catálogo, de reservas de obras e de renovações de empréstimos. Através de convênio com a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) disponibiliza, também, acesso ao Portal de Periódicos CAPES.

As bibliotecas são equipadas com sistema de segurança antifurto, ar condicionado e computadores para consulta local. Funcionam de segunda-feira a sexta-feira, nos três turnos.

O estudante matriculado em Curso de EAD, além do atendimento prestado nas bibliotecas, conta com o apoio do empréstimo de obras diretamente no polo de EAD ao qual está vinculado seu curso. Os livros da bibliografia básica e complementar utilizados no curso são disponibilizados nos polos de oferta. O acervo é cedidos ao polo, mediante permissão de uso, a partir de ato de outorga de bem público de uso especial, ficando este, responsável pela guarda e conservação do acervo outorgado.

O acervo outorgado ao polo consagra uma utilização concernente a uma utilidade pública e é destinado ao uso exclusivo dos estudantes vinculados aos cursos ofertados pelo IF Farroupilha, através da Rede e-Tec Brasil.

6.2. Áreas de Ensino Específicas

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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	
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	71,54
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	
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	71,54
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
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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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, centrifuga elétrica, chuveiro e lava olhos, manta aquecedora 2 unidades, chapa aquecedora, dessecador a vácuo, destilador tipo clevenger, 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 salut, 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, batedeira industrial, forno turbo a gás, espremedor de frutas, liquidificador industrial, prensa para queijo, tanque pasteurizador, despolpadeira de frutas, embaladeira a vácuo, cilindro sovador, 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 laminal vertical, microscópio biológico digital, microscópio estereoscópico digital, microscópio biológico, binocular 20 unidades, microscópio estereoscópio 15 unidades, estufa bacteriológica microprocessada, microscópio estereoscópio, 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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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
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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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 megôhmetro 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 debugrador 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 retifica; 1 maquina universal de ensaios de materiais; 3 maquina retificadora de solda; 2 maquina 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
Sala Eletromecânica-Sala 213		71,54
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 Reprograrfia	1 ar condicionado	33,93
Auditório	3 armários, 1 projetor, 1 mesa reunião, 4 cadeiras estofadas, 250 cadeiras de plastico, 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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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
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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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 Estudantes	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 Almoxarifado	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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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
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

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
Sala Laboratório Móveis	Luxímetro digital portátil 3 unidades, exaustor 3 unidades, tupia 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 manual3 unidades, serra circular 3 unidades, serra tico tico bancada 2 unidades, tupia 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, tupia industrial, gabine 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 manual3 unidades, serra circular 3 unidades, serra tico tico bancada 2 unidades, tupia 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		

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
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, refrescadeira industrial 2 unidades, freezer horizontal 1 porta 5 unidades, refrigerador vertical 4 unidades, freezer 2 portas 5 unidades, maquina 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 though 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, Refrescadeira Industrial 2 Unidades, Freezer Horizontal 1 Porta 5 Unidades, Refrigerador Vertical 4 Unidades, Freezer 2 Portas 5 Unidades, Maquina 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 Though Vertical Refrigerado, Ralador De Queijo Elétrico.	
Área de Consumação	mesa para refeitório c/8 lugares 20 unidades	239,75
Sanitários Estudantes Masculino--Banheiro Masculino	3 mictórios + 3 bacias sanitárias	17,48

INFRAESTRUTURA DISPONÍVEL		
Estrutura física disponível (Salas de Aula, Laboratórios...)	**Descrição**	**Área aproximada em m²**
Sanitários Estudantes Feminino--Banheiro Feminino	6 bacias sanitárias	17,48
Sanitário PNE Masculino – Estudantes-Banheiro Masculino	1 bacia sanitária e 1 pia e barras	2,54
Sanitário PNE Feminino – Estudantes-Banheiro Feminino	1 bacia sanitária e 1 pia e barras	2,54
Banheiro e Vestiário Funcionários Masculino e PNE-Banheiro Masculino	1 bacia sanitária; 1bacia 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; 1bacia 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		
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 estudante	Qtde.
CAE – coordenação de assistência estudantil	1

6.5. Infraestrutura do Polo de Educação a Distância

O Polo de Educação a Distância é o local de referência para o estudante, para a comunidade e para a Instituição Pública de Ensino, onde são desenvolvidas as atividades presenciais do curso. São de responsabilidade do município, do Estado ou do Distrito Federal as questões relativas à infraestrutura física e logística de funcionamento do Polo. Dessa forma, as intenções e responsabilidades são formalizadas através de um Termo de Cooperação. Por isso, o estabelecimento de parcerias, convênios e acordos entre instituições, com vistas à oferta de cursos EAD e à estruturação de Polos de Educação a Distância, somente será possível se estiver de acordo com a avaliação in loco de uma equipe do IF Farroupilha para firmar o Termo de Cooperação Técnica.

São requisitos mínimos para a estrutura física de funcionamento de Polos de Educação a Distância:

- Sala de aula e/ou Sala de projeção para, no mínimo 40 estudantes, com mobiliário, climatização e iluminação adequados; acesso à internet; disponibilização de projetor multimídia, tela de projeção e caixa de som.
- Sala de Coordenação de Polo e/ou Sala de Secretaria/Tutoria com mobiliário, climatização e iluminação adequados; telefone, acesso à internet e a disponibilização dos seguintes equipamentos de informática: estação de trabalho, impressora e scanner.
- Laboratório de informática para uso geral com, no mínimo, 20 estações de trabalho, mobiliário, climatização, iluminação e segurança adequados e acesso à internet em todas as estações.
- Biblioteca com espaço adequado para expor material didático e livros dos cursos ofertados pela Instituição.
- Serviço de internet adequado, dispondo de banda disponível de, no mínimo, 05 Mbps para acesso ao ambiente virtual de aprendizagem e a vídeo/webconferências, bem como aos demais recursos didáticos disponíveis na rede, viabilizando também o acesso à internet sem fio nos demais espaços escolares;
- Condições de acessibilidade e utilização dos equipamentos por pessoas com deficiência.
- Manutenção e conservação das instalações físicas e dos equipamentos, feita por pessoal capacitado.

Toda infraestrutura aqui citada deve estar em perfeitas condições, isso implica o fato de que todos os insumos necessários para a utilização dos recursos, tais como papel, toner, peças de reposição, entre outros, devem ser continuamente fornecidos pelo polo para que não haja interrupção de uso.

Os Polos de Educação a Distância devem contar com estruturas essenciais, cuja finalidade é assegurar a qualidade dos conteúdos ofertados por meio da disponibilização aos estudantes de material para pesquisa e recursos didáticos para aulas práticas e de laboratório, em função da área de conhecimento abrangida pelo curso. Desse modo, torna-se fundamental a disponibilidade de biblioteca, laboratório de informática com acesso à Internet banda larga, sala para secretaria, laboratórios de ensino (quando aplicado), salas para tutorias, salas para exames presenciais, entre outras. Salienta-se ainda que os itens de infraestrutura física e lógica como sala de coordenação, sala para tutoria, sala de aula, sala de videoconferência, laboratório de informática e biblioteca poderão ser averiguados por auditoria da equipe operacional do Programa e-Tec Brasil.

7. Referências

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

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

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

_____. Conselho Nacional de Educação/Câmara de Educação Básica. Parecer CNE/CEB Nº 39/2004, de 8 de dezembro de 2004.

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

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

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

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

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

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 nº 102, de 02 de dezembro de 2013.

8. Anexo

Endereços dos Polos de Educação a Distância.

Agudo Polo UAB e Rede e-Tec de Agudo Av. Borges de Mederios,1194 CEP: 96540-000 Contato: (55) 3265-2021 ou (55) 9961-1784 Coordenador: Claudete Diva Grellmann Hoffmann
Alegrete Centro Profissionalizante Neyta Ramos Rua Vasco Alves, 125 CEP: 97542-600 Coordenador: Denise Antunes Aurélio Contato: (55) 3421-2258 - das 8h às 17h. (55) 3422-7864 - das 17h às 22h.
Bagé Escola Municipal Dr. Antenor Gonçalves Pereira Rua Gomes Carneiro, 1496 CEP: 96400-130 Contato: (53) 3247-1018 Coordenadora: Claudete Lima
Cacequi Escola Estadual de Ensino Médio Nossa Senhora das Vitórias Rua Rui Barbosa, 130 – Vila Cândido CEP: 97450-000 Coordenador: Isolda Flores Severo Contato: (55) 3254-1115
Cachoeira do Sul Centro Regional de Educação a Distância – CEAD Vale do Jacuí - Polo UAB e e-Tec Rua Julio de Castilhos, 342 - 2º piso - Centro CEP: 96.501-000 Contato: (51) 3724-6007 / 3724-0867 Coordenador: Rosane Aparecida Brendler Keller
Canguçu Localizado junto a Escola Municipal Guido TimmVenzke Posto Branco - 1º distrito - Zona Rural Coordenador: Jussara Paiva da Silva Telefone para contato: (53) 3252-7311 (SMEE) / (53) 9121-6032 - Celular da coordenadora Endereço para correspondências: Secretaria Municipal de Educação e Esportes (SMEE) Rua Silva Tavares, 1085 - 2º andar CEP: 96.600-000
Cruz Alta Polo Municipal de Apoio Presencial Cruz Alta Universidade Aberta do Brasil Rua Pinheiro Machado, 911, Centro CEP: 98005-000 Contato: (55) 3324-4547 Coordenador: Rojani Maria Mertz dos Santos
Encruzilhada do Sul Escola Estadual Borges de Medeiros Rua Conde de Porto Alegre,154 CEP: 96610-000 Contato: (51) 3733-1465 Coordenador: Hilda Marisa Batista
Faxinal do Soturno Polo Presencial UAB e E-tec Faxinal do Soturno Rua Sete de Setembro, 790 (fundos), Centro CEP: 97220-00 Contato: (55) 3263-2354 Coordenador: Adriana Bueno Garlett
Formigueiro Escola Estadual de Ensino Médio João Isidoro Lorentz Rua: São João, 388 – Centro CEP: 97210-000 Contato: (55) 3236-1299 Coordenador: Isabel Teresinha Fantinel da Silva
Giruá Polo Presencial EAD – Giruá Travessa Panichi, 119 – Centro CEP: 98.870-000 Contato: (55) 3361-1167 Coordenador: Lourdes Terezinha Pezzi
Ijuí Instituto Guilherme Clemente Koehler Rua Aristeu Pereira, 983, Bairro Burtet CEP: 98.700-000 Contato: (55) 3333-2825 / Celular da coordenadora: (55) 8106-1691 Coordenador: Mari Terezinha da Rocha Monteiro
Ivorá Escola Estadual de Educação Básica Pe. Pedro Marcelino Copetti Av. Garibaldi, 500, Bairro Centro Contato: (55) 3267-1080 CEP: 98.160-000 Coordenador: Ademir Tomaz Velasco Cargnelutti
Maçambará Escola Municipal de Educação Básica Euclides Aranha Bororé - 2º Distrito de Maçambará s/nº Contato: (55) 3611-3072 Coordenador: Lisandra Vizcaichypi Marques
Não-Me-Toque Escola Municipal de Ensino Fundamental Ernesto João Cardoso Rua Cândido Vargas, Bairro Viau, 24 Contato: (54) 3332-5283 CEP: 99.470-000 Coordenador: Milene Andrea Guadagnin
Nova Palma Escola Municipal Cândida Zasso Rua Isidoro Rossato, 259, Bairro Barracão Contato: (55) 3266-1370 CEP: 97.250-000 Coordenador: Odila BinottoRossato
Pinhal Grande Escola Estadual de Educação Básica Rui Barbosa Rua XV de Novembro, 40, Bairro Limeira Contato: (55) 3278-1164 CEP: 98.150-000 Coordenador: Leoni PosserDurigon
Piratini Escola Municipal Agropecuária de Ensino Fundamental Alaor Tarouco Rua Humberto Machado Silveira, S/N Contato: (55) 3257-1200 / (53) 9167-8881 CEP: 96.490-000 Coordenador: Mariana Lucas Moreira
Quaraí Escola Municipal Gaudêncio Conceição Rua General Canabarro, 487- Centro Contato: (55) 3423-3948 CEP: 97.560-000 Coordenador: Maria de Fátima Machado de Souza
Rosário do Sul Escola Estadual Carolina Argemi Vasquez Cel. Sabino de Araujo 1619 - Bairro Planalto Contato: (55) 3231-5845 CEP: 97.590-000 Coordenador: Luci Ivani Furtado Prates
Santa Maria Escola Estadual Coronel Pilar Rua Pinto Bandeira, 225, Bairro Nª S.ª da Dores Contato: (55) 3221-2140 CEP: 97.050-610 Coordenador: Sheila Andreia Ruwer

Santa Maria
Escola Muncipal de Aprendizagem Industrial (EMAI)
Avenida Rio Branco, 66
CEP: 97.010-420
Contato: (55) 3222-7568
Coordenador: Paulo Rodrigues

Santa Maria
Escola Estadual de Educação Básica Augusto Rushi
Rua Dr. Paulo da Silva e Souza Bairro Juscelino Kubistchek
Contato: (55) 3212-1144
CEP: 97.035-250
Coordenador: Maria Antonieta Guimarães

Santana do Livramento
Polo Municipal de Apoio Presencial Universitário de EAD/UAB/ETEC de LVTº
Rua Rivadávia Corrêa 1271, Centro
CEP: 97.573-011
Contato: (55) 3968-1043
Coordenador: Fernanda Pereira do Espirito Santo

Santiago
Escola de Turno Oposto Criança Feliz/ Ginásio Municipal
Rua Servando Gomes, 1795 - Bairro São Jorge
Contato; (55) 3251-0629 / 3251-4784
CEP: 97.700-000
Coordenador: Rita de Cacia Nunes Biasi

Santo Antônio da Patrulha
Polo Univ. de Santo Antonio da Patrulha
Rua Barão do Cahy, 125
Contato: (51) 3662-7214
CEP: 95.500-000
Coordenador: DilceEclai de Vargas Gil Vicente

Santo Cristo
Escola Municipal Paulo Freire
Rua Padre Augusto, 237, Centro
Contato: (55) 3541-1876
CEP: 98.960-000
Coordenador: EloiEngel

São Borja
Polo e-Tec São Borja
Rua Monsenhor Patrício Petit-Jean, 3610. Vila Ernesto Dornelles
CEP: 97.670-000
Contato: (55) 3431-7290 / (55) 9955-4468
Coordenador: Dalva Aparecida BoeiraVelasque

São Francisco de Assis
Instituto Estadual de Educação Salgado Filho
Rua 13 de Janeiro, 1046
Contato: (55) 3252-1559 / 3252-1589
CEP: 97.610-000
Coordenador: Carmen Maria Tolfo da Silva

São Gabriel
Escola Estadual de Ensino Médio Dr. Fernando Abbott
Rua Mascarenhas de Moraes, s/nº
Contato: (55) 3232-5297 / 3232-1208
CEP: 97.300-000
Coordenador: Valesca de Leon

São João do Polêsine
Polo UAB/ e-Tec Av. São João, 1532, Centro
CEP: 97.230-000
Fone: (55) 3269-1249

São Lourenço do Sul
Escola Municipal Professora Marina Vargas
Av. Nono Centeno, 933 Centro
Contato: (53) 3251-6068
CEP: 96.170-000
Coordenador: Caroline Moreira Dieckmann

São Pedro do Sul
Escola Estadual de Educação Básica Tito Ferrari
Rua Borges de Medeiros, 670
Contato: (55) 3276-1736 / (55) 3276-1220
CEP: 97.400-000
Coordenador: Eleodorodso Santos Alves

São Sepé
Polo de Educação Superior Sepé Tiaraju
Rua Coronel Veríssimo, 1177
CEP: 97.340-000
Contato: (55) 3233-1924
Coordenador: Paula Vicentina Ferreira Machado

Silveira Martins
Escola Estadual de Educação Básica Bom Conselho
Av. Antônio Américo Vedoin, 258
CEP: 97.195-000
Contatos: (55) 3224-1343 / (55) 3224-1201
Celular da Coordenadora: (55) 9696-3789
Coordenador: MariolindaFriedhein

Sobradinho
Polo Regional de Ensino Superior a Distância de Sobradinho
Rua Honório Luís Guerreiro, 270, Bairro Vera Cruz
CEP: 96.900-000
Coordenador: (51) 3742-1661
Coordenador: KétrinDrescher

Toropi
Escola Estadual de Ensino Médio Afonso Maurer
Rua 22 de Outubro, 492 - Centro
CEP: 98.600-00
Contato: (55) 3522-8766 / (55) 9623-4955 / (55) 8100-5176
Coordenador: Mara Elena BeilkeMussoline

Três Passos
Polo Universitário Federal de Três Passos
Rua Cipriano Barata, 239 - Bairro Érico Veríssimo
Três Passos - RS
CEP: 98600-000
Contato: (55) 33522 8766 ou (55) 9622 8849

TÉCNICO EM VENDAS
Subsequente EAD

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 N° 23/2011

Aprova o Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas – Modalidade Subsequente a Distância, 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 09 de setembro de 2011, às 9 horas, no Auditório da Reitoria, no uso de suas atribuições e considerando os termos da Ata nº 04/2011,

RESOLVE:

Art. 1º - APROVAR, nos termos e à forma dos anexos a esta Resolução, o Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas, Eixo Tecnológico Gestão e Negócios, Modalidade Subsequente a Distância, com periodicidade letiva e de oferta anual, 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 30/12/2009, 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, 09 de setembro de 2011.

Carlos Alberto Pinto da Rosa
PRESIDENTE

CONSELHEIROS:

Alexandre Nunes Motta de Souza
Augusto Felipe Strieder
Mariane Rodrigues Volz
Gilceu Antonio Cippolat – NC
José Aurélio Saldanha Silveira – NC
Lérida Pivoto Pavanelo – NC
Luiz Antonio Rocha Barcellos – NC
Otacilio Silva da Motta
Luciano da Costa Barzotto
Andressa do Couto Vieira – NC
Eva Eunice Melo Rodrigues
José Valdetar da Silva Gomes
Elvio Rosa dos Santos
Delcimar Gonçalves Borin
Roberto Trevisan
Adriano Arriel Saquet
Cláudio Adalberto Koller – NC

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 N° 23/2011

IF FARROUPILHA
Retificado pela Resolução
095 / 2013 CONSUP

Aprova o Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas – Modalidade Subsequente a Distância, 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 09 de setembro de 2011, às 9 horas, no Auditório da Reitoria, no uso de suas atribuições e considerando os termos da Ata nº 04/2011,

RESOLVE:

Art. 1º - APROVAR, nos termos e à forma dos anexos a esta Resolução, o Projeto Pedagógico do Curso Técnico de Nível Médio em Vendas, Eixo Tecnológico Gestão e Negócios, Modalidade Subsequente a Distância, com periodicidade letiva e de oferta anual, 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 30/12/2009, 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, 09 de setembro de 2011.

Carlos Alberto Pinto da Rosa
PRESIDENTE

CONSELHEIROS:

Alexandre Nunes Motta de Souza
Augusto Felipe Strieder
Mariane Rodrigues Volz
Gilceu Antonio Cippolat – NC
José Aurélio Saldanha Silveira – NC
Lérida Pivoto Pavanelo – NC
Luiz Antonio Rocha Barcellos – NC
Otacilio Silva da Motta
Luciano da Costa Barzotto
Andressa do Couto Vieira – NC
Eva Eunice Melo Rodrigues
José Valdetar da Silva Gomes
Elvio Rosa dos Santos
Delcimar Gonçalves Borin
Roberto Trevisan
Adriano Arriel Saquet
Cláudio Adalberto Koller – NC

TÉCNICO EM VENDAS
Subsequente EAD

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

RESOLUÇÃO CONSUP Nº 140/2014, DE 28 DE NOVEMBRO DE 2014.

Aprova o ajuste curricular do Projeto Pedagógico de Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD, 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 EAD, 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: Educação a Distância
Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
Ato de Criação do curso: Resolução nº 23, de 09 de setembro de 2011 e Retificado pela Resolução nº. 45, de 20 de junho de 2013.
Quantidade de Vagas por Polo: 40 vagas por turma
Regime Letivo: Semestral
Regime de Matrícula: Por componente curricular
Carga horária total do curso: 810 horas relógio.
Tempo de duração do Curso: 3 semestres.
Tempo máximo para Integralização Curricular: 5 semestres.
Periodicidade de oferta: anual
Endereço dos Câmpus : Instituto Federal Farroupilha Campus Santa Rosa – Rua Uruguai, 1675 – 98900-000 – Bairro Central – Santa Rosa – RS – Fone/FAX: (55) 3511 2575.
Endereço dos Polos de oferta do curso: Anexo no PPC

TÉCNICO EM VENDAS
Subsequente EAD

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

Matriz Curricular

Matriz Curricular Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD		
Sem.	**Disciplinas**	**CH (h/relógio)***
1º Semestre	Ambientação em EAD	45
	Marketing	60
	Comportamento do consumidor	45
	Gestão de Pessoas	60
	Informática	30
Sub total de disciplinas no semestre		**240**
2º Semestre	Produção, escrita e comunicação	60
	Administração de Vendas	60
	Empreendedorismo	60
	Contabilidade Geral	60
	Estatística	60
Sub total de disciplinas no semestre		**300**
3º Semestre	Logística	60
	Noções de Direito	30
	Técnicas de Vendas e Negociação	60
	Custos	60
	Gestão financeira	60
Sub total de disciplinas no semestre		**270**
Carga Horária Total do Curso (hora relógio)		**810**

*Hora aula: 60 minutos

Art. 2º - O Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD, 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 Comerlato Jardim
PRESIDENTE CONSELHO SUPERIOR

CONSELHEIROS:

Ana Rita Kraemer da Fontoura

Bruno Godoi Zucuni

Cesar Augusto Bittencourt de Medeiros

Darci Roberto Schneid

Delcimar Borim

Gabriel Adolfo Garcia

Jaubert de Castro Menchik

Joselito Trevisan

Jovani Patias

Liana dos Santos Gomes

Liege Camargo da Costa

Luciani Missio

Maidi 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 EAD

Campus Santa Rosa