



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

RESOLUCAO Nº97/2026/CAMEN/IFSULDEMINAS

20 de maio de 2026

Dispõe sobre a aprovação da alteração do Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas Subsequente EAD - IFSULDEMINAS - Campus Machado, aprovada em 05 de maio de 2026.

O presidente da Câmara de Ensino - CAMEN do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais, professor Luiz Carlos Dias Rocha, nomeado pela portaria Nº 1.344, publicado no DOU de 25.08.2022, seção 2, página 29 e em conformidade com a Lei 11.892/2008, no uso de suas atribuições legais e regimentais, **RESOLVE**:

Art. 1º Aprovar a alteração do Projeto Pedagógico do Curso (PPC) Técnico em Vendas Subsequente EAD do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais - Campus Machado.

Art. 2º Atualizar a Resolução CONSUP Nº 56/2020.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor em 05 de maio de 2026.

Luiz Carlos Dias Rocha

Presidente da Câmara de Ensino

IFSULDEMINAS

Documentos Anexados:

- **Anexo #1.** Projeto Pedagógico do Técnico em Vendas Subsequente EAD - Campus Machado (anexado em 18/05/2026 14:23:33)

Documento assinado eletronicamente por:

- **Luiz Carlos Dias da Rocha, PRÓ-REITOR DE ENSINO - CD2 - IFSULDEMINAS - PROEN**, em 20/05/2026 11:04:17.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 18/05/2026. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifsuldeminas.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 664855

Código de Autenticação: ea4985e341

Nível de Acesso: Público

18/05/2026 14:16 - Criado inicialmente como: Público.



Documento eletrônico gerado pelo SUAP (<https://suap.ifsuldeminas.edu.br>)
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais



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

Machado – MG

2026

GOVERNO FEDERAL

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

PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Luiz Inácio Lula da Silva

MINISTRO DA EDUCAÇÃO

Leonardo Barchini

SECRETÁRIO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

Marcelo Bregagnoli

REITOR DO IFSULDEMINAS

Cleber Avila Barbosa

PRÓ-REITOR DE ADMINISTRAÇÃO

Honório José de Moraes Neto

PRÓ-REITOR DE GESTÃO DE PESSOAS

Clayton Silva Mendes

PRÓ-REITOR DE ENSINO

Luiz Carlos Dias da Rocha

PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO

Daniela Ferreira

PRÓ-REITOR DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E INOVAÇÃO

Carlos Henrique Rodrigues Reinato

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

CONSELHO SUPERIOR

Presidente

Cleber Avila Barbosa

Representantes dos Diretores-gerais dos Campi

Luiz Flávio Reis Fernandes, Aline Manke Nachtigall, Renato Aparecido de Souza, Juliano de Souza Caliari, Rafael Felipe Coelho Neves, Alexandre Fieno da Silva, João Olympio de Araújo Neto e Carlos José dos Santos.

Representante do Ministério da Educação

Silmário Batista dos Santos.

Representantes do Corpo Discente

Diego Rafael Rocha, Carolina Rodrigues Spagnol, Amanda Silva Padilha, Lucas Eduardo Caruzo da Silva, Amanda Oliveira Lemes, Fernanda Lorena Araujo Baeza, Breno Almeida Giannini Prado, Layara Gualberto Lopes.

Representantes do Corpo Docente

Rafael Vieira Âmbar, Flaviane Aparecida de Sousa, Luciano Pereira Carvalho, Carlos Alberto Machado Carvalho, Jussara Aparecida Teixeira, Nathalia Luiz de Freitas Braga, Donizeti Leandro de Souza e Aline Pereira Sales Morel.

Representantes do Corpo Técnico Administrativo

João Carlos Ferreira, Lucas Viana Marinello da Silva, Evaldo Tadeu de Melo, Otávio Soares Paparidis, Márcio Messias Pires, Paula Costa Monteiro, Nelson de Lima Damião, Rodrigo Janoni Carvalho e Anne Caroline Bastos Bueno.

Representantes dos Egressos

Adriano Carlos de Oliveira, Ygor Vilas Boas Ortigara, Dara Gabrielle Garroni Andrade, Jorge Vanderlei Silva, Marcelo Junior Silva, David da Silva Beca, Débora Alvarenga dos Santos, Mellyna Cristal Souza.

Representantes das Entidades Patronais

Alexandre Magno e Jorge Florêncio Ribeiro Neto.

Representantes das Entidades dos Trabalhadores

Teovaldo José Aparecido e Ana Rita de Oliveira Ávila Nossack.

Representantes do Setor Público ou Estatais

Rosiel de Lima e Cícero Barbosa.

Representante Sindical

Eduardo Pereira Ramos.

Membros Natos

Rômulo Eduardo Bernardes da Silva, Sérgio Pedini e Marcelo Bregagnoli.

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

DIRETORES-GERAIS DOS CAMPI

Campus Carmo de Minas
João Olympio de Araújo Neto

Campus Inconfidentes
Luiz Flávio Reis Fernandes

Campus Machado
Aline Manke Nachtigall

Campus Muzambinho
Renato Aparecido de Souza

Campus Passos
Juliano de Souza Caliar

Campus Poços de Caldas
Rafael Felipe Coelho Neves

Campus Pouso Alegre
Alexandre Fieno da Silva

Campus Três Corações
Carlos José dos Santos

EQUIPE ORGANIZADORA DO PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

COORDENADORA DO CURSO

Dayanny Carvalho Lopes Alves

DOCENTES

Prof.a Dra. Adriana Carvalho de Menezes Dendena

Prof. Me. André Luiz Neves

Prof.a Dra. Dayanny C. Lopes Alves

Prof. Me. João Paulo Barbieri

Prof. Me. José Pereira da Silva Junior

Prof. Dra. Lidiany dos Santos Soares

Prof. Me. Lúcia Helena da Silva

Prof. Me Lucas Lima Resende

Prof. Me. Nivaldo Bragion

Prof. Dr. Pedro Luiz Costa Carvalho

PEDAGOGOS (AS)

Débora Jucely de Carvalho

Erlei Clementino dos Santos

Fábio Brazier

ELABORAÇÃO DOS PLANOS DAS UNIDADES CURRICULARES

Prof.a Dra. Adriana Carvalho de Menezes Dendena

Prof.a Dra. Dayanny C. Lopes Alves

Prof. Me. João Paulo Barbieri

Prof. Me. José Pereira da Silva Junior

Prof. Dra. Lidiany dos Santos Soares

Prof. Me. Lúcia Helena da Silva

Prof. Me Lucas Lima Resende

Prof. Me. Nivaldo Bragion

Prof. Dr. Pedro Luiz Costa Carvalho

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| 1. DADOS DA INSTITUIÇÃO..... | 10 |
| 1.1. IFSULDEMINAS - Reitoria..... | 10 |
| 1.2. Entidade Mantenedora..... | 10 |
| 1.3. IFSULDEMINAS - Campus Machado..... | 11 |
| 2. DADOS GERAIS DO CURSO..... | 12 |
| 3. HISTÓRICO DO IFSULDEMINAS..... | 14 |
| 4. CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL DO CAMPUS..... | 18 |
| 4.1. A Educação a Distância no IFSULDEMINAS..... | 19 |
| 5. APRESENTAÇÃO DO CURSO..... | 21 |
| 6. JUSTIFICATIVA..... | 23 |
| 7. OBJETIVOS DO CURSO..... | 24 |
| 7.1. Objetivo Geral..... | 24 |
| 7.2. Objetivos Específicos..... | 24 |
| 8. FORMAS DE ACESSO..... | 26 |
| 8.1 Da matrícula e renovação de matrícula..... | 26 |
| 9. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO E ÁREAS DE ATUAÇÃO..... | 28 |
| 10. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR..... | 29 |
| 10.1. Concepção do Currículo..... | 29 |
| 10.2. Atendimento às Leis..... | 30 |
| 10.3. Acesso às Pessoas com Necessidades Educacionais Especiais..... | 31 |
| 10.4 Matriz Curricular..... | 31 |
| 11. EMENTÁRIO..... | 33 |
| 11.1. Disciplinas do 1º Módulo..... | 33 |
| 11.2. Disciplinas do 2º Módulo..... | 37 |
| 12. METODOLOGIA..... | 45 |
| 12.1. Professores Formadores/Conteudistas..... | 45 |
| 12.2. Organização Didática..... | 47 |
| 12.3 Tutores..... | 49 |
| 13. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO E APRENDIZAGEM... | 51 |
| 13.1. Da Frequência..... | 52 |
| 13.2. Da Verificação do Rendimento Escolar, Aprovação e Retenção..... | 53 |
| 13.3. Do Conselho de Classe..... | 54 |
| 13.4. Terminalidade Específica e Flexibilização Curricular..... | 54 |
| 13.5. Formas de Recuperação da Aprendizagem..... | 57 |
| 13.5.1 Do Exame Final..... | 58 |
| 14. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO..... | 59 |
| 15. APOIO AO DISCENTE..... | 60 |
| 15.1. Atendimento a Pessoas com Deficiência ou Transtornos Globais..... | 61 |
| 15.2. Atividades de Tutoria - EaD..... | 61 |

| | |
|--|-----------|
| 16. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES..... | 63 |
| 16.1 Do aproveitamento de disciplinas..... | 64 |
| 17. MATERIAL DIDÁTICO INSTITUCIONAL..... | 65 |
| 18. MECANISMOS DE INTERAÇÃO..... | 66 |
| 19. COLEGIADO DE CURSO..... | 67 |
| 20. ATUAÇÃO DO(A) COORDENADOR(A)..... | 68 |
| 21. CORPO DOCENTE E ADMINISTRATIVO..... | 70 |
| 21.1 Corpo Docente..... | 70 |
| 21.2 Corpo Administrativo..... | 71 |
| 22. INFRAESTRUTURA..... | 73 |
| 22.1 Biblioteca..... | 73 |
| 22.2 Laboratórios de Informática..... | 73 |
| 23. CERTIFICADOS E DIPLOMAS..... | 75 |
| 24. CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 76 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 1 – Identificação do Campus Machado | 11 |
| Quadro 2 - Identificação do Ifsuldeminas..... | |
| Quadro 3 – Carga horária por componente curricular | 28 |
| Quadro 3 – Carga horária total do curso | 29 |
| Quadro 4 – Corpo Docente | 69 |
| Quadro 5 – Corpo Administrativo | 70 |

LISTAS DE FIGURAS

Figura 1 – Mapa dos Campi do IFSUDEMINAS _____ 14

1. DADOS DA INSTITUIÇÃO

1.1. IFSULDEMINAS - Reitoria

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

1.2. Entidade Mantenedora

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

1.3. IFSULDEMINAS - Campus Machado

Quadro 1 - Identificação do Campus Machado

| | | | | |
|--|----------|---|---------------------------------|----------------------------|
| Nome do Local de Oferta Instituto Federal do Sul de Minas Gerais - Campus Machado | | | CNPJ 10.648.539/0003-77 | |
| Nome do Dirigente Diretora Aline Manke Natchigall | | E-mail aline.manke@ifsuldeminas.edu.br | | |
| Endereço do Instituto Rodovia Machado Paraguaçu – Km 3 | | | Bairro Santo Antônio | |
| Cidade Machado | UF MG | CEP 37.750-000 | DDD/Telefone (035) 3295-9700 | DDD/Fax (035) 3295-9709 |

2. DADOS GERAIS DO CURSO

Nome do Curso: Curso Técnico em Vendas

Tipo: Subsequente

Modalidade: Ensino a Distância EaD

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Local de Funcionamento: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais (IFSULDEMINAS) - Campus Machado e polos de educação a distância.

Ano de Implantação: 2024

Habilitação: Técnico em Vendas

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

Número de Vagas Oferecidas: Vagas: Mínimo 50 vagas e máximo 400 vagas (o quantitativo de vagas/polos dependerá da disponibilidade orçamentária e será estabelecido em edital).

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

Requisitos de Acesso: Ter concluído o Ensino Médio e se inscrever em Edital de Chamamento Público.

Duração do Curso: 12 meses

Carga horária: 800 horas

Regime Letivo: Modular

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

Integralização mínima: 18 meses

Integralização máxima: 24 meses

3. HISTÓRICO DO IFSULDEMINAS

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais (IFSULDEMINAS) é uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Educação (QUADRO 01), criado em 29 de dezembro de 2008, como parte da Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, cujo objetivo era impulsionar o ensino profissionalizante no país. Essa Rede é composta por 38 Institutos Federais, 02 Centros Federais de Educação Tecnológica (CEFETs), 25 escolas vinculadas a Universidades, o Colégio Pedro II e uma Universidade Tecnológica.

Quadro 2 - Identificação do IFSULDEMINAS

| Poder e Órgão de Vinculação | |
|---|--|
| Poder: Executivo | |
| Órgão de Vinculação: Ministério da Educação | Código SIORG: 244 |
| Identificação da Unidade Jurisdicionada | |
| Denominação Completa: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais | |
| Denominação Abreviada: IFSULDEMINAS | |
| Código SIORG: 100915 | Código LOA: 26412 Código SIAFI: 158137 |
| Natureza Jurídica: Autarquia Federal | CNPJ: 10.648.539/0001-05 |
| Principal Atividade: Educação Profissional de Nível Técnico | Código CNAE: 85.41-4-00 |
| Telefones de contato: (35) 3449- 6150 | (35) 3449- 6172 (35) 3449- 6193 |
| Endereço Eletrônico: reitoria@ifsuldeminas.edu.br | |
| Página na Internet: http://portal.ifsuldeminas.edu.br | |
| Endereço Postal: Avenida Vicente Simões, nº 1111, Bairro Nova Pousa Alegre, Pouso Alegre (MG), CEP: 37553-465 | |
| Normas Relacionadas à Unidade Jurisdicionada | |

Lei n 11.892, de 29 de dezembro de 2008, institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica.

- Portaria de funcionamento dos Campi Passos, Poços de Caldas e Pouso Alegre – Portaria n 330, de 23 de abril de 2013.

- Portaria de funcionamento dos Campi Avançado Carmo de Minas e Três Corações – Portaria n 1.074, de 30 de dezembro de 2014.

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

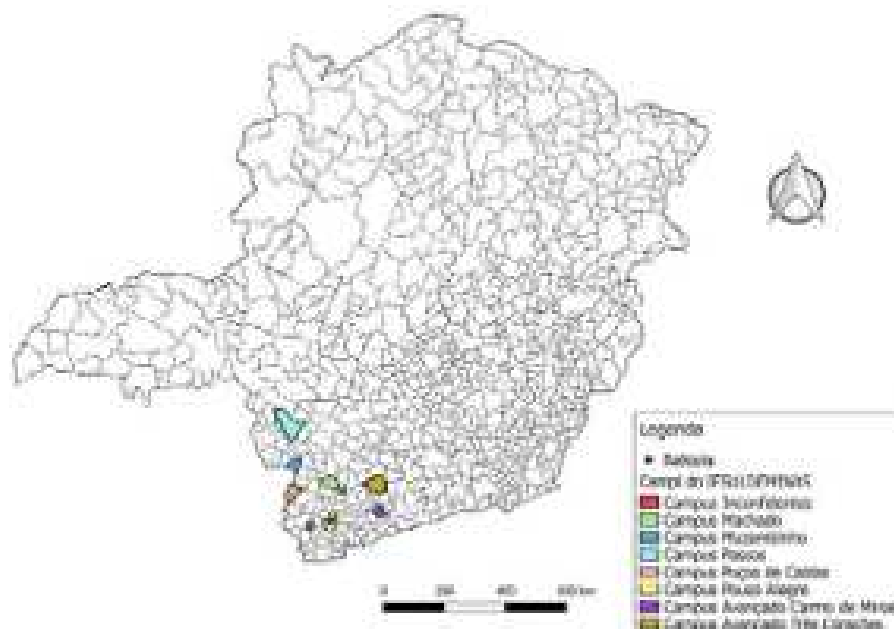
Relacionamento entre Unidades Gestoras e Gestões

| Código SIAFI da Unidade Gestora | Código SIAFI da Gestão |
|---------------------------------|------------------------|
| 158137 - Reitoria | 26412 |
| 158303 - Campus Muzambinho | 26412 |
| 158304 - Campus Machado | 26412 |
| 158305 - Campus Inconfidentes | 26412 |
| 154809 - Campus Poços de Caldas | 26412 |
| 154810 - Campus Passos | 26412 |
| 154811 - Campus Pouso Alegre | 26412 |

Fonte: Assessoria de Comunicação/Gabinete da Reitoria

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

Figura 1 - Mapa dos Campi do IFSULDEMINAS



Fonte: Pró-Reitoria de Desenvolvimento Institucional (2018)

Assim como os demais Institutos Federais, o IFSULDEMINAS tem formação multicampi. Originou-se da união das três tradicionais e reconhecidas escolas agrotécnicas

de Inconfidentes, Machado e Muzambinho. Atualmente, também possui campi em Passos, Poços de Caldas, Pouso Alegre e campi avançados em Carmo de Minas e Três Corações, além de núcleos avançados e polos de rede em diversas cidades da região.

4. CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL DO CAMPUS

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

A Escola foi fundada em 20 de janeiro de 1947, através do Decreto nº 22.470 da União, que fixou a rede de Ensino Agrícola no território Nacional e determinou a criação de Escolas de Iniciação Agrícola em Minas Gerais. Possui área total do terreno de 1.502.991,20 m², área construída coberta 35.872,22 m², área construída de salas de aula 8.843,58m², contando atualmente com 48 salas de aula, 38 laboratórios específicos como de Física, Química, Biologia, Ciências Humanas, Microbiologia, cinco laboratórios de Informática, um laboratório de Redes de Computadores, um Laboratório de Desenvolvimento de Redes, um Espaço Maker, salas de equipamentos audiovisuais, Biblioteca, Ginásio Poliesportivo, quadras esportivas, campo de futebol, alojamento, refeitório, oficina mecânica e carpintaria e diversas Unidades Educativas de Produção (UEP) que proporcionam melhor aproveitamento das atividades de ensino e aprendizagem, possibilitando a realização de aulas teórico-práticas.

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

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

No que tange ao acesso às informações, a comunidade acadêmica pode acompanhar as notícias, processos seletivos e outros assuntos no portal do Campus (<https://portal.mch.ifsuldeminas.edu.br/>). Neste portal, estão disponíveis informações sobre assistência estudantil, biblioteca, calendários e horários, editais, estágios e egressos, formatura, Núcleo de Atendimento às Pessoas com Necessidades Educacionais Específicas

(NAPNE), monitorias, sistemas e outras. Outrossim, o acompanhamento de dados acadêmicos pode ser feito na secretaria escolar ou pelo sistema acadêmico virtual.

4.1. A Educação a Distância no IFSULDEMINAS

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

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

O número elevado de alunos e a possibilidade de atuar em múltiplos municípios do Sul de Minas Gerais têm mostrado o alcance dessa modalidade. Atualmente, são mais de 10.000 vagas em EaD com grandes possibilidades de ampliação e expansão com atuação não só no nível médio, mas também no superior. Além disso, a EaD tem-se mostrado efetiva na capacitação de profissionais que atuam nessa modalidade, a qual exige constante aperfeiçoamento e atualização quanto às tecnologias e métodos de ensino. Também por meio dessa modalidade se produz a capacitação de servidores em diversas áreas, desde o aprendizado de línguas a cursos rápidos e massivos.

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

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

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

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

5. APRESENTAÇÃO DO CURSO

O Curso Técnico em Vendas do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais - Campus Machado é ofertado na modalidade EaD, porém com momentos presenciais a cada período (seis meses). Estes momentos presenciais representam 20% da carga horária total do curso conforme resolução nº 55/2018. A duração do Curso Técnico em Vendas - EaD é de 12 meses, funcionando no regime semestral com a carga horária total de 800 horas. A integralização mínima e máxima são, respectivamente, 18 meses e 24 meses. Serão ofertadas 400 vagas (o quantitativo de vagas/polos dependerá da disponibilidade orçamentária e será estabelecido em edital), distribuídas nos polos aprovados e credenciados pelo IFSULDEMINAS. É importante destacar que a periodicidade será anual e/ou após o término do ciclo de duração do curso.

Conforme o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (MEC, 2023), o Curso Técnico em Vendas está no eixo tecnológico Gestão e Negócios. Ainda segundo o MEC (2016, p. 79) o eixo tecnológico Gestão e Negócios compreende:

(...) tecnologias associadas a instrumentos, técnicas, estratégias e mecanismos de gestão. Abrange planejamento, avaliação e gestão de pessoas e de processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações e instituições públicas ou privadas, de todos os portes e ramos de atuação; busca da qualidade, produtividade e competitividade; utilização de tecnologias organizacionais; comercialização de produtos; e estratégias de marketing, logística e finanças.

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

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

- Estudar e analisar os produtos e serviços da empresa;

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

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

6. JUSTIFICATIVA

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

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

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

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

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

7. OBJETIVOS DO CURSO

7.1. Objetivo Geral

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

7.2. Objetivos Específicos

- Capacitar profissionais para o domínio de estratégias e procedimentos das atividades que envolvem vendas;
- Estimular a ética e o desenvolvimento da autonomia e liberdade de pensamento, de modo a formar, além de técnicos, pessoas que compreendam a realidade e a profissionalização como meios de melhorar a sociedade;
- Desenvolver nos profissionais competências de negociação para a realização das atividades de venda nas organizações;
- Incentivar os educandos na busca pela resolução de problemas da sociedade trazendo benefícios para melhorar a realidade econômica;
- Oportunizar aos educandos o desenvolvimento de uma postura crítica, ativa e consciente do seu papel profissional e da sua contribuição para o avanço científico e tecnológico, atuando como agente transformador no mundo do trabalho, através do uso de novas tecnologias e da análise de problemas organizacionais;
- Proporcionar a formação de habilidades para preparação do ambiente de vendas dos distintos canais de marketing que uma organização poderá utilizar para dispor seus produtos/serviços ao mercado consumidor;
- Possibilitar o desenvolvimento de habilidades para o profissional contribuir na realização de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;
- Formar competências para assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços para atender as expectativas do mercado consumidor;

- Capacitar o profissional para auxiliar no desenvolvimento do plano de vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
- Formar um profissional consciente da importância estratégica e sistêmica das atividades de pré-venda, venda e pós-venda como fatores vitais para a vantagem competitiva das organizações;
- Desenvolver no profissional o comprometimento com a mudança, tornando-o um agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado e inovações tecnológicas;
- Contribuir para a formação de profissional com características para liderança e empreendedorismo, que desenvolvam o bem-estar nas relações de trabalho e que seja comprometido com o desenvolvimento local;
- Capacitar o profissional na utilização de ferramentas tecnológicas para desenvolver atividades econômicas por meio do e-commerce.

8. FORMAS DE ACESSO

Para o ingresso no Curso Técnico em Vendas Subsequente/Concomitante será obrigatória a comprovação de que está cursando o ensino médio, mediante apresentação de declaração escolar. O ingresso de candidatos ao Curso Técnico em Vendas, conforme normas acadêmicas estabelecidas pela Resolução 55/2018 do IFSULDEMINAS, aprovada pelo Conselho Superior (CONSUP), deverá ser realizado mediante inscrição em Edital de Chamamento Público e poderão acontecer das seguintes maneiras:

- Processo seletivo, previsto em edital público.
- Transferência de instituições similares ou congêneres, previsto em edital público.
- Transferência ex-officio, conforme legislação vigente.
- Por outras formas de ingresso, regulamentadas pelo Conselho Superior do IFSULDEMINAS, a partir das políticas emanadas do MEC.
- Após a inscrição em edital e seleção por sorteio eletrônico, a Matrícula deverá ser efetuada pelo próprio estudante por meio da plataforma SouGov, de acordo com os prazos estabelecidos pelo Setor de Registro Acadêmico do campus Machado, obedecendo diretrizes e procedimentos definidos pela equipe de coordenadores, ficando resguardado ao aluno o direito de realizar Matrícula no Polo de Apoio, caso seja necessário, sem necessidade de deslocamento.

As instruções normativas para a realização do Processo Seletivo para os Cursos Técnicos a Distância serão elaboradas pela Diretoria de Ingresso do IFSULDEMINAS em consonância com a Comissão Permanente de Seleção (COPESE) e os campus ofertantes dos cursos.

8.1 Da matrícula e renovação de matrícula

A Matrícula é o ato formal pelo qual o estudante será vinculado a um dos cursos da educação profissional técnica de nível médio na modalidade a distância do IFSULDEMINAS e deverá, obrigatoriamente, ser renovada a cada módulo em data prevista pelo Setor de Secretaria e Registro Acadêmico, ou órgão equivalente.

Os documentos necessários para a realização da Matrícula serão definidos pelo Setor de Secretaria e Registro Acadêmico ou órgão equivalente de cada campus e serão divulgados com antecedência aos candidatos.

Após a inscrição em edital, a Matrícula deverá ser efetuada pelo próprio estudante por meio da plataforma SouGov, de acordo com os prazos estabelecidos pelo Setor de Registro

Acadêmico do campus Machado, obedecendo diretrizes e procedimentos definidos pela equipe de coordenadores, ficando resguardado ao aluno o direito de realizar Matrícula no Polo de Apoio, caso seja necessário, sem necessidade de deslocamento.

A matrícula ou rematrícula é o ato pelo qual o discente vincula-se ao IFSULDEMINAS e, conforme Resolução 47/2012, o período destes processos será definido em Calendário Escolar. Os discentes deverão ser comunicados sobre normas e procedimentos com antecedência mínima de 30 dias do prazo final da matrícula, devendo o campus promover ampla divulgação. A matrícula será feita pelo discente ou seu representante legal, se menor de 18 anos, e deverá ser renovada a cada período por meio da plataforma SUAP do IFSULDEMINAS (Sistema Único de Administração Pública). No ato da rematrícula, o discente não poderá estar em débito com a biblioteca ou qualquer outro material/documento da ou para a instituição.

Os procedimentos necessários para a renovação de Matrícula serão definidos pelo Setor de secretaria e Registro Acadêmico ou órgão equivalente de cada campus e serão divulgados com antecedência aos estudantes.

Atendidas as condições de Matrícula e Renovação de Matrícula, fica assegurado ao estudante o direito de ingresso e permanência ao curso, desde que realizado no tempo estabelecido e com os documentos exigidos.

A não realização da Renovação da Matrícula ao final de cada módulo cursado, não assegurará ao estudante o direito de ingresso ao módulo seguinte.

É proibida a frequência às aulas ou às atividades de tutorias de pessoas não matriculadas na Instituição.

Referente ao ingresso, à matrícula, à rematrícula e aos processos de transferência, todas as normas e demais informações estão descritas no capítulo VI da Resolução 55/2018 do IFSULDEMINAS, que Dispõe sobre a aprovação das Normas Acadêmicas de Cursos da Educação Técnica Profissional de Nível Médio na Educação a Distância.

9. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO E ÁREAS DE ATUAÇÃO

O perfil dos egressos do Curso Técnico em Vendas na modalidade EaD, do IFSULDEMINAS Campus Machado compreenderá uma sólida formação técnica e profissional que os tornará capazes de atuar com técnicas e estratégias utilizadas 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.

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

O IFSULDEMINAS prioriza a formação de um profissional habilitado para, de acordo com o Catálogo Nacional de cursos Técnicos (2023):

- Identificar produtos e serviços da empresa e canais de venda adequados às respectivas especificidades.
- Caracterizar os perfis de clientes.
- Coletar informações sobre a concorrência e o mercado em geral.
- Planejar e promover a venda de produtos e serviços.
- Organizar o ambiente de venda.
- Fidelizar clientes promovendo serviços de apoio e atendimento pós-venda.
- Organizar e gerenciar arquivos com informações de clientes.
- Realizar prospecção de novos clientes.

10. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

10.1. Concepção do Currículo

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

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

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

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

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

A prática profissional tem por objetivo oportunizar aos educandos situações e experiências de trabalho em equipe e relações interpessoais como forma de adquirir

habilidades específicas para as atividades, construir e aplicar conhecimentos teóricos adquiridos através das demais atividades que compõem o currículo deste curso.

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

Para que seja possível o alcance dos Objetivos Gerais e Específicos propostos, o curso está dividido em 2 (três) etapas, correspondendo a 02 (três) módulos.

10.2. Atendimento às Leis

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

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

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

Em atendimento à Lei nº 9.795, de 27 de abril de 1999 e Decreto nº 4.281 de 25 de junho de 2002; Resolução CP/CNE nº 02/2012, a temática da Educação Ambiental deve ser abordada de alguma forma nas disciplinas do curso. A crítica acerca do uso sustentável dos recursos naturais e a aplicação destes conceitos permearão teoria e prática, sendo visualizados e implementados no fazer cotidiano no decurso das aulas práticas e de

laboratório, objetivando capacitar o técnico em vendas para a participação ativa na defesa do meio ambiente, considerando-se uma educação cidadã voltada para o cuidado com o meio ambiente local, regional e global.

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

10.3. Acesso às Pessoas com Necessidades Educacionais Especiais

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

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

10.4 Matriz Curricular

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

Quadro 2 - Carga horária por componente curricular

| Matriz Curricular - Curso Técnico em Vendas | | |
|---|---|-------------------|
| Módulo | Disciplinas | CH (h/relógio) |
| 1º | Ambientação em EaD | 40 |
| | Comunicação para vendas | 60 |
| | Comportamento do Consumidor e Direito do consumidor | 60 |
| | Fundamentos de Marketing e Marketing de Varejo | 60 |
| | Canais de distribuição e Logística | 60 |
| | Gestão Financeira | 60 |
| | Gestão de Custos e Formação de Preços | 60 |
| 2º | E-commerce e Atendimento ao Cliente | 60 |
| | Gestão de Pessoas e Equipes | 60 |
| | Técnicas de Vendas e Negociação | 60 |
| | Empreendedorismo e Inovação | 60 |
| | Produtos e Serviços: Fundamentos e Análise de Qualidade | 60 |
| | Merchandising, Comunicação Visual e Vitrinismo | 60 |
| | Projeto Integrador | 60 |
| Subtotal | | 820 |
| Libras (optativa) | | 30 |
| Carga Horária Total do Curso (hora relógio) | | 850 |

11. EMENTÁRIO

11.1. Disciplinas do 1º Módulo

| | | | |
|--|------|-------------------------------------|-----------|
| Componente Curricular: | | Ambientação em Educação a Distância | |
| Carga Horária (h): | 40 h | Período Letivo: | 1º Módulo |
| Ementa | | | |
| Concepções e legislação em EaD. Ambiente Virtual de Ensino-Aprendizagem. Ferramentas de navegação e busca na Internet. Metodologias de estudo baseadas nos princípios de autonomia, interação e cooperação. | | | |
| Referência Básica | | | |
| GIL, A. L. Segurança em informática. São Paulo: Atlas, 1998. MILNER, A. Como usar o e-mail: seu guia para dominar o computador. São Paulo: Publifolha, 2004. MONTEIRO, M. Introdução à organização de computadores. Rio de Janeiro: LTC, 2007. | | | |
| Referência Complementar | | | |
| ARAÚJO, J. Introdução ao Linux. São Paulo: Ciência Moderna, 2000. BRAGA, W. Open Office: Calc & Writer. Rio de Janeiro: Alta Books, 2006. MACHADO, A. Linux: comece aqui. São Paulo: Elsevier, 2005. MORIMOTO, C. Entendendo e dominando o Linux. São Paulo: Digerati, 2004. SEYBOLD, P. B. Clientes.com: como criar uma estratégia empresarial para a Internet que proporcione lucros reais. São Paulo: Makron Books, 2000. | | | |

| | | | |
|------------------------|-------------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Comunicação para vendas | | |
| Carga Horária (h): | 60 h | Período Letivo: | 1º Módulo |
| Ementa | | | |

Introdução à Comunicação Empresarial; O processo da comunicação; Aspectos comportamentais individuais e grupais na comunicação; Grupos informais e comunicação; Comunicação nos vários tipos de Organizações; Princípios de Relações Públicas; Uso instrumental da comunicação: técnicas e métodos de comunicação empresarial e individual. Ética na comunicação para vendas. Neuromarketing e comunicação.

Referência Básica

GARCIA, O. M. Comunicação em prosa moderna. 27 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2010.
 OGDEN, J.R. CRESCITELLI, E. Comunicação Integrada de Marketing: conceitos, técnicas e práticas. 2 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
 NASSAR, P.; FIGUEIREDO, R. O Que é comunicação empresarial? São Paulo: Brasiliense, 2010.

Referência Complementar

ALMEIDA, S. Ah! Eu não acredito! São Paulo: Casa da Qualidade, 2001.
 BOWDEN, J. Escrevendo excelentes relatórios. São Paulo: Market Books, 2001.
 HELLER, R. Como se comunicar bem. São Paulo: Publifolha, 1999.
 MIRANDA, S. Eficácia da comunicação. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.
 RODRIGUEZ, M. M. Manual de modelos de cartas comerciais. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

| | | | |
|------------------------|---|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Comportamento do Consumidor e Direito do Consumidor | | |
| Carga Horária (h): | 60 h | Período Letivo: | 1º Módulo |

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.
 Introdução ao Direito do consumidor: sujeitos e formação das relações de consumo; direitos; princípios fundamentais; qualidade dos produtos e serviços e a proteção do consumidor. Levantamento e caracterização do defeito do produto ou serviço. Proteção contratual e acesso à Justiça do Código de Defesa do Consumidor.

Referência Básica

SHIFFMAN, L. G.; KANUK, L. L. Comportamento do Consumidor. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

SOLOMON, M. O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

KARSAKLIAN, E. Comportamento do Consumidor. São Paulo. Atlas, 2004.

ALMEIDA, João Batista de. Manual de direito do consumidor. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

BENJAMIN, Antônio Herman; MARQUES, Claudia Lima; BESSA, Leonardo Roscoe. Manual de direito do consumidor. 3. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2010.

CAVALIERI FILHO, Sergio. Programa de Direito do Consumidor. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LEI Nº 8.078 DE 11 DE SETEMBRO DE 1990. Presidência da República/Casa Civil/Subchefia para Assuntos Jurídicos. Código de Defesa do Consumidor. Brasil.

Referência Complementar

CHURCHULL, G. A.; PETER, J. P. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000.

KOTLER, P. Administração de marketing. 10 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LAMB, C. W; HAIR, J. F.; McDANIEL, C. Princípios de marketing. São Paulo: Thomson, 2004.

PETER, J. P.; OLSON, J. C. Comportamento do consumidor e estratégia de marketing. Porto Alegre: McGrawHill - Artmed, 2008.

SHIMP, T. A. Propaganda e promoção: aspectos complementares da comunicação integrada de marketing. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

| | | | |
|---|--|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Fundamentos de Marketing e Marketing de varejo | | |
| Carga Horária (h): | 60 h | Período Letivo: | 1º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>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.</p> <p>Varejo: concepções, tipos e tendências. Consumidor de varejo: características e comportamento de compra. Objetivos e noções de estratégias de marketing de varejo. 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</p> | | | |
| Referência Básica | | | |

COBRA; M. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2010.
 KOTLER, P.; KELLER, K. L. Administração de Marketing. 14 ed. São Paulo: Pearson, 2012.
 KOTLER, P.; KELLER, K. L. Princípios de Marketing. 15 ed. São Paulo: Pearson, 2015.
 LAS CASAS, A. L. Marketing: Conceitos, exercícios e casos. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

Referência Complementar

BAKER, M. Administração de marketing. São Paulo: Campus, 2005.
 COBRA, M. Administração de marketing no Brasil. 3 ed. São Paulo: Campus, 2008.
 MADRUGA, R. P. et al. Administração de marketing no mundo contemporâneo. Rio de Janeiro: FGV, 2004.
 MARCONI, J. Marketing em momentos de crise. São Paulo: Makron Books, 2000.
 MOREIRA, J. C. T.; PASQUALE, P. P.; DUBNER, A. G. Dicionário de termos de marketing: definições, conceitos e palavras chaves. 4 d. São Paulo: Atlas, 2009

| | | | |
|--|------------------------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Canais de Distribuição e Logística | | |
| Carga Horária (h): | 60 h | Período Letivo: | 1º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>Introdução à logística. Sistema Logístico e cadeia de abastecimento. Fluxos logísticos. Logística Reversa. Logística integrada e suas atividades de apoio à venda. Princípios de compras, produção, armazenagem e distribuição. Canais de distribuição: conceito, estratégias e estruturas. Papel e importância dos elementos participantes dos canais. Sistemas de informações para controle de transporte e armazenamento de mercadorias.</p> | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>BERTAGLIA, P. R. Logística e Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento. São Paulo: Saraiva, 2009. BOWERSOX; CLOSS; COOPER. Gestão Logística de Cadeias de Suprimentos. Porto Alegre: Bookman, 2006. SIMCHI-LEVI, D.; KAMINSKY, P.; SIMCHI-LEVI, E. Cadeia de suprimentos projeto e gestão: conceitos, estratégias e estudo de caso. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.</p> | | | |
| Referência Complementar | | | |

BALLOU, R. H. Logística empresarial: transportes, administração de materiais, distribuição física. São Paulo: Atlas, 2004.

CHRISTOPHER, M. A Logística do Marketing. São Paulo: Futura, 1999.

FLEURY, F.; WANKE, P.; FIGUEIREDO, K. F. Logística Empresarial: a perspectiva brasileira. Col. Coppead de Administração. São Paulo: Atlas, 2000.

GURGEL, F. A. Logística Industrial. São Paulo: Atlas, 2000.

NOVAES, A. G. Logística e Gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

| | | | |
|---|-------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Gestão Financeira | | |
| Carga Horária (h): | 60 h | Período Letivo: | 1º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>Objetivo econômico financeiro da empresa. Funções do gestor financeiro. Análise das demonstrações financeiras. Administração do capital de giro. Lucratividade, rentabilidade e retorno, ROA. Planejamento financeiro. Contabilidade e seu ambiente. Plano de contas. Regime de competência e de caixa. Operações com mercadorias e lançamentos. Balancete de verificação. Demonstrações contábeis. Balanço patrimonial. Porcentagem, potencialização, taxas e coeficientes, capitalização simples e composta. Tipos de Juros. Descontos simples, proporcionais e compostos. Capitalização simples e composta. Juros simples e compostos. Operações de fluxo de caixa. Séries de pagamentos.</p> | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>ASSAF NETO, A. Matemática financeira e suas aplicações. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2008.</p> <p>BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. Matemática financeira com HP12C e Excel. São Paulo: Atlas, 2008.</p> <p>IUDÍCIBUS, S. et al. Contabilidade Introdutória. 11.ed. São Paulo: Atlas, 2010.</p> | | | |
| <p>MARION. J. C.. Contabilidade empresarial. 15.ed. São Paulo: Atlas, 2009.</p> <p>CASTELO BRANCO, A. C. Matemática Financeira Aplicada: com valiosos exemplos de aplicação do método algébrico, de calculadora financeira e do programa Microsoft Excel. São Paulo: Thomson Learning, 2002.</p> <p>HOJI, M. Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2009.</p> <p>FRANCO, H.. Contabilidade na era da globalização. São Paulo: Atlas, 1999.SILVA, F. M. S.; ABRÃO, M. Matemática básica para decisões administrativas. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.</p> | | | |

| | | | |
|--|---------------------------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Gestão de Custos e Formação de Preços | | |
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 1º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>Conceito e classificação de custos. Elementos de custos. Critério de rateio dos custos indiretos. Sistemas de custeio. Formação do preço de venda. Mark-up Margem de lucro e Ponto de equilíbrio. Classificação e nomenclatura de custos. Custo dos Produtos Vendidos – CPV. Custos fixos e variáveis. Critério de rateio dos custos indiretos. Margem de contribuição, Ponto de equilíbrio. Formação de preços de venda.</p> | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>COGAN, S. Custos e Formação de Preços - Análise e Prática. São Paulo: Atlas, 2013. PADOVEZE, C. L. Contabilidade Gerencial. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2007. MARION, J. C. Contabilidade empresarial. São Paulo: Atlas. 2005.</p> | | | |
| Referência Complementar | | | |
| <p>JIAMBALVO, J. Contabilidade Gerencial. Rio de Janeiro: LTC, 2009. SCHMIDT, P.; SANTOS, J. L.; PINHEIRO, P. R. Introdução à Contabilidade Gerencial. São Paulo: Atlas, 2007. WARREN, C. S.; REEVE, J. M.; FESS, P. E. Contabilidade Gerencial. 2 ed. São Paulo: Thompson, 2007.</p> | | | |

11.2. Disciplinas do 2º Módulo

| | | | |
|------------------------|-------------------------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | E-commerce e Atendimento ao Cliente | | |
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 2º Módulo |
| Ementa | | | |

A evolução histórica do Marketing. O cliente. Conhecendo os clientes. Cliente Interno. Cliente Externo. Marketing Pessoal. Qualidade Pessoal. Autoconhecimento. Comunicação. Flexibilidade e Atitude. Relações Interpessoais. Fidelização do Cliente.

Histórico do comércio eletrônico. Introdução e mecanismos de mercado no comércio eletrônico. O comércio eletrônico e o ambiente empresarial. Relacionamento com o consumidor. Vendas por chat. Integração de dados sobre os clientes. Fatores/características importantes do insucesso de iniciativas de comércio eletrônico. Legislação sobre comércio eletrônico. A internet como ferramenta do marketing. Estratégia e implementação de comércio eletrônico.

| |
|---|
| Referência Básica |
| <p>NACFUR, A. LIGOCKI, M. Cliente Interno versus Cliente Externo. Brasília, 2003. Disponível em: http://www.abonacional.org.br.</p> <p>OLIVEIRA, S.L. Desmitificando o Marketing. Editora Novatec, 2007.</p> <p>ALBERTIN, A. L. Comércio eletrônico. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2004.</p> <p>GIL, A. L. Segurança em informática. São Paulo: Atlas, 1998.</p> <p>RAMOS, E.; ANTUNES, A.; VALLE, A.; KISCHINEVSKY, A. E-commerce. 3 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2011.</p> |
| Referência Complementar |
| <p>KOTLER, P. Marketing para o século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados. São Paulo. Futura, 1999.</p> <p>GRACIOSO, Francisco. Marketing, uma Experiência Brasileira. São Paulo: Cultrix, 1971.</p> <p>IRIGARAY; VIANNA; NASSER; LIMA. Gestão e Desenvolvimento de Produtos e Marcas. 2ª ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.</p> <p>KOTABE, Masaaki; HELSEN, Kristian. Administração de marketing global. São Paulo: Atlas. 2000.</p> <p>TURBAN, E.; KING, D. Comércio eletrônico: estratégia e gestão. São Paulo: Pearson Brasil, 2004.</p> |

| | | | |
|--|-----------------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Gestão de Pessoas e Equipes | | |
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 2º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>Introdução a gestão de pessoas. Formação e desenvolvimento de equipes: concepções, importância. Liderança, desempenho e trabalho em equipes. Competências e habilidades para gerir pessoas. Comunicação e relacionamento interpessoal. Relações de trabalho. Qualidade de vida no trabalho.</p> | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>CHIAVENATO, I. Gestão de Pessoas. 4º ed. Barueri/SP: Manole, 2014.</p> <p>CHIAVENATO, I. Desempenho Humano nas empresas: como desenhar cargos e avaliar o desempenho para alcançar resultados. 7º ed. Barueri/SP: Manole, 2016.</p> <p>LACOMBE, F. Recursos humanos: princípios e tendências. São Paulo: Saraiva, 2005.</p> | | | |
| Referência Complementar | | | |

ROBBINS, S. P. Comportamento organizacional. 11 Ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2007.

CHIAVENATO, I. Recursos humanos: o capital humano das organizações. 9 ed. São Paulo: Campus, 2009. DAVENPORT, T. O. Capital humano: o que é e por que as pessoas investem nele. São Paulo: Nobel, 2001.

CHIAVENATO, I. Gestão de vendas uma abordagem introdutória. 3 ed. São Paulo: Manole, 2015.

COLLEEN, S. Inteligência emocional para o sucesso nas vendas. São Paulo: Makron Books, 2014.

| | | | |
|---|---------------------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Técnicas de Vendas e Negociação | | |
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 2º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>Introdução a Negociação. Ética e Comportamento em Negociações. Características de Negociadores. Estratégias e Táticas. Comunicação na Negociação. Motivação. Estresse. Conflitos. Confiança e Cooperação. Erros em uma Negociação. Trabalho em Equipe. O processo de vendas em diferentes tipos de organizações. A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Conceitos e princípios de negociação. O profissional de vendas no mercado moderno. O estudo das emoções e sentimentos na negociação. A inteligência e os estilos interpessoais na negociação. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. A motivação e preparação de um processo de negociação. Remuneração da força de vendas e a otimização de resultados em vendas. Motivação da força de vendas.</p> | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>ALVAREZ, F. J. M. Gestão eficaz da equipe de vendas venda mais adequando sua equipe aos clientes. São Paulo: Saraiva, 2008.</p> <p>LAS CASAS, A. L. Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2011.</p> <p>MELLO, J. C. M. F. de. Negociação baseada em estratégia. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2005.</p> | | | |

Referência Complementar

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

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

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

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

TEJON, J. L. Gestão de vendas os 21 segredos do sucesso. São Paulo: Saraiva, 2007.

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

| | |
|------------------------|-----------------------------|
| Componente Curricular: | Empreendedorismo e Inovação |
|------------------------|-----------------------------|

| | | | |
|---|-----|-----------------|-----------|
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 2º Módulo |
| Ementa | | | |
| Visão histórica do empreendedorismo O empreendedorismo no Brasil e no mundo. Práticas de gestão de sucesso. Ferramentas de análise e viabilidade de novos negócios. Empreendedorismo e inovação tecnológica. | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>BERNARDI, L. A. Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2007</p> <p>DOLABELA, F. Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.</p> <p>DRUCKER, P. F. Inovação e espírito empreendedor: entrepreneurship. 6 ed. São Paulo: Pioneira, 2000.</p> | | | |
| Referência Complementar | | | |

DEGEN, R. J. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DOLABELA, F. O Segredo de Luisa. 14 ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

JUSTUS, R. Empreendedor (O): como se tornar um líder de sucesso. São Paulo, Larousse, 2009.

SALIM, C. S; et al. Construindo Planos de Negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

TACHIZAWA, T. Gestão ambiental e responsabilidade social corporativa: estratégias de negócios focadas na realidade brasileira. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2011

| | | | |
|---|---|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Produtos e Serviços: Fundamentos e Análise de Qualidade | | |
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 2º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>Estudo do conceito, história, importância e evolução da qualidade. Gestão e princípios da Qualidade Total.</p> <p>Gerenciamento da Qualidade Total. Qualidade de serviço. Detecção e prevenção de falhas que garantam a qualidade. Apresentação de ferramentas da Qualidade Total.</p> <p>Estudo de Metodologias para melhoria da Qualidade. Apresentação de instrumentos para a correção dos desvios. Certificações de qualidade. Qualidade na interface Compras/vendas. Conhecendo os novos rumos dos sistemas de qualidade.</p> | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>CAMPUS, Vicente Falconi. TQC: Controle da Qualidade Total. 8.ed. Nova Lima-MG: INDG Tecnologia e Serviços Ltda, 2004.</p> <p>MOREIRA, Daniel Augusto. Administração da Produção e Operação. 2.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.</p> <p>VIEIRA FILHO, Geraldo. Gestão da Qualidade Total: uma abordagem prática. 3.ed. Campinas: Editora Alínea, 2010.</p> | | | |
| Referência Complementar | | | |

BONILLA, J. A. - Resposta à crise: Qualidade Total Autêntica em Bens e Serviços. São Paulo: Makron Books. 1993, 239 p.

CAMPOS, V. V. - TQC. Controle da Qualidade Total (no estilo japonês). Belo Horizonte: Fundação Christiano Ottoni, 1992, 220 p.

DEMING, W. E. - Qualidade: a Revolução da Administração. Rio de Janeiro: Marquês Saraiva, 1990, 367 p.

JURAN, J. M. - Juran Planejando a Qualidade. São Paulo: Pioneira, 1990, 394 p.

LUSTOSA, Leonardo (et al.). Planejamento da produção. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

| | | | |
|---|--|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Merchandising, Comunicação Visual e Vitrinismo | | |
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 2º Módulo |
| Ementa | | | |
| <p>Comunicação mercadológica. Promoção e Propaganda: estratégias de comunicação publicitária no varejo. Introdução à concepção, organização, produção e execução de vitrines em diversos tipos de lojas. Aplicação de técnicas para exposição dos produtos. Noções de merchandising. Estabelecimento de noções entre vitrinismo e marketing: posicionamento e identidade visual Métodos e técnicas de exposição. Programação visual de lojas: objetivos, funções, conceitos, técnicas, produção para vitrine.</p> | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>BLESSA, Regina. Merchandising no Ponto de Venda. São Paulo: 4ª Edição, Atlas, 2006.</p> <p>COBRA, Marcos. O Novo Marketing. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.</p> <p>ROCHA, Â.; FERREIRA, J. B.; SILVA, J. F. Administração de marketing: conceitos, estratégia, aplicações. São Paulo: Atlas, 2012.</p> | | | |
| Referência Complementar | | | |

BRASSI, S. Comunicação verbal: oratória, arte da persuasão. São Paulo: Madras, 2008.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de marketing: Conceitos, Planejamento e Aplicações à Realidade Brasileira. Ed. Cultura, 2006.

MELLO, José Carlos Martins F. de. Negociação baseada em estratégia. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

KOTLER, P. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LAS CASAS, A. L. Administração de marketing: conceitos, planejamento e aplicações à realidade brasileira. São Paulo: Atlas, 2012.

| | | | |
|--|--------------------|-----------------|-----------|
| Componente Curricular: | Projeto Integrador | | |
| Carga Horária (h): | 60h | Período Letivo: | 2º Módulo |
| Ementa | | | |
| Elaboração de cenários, diagnóstico e controle, necessários para o planejamento estratégico da organização. Apresenta diversas tendências esperadas nos usos de seus instrumentos e práticas. Planejamento estratégico corporativo, unidades de negócios. Natureza e conteúdo de um plano de marketing. Planejamento estratégico de unidades de negócio. Planejamento de produto: a natureza e o conteúdo de um plano. | | | |
| Referência Básica | | | |
| <p>CAMPOMAR, Marcos Cortez & IKEDA, Ana Akemi. O Planejamento de Marketing. São Paulo: Saraiva 2006.</p> <p>KOTLER, Philip & KELLER, Kevin L. Administração de Marketing. 14 ed. São Paulo: Pearson, 2012.</p> <p>MALHOTRA, Naresh. Planos de Marketing. São Paulo: Saraiva 2013.</p> <p>FARIA, I. S. Pesquisa de Marketing: teoria e prática. São Paulo, Ed. Makron Books, 2008.</p> | | | |
| Referência Complementar | | | |

AMBROSIO, V. Plano de Marketing. São Paulo, Ed. Prentice Hall, 2007.
 COBRA, M.. Administração de Marketing no Brasil – 3. Ed. São Paulo, Ed., Campus, 2008.
 KOTLER, P. Administração de Marketing: Análise, Planejamento, Implementação e Controle. São Paulo, Ed. Atlas, 1996.
 LAS CASAS, A. L. Plano de marketing para micro e pequena empresa. Atlas, São Paulo. 2007.
 LAS CASAS. Administração de Marketing: Conceitos, Planejamento e Aplicações à Realidade Brasileira, São Paulo, Ed. Atlas. 2006.

| | | | |
|--|-------------------|-----------------|-----|
| Componente Curricular: | Libras (optativa) | | |
| Carga Horária (h): | 30h | Período Letivo: | --- |
| Ementa | | | |
| Introdução à Libras: alfabeto manual e vocabulário; Parâmetros e estrutura gramatical próprios da Língua Brasileira de Sinais; Compreensão e interpretação de diálogos e narrativas; Libras Tátil; Pesquisa sobre a Cultura Surda; Legislação referente à Libras e à inclusão de pessoas com necessidades educacionais especiais. | | | |
| Referência Básica | | | |
| CAPOVILA, F.C. Dicionário enciclopédico ilustrado trilingue. 3.ed. São Paulo: EDUSP, 2008. FALCÃO, L.A.B. Surdez cognição visual e libras: estabelecendo novos diálogos. 2.ed. Recife, 2011. GESSER, A. Libras? Que língua é essa? Crenças e preconceitos em torno da língua de sinais e da realidade. São Paulo: Parábola Editorial, 2009 | | | |
| Referência Complementar | | | |

HONORA, M; FRIZANCO, M. L. E. Livro ilustrado de língua brasileira de sinais: desvendando a comunicação usada pelas pessoas com surdez. São Paulo, Ciranda Cultural, 2009.

LODI, A.C B.; LACERDA, C. B. F. Uma escola duas línguas: letramento em língua portuguesa e língua de sinais nas etapas iniciais de escolarização. Porto Alegre: Mediação, 2009.

MACHADO, L. M. A educação inclusiva na legislação do ensino. São Paulo: M3T, 2007.

PEREIRA, R. C. Surdez: aquisição de linguagem e inclusão social. Rio de Janeiro: Revinter, 2008.

SEGALA, S. R. ABC em Libras. São Paulo: Panda Books. 2009.

12. METODOLOGIA

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

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

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

12.1. Professores Formadores/Conteudistas

Os Professores Formadores/Conteudistas devem ter domínio das concepções, princípios e conteúdo das disciplinas do curso de Técnico em Vendas. O sistema de

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

Os procedimentos didático-pedagógicos devem auxiliar os alunos nas suas construções

intelectuais, procedimentos e atitudes. Para tanto, propõe-se para os docentes:

- Elaborar e executar o planejamento, registro e análise das aulas realizadas, sejam presenciais ou à distância, ministrando-as de forma interativa por meio do desenvolvimento de projetos, atividades laboratoriais, seminários, atividades individuais e atividades em grupo, com acompanhamento de ferramentas virtuais como a criação de grupos para debate e discussão das atividades mediadas pelo docente;

- Problematizar o conhecimento, sem se esquecer de considerar os diferentes ritmos de

aprendizagens e a subjetividade do aluno, incentivando-o a buscar a confirmação do que estuda em diferentes fontes;

- Entender a totalidade como uma síntese das múltiplas relações que o homem estabelece na sociedade, articulando e integrando os conhecimentos de diferentes áreas;

- Elaborar materiais digitais a serem trabalhados em aulas expositivas e à distância e atividades em grupo;

- Mediante a alunos com necessidades especiais, serão elaboradas estratégias pedagógicas que contemplem tais necessidades;

- Utilizar recursos tecnológicos para subsidiar as atividades pedagógicas.

12.2. Organização Didática

A consolidação dos princípios educativos será garantida por meio de uma equipe, composta de Professor formador/conteudista, Tutor, Coordenação de Curso, Design institucional ou coordenador de plataforma, Equipe de Apoio (Administrativo-financeiro, Pedagógico - secretaria), que trabalharão o planejamento, a organização, a execução, a assessoria e a orientação do processo de aprendizagem, dando ênfase a uma postura de construção do conhecimento, numa metodologia dialética, na qual se propicie a passagem de uma visão do senso comum – o que o aluno já sabe com base em suas experiências de vida, a uma formação de novos conceitos/científicos.

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

O aluno será o centro do processo. Através da condução “não diretiva” do processo é que o aluno construirá sua própria aprendizagem. Os Professores/ tutores fornecerão os instrumentos e conteúdos necessários à construção dos conceitos científicos que sejam os conhecimentos.

Os estudantes deverão ser capazes de sair de uma postura passiva, assumindo um papel mais ativo no processo, tornando-se agentes de sua própria aprendizagem na busca da construção dos seus conhecimentos. Para tal, serão disponibilizados meios para que o estudante desenvolva sua capacidade de julgamento, de forma suficiente, para que ele próprio esteja apto a buscar, selecionar e interpretar informações relevantes ao aprendizado.

Um dos pontos chave para o sucesso na formação do profissional Técnico em Vendas é a motivação do estudante. Pensando em maneiras de resolver essa questão, os Professores, junto com os Tutores devem ter a preocupação real com uma orientação efetiva do aluno que apresenta dificuldades. Outro importante fator a ser considerado é a atualização dos conhecimentos e suas aplicações. Os assuntos relativos às novas tecnologias tendem a despertar um grande interesse nos estudantes, bem como suas relações com a sociedade.

Vemos com total importância, para o êxito deste projeto, que as atividades propostas no curso propiciem oportunidades para o desenvolvimento das habilidades complementares, desejáveis aos profissionais da área, vendo o aluno como um todo, relacionando também suas atitudes e respeitando as peculiaridades de cada disciplina/atividade didática, bem

como a capacidade e a experiência de cada docente. O estímulo e o incentivo ao aprimoramento dessas características devem ser continuamente perseguidos, objetivando sempre a melhor qualidade no processo de formação profissional.

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

Todos os conteúdos e os exercícios avaliativos a distância serão disponibilizados através do Ambiente Virtual de Aprendizagem - Moodle (AVA). Os professores poderão utilizar diversas estratégias e ferramentas avaliativas de acordo com os componentes curriculares ministrados e com a prática pedagógica de cada professor. O Ensino a distância é dividido em dois momentos distintos e bem definidos, os momentos presenciais e os momentos a distância.

Conforme a Resolução CEB/CNE nº 06/2012 o Curso Técnico em Administração cumprirá no mínimo carga horária presencial de 20% (vinte por cento). Esta carga horária será distribuída no curso conforme planejamento da Coordenação. O plano de realização das atividades presenciais deverá ser formalizado e publicado no Ambiente Virtual para ciência e acompanhamento dos estudantes.

As atividades presenciais definidas pelo professor Formador da disciplina e/ou coordenador do curso serão acompanhadas principalmente pelo Tutor presencial ou equivalente (coordenador pedagógico e administrativo de polo). Serão contabilizadas como atividade presencial: avaliação do estudante, atividades destinadas a laboratório, aula de campo, atividades em grupo de estudo, visitas técnicas e viagens de estudo, práticas, dentre outras previstas no planejamento do curso desde que estas tenham sido definidas pelo professor formador ou coordenador.

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 Apoio Presencial. Esses momentos podem ser com o professor conteudista da disciplina, com tutores ou ainda conduzidos pelo coordenador de apoio pedagógico e administrativo de polo.

Conforme a Resolução CNE/CP N° 1, DE 5 DE JANEIRO DE 2021, CAPÍTULO VI, os cursos oferecidos na modalidade de Educação a Distância (EaD), com exceção dos cursos na área da Saúde, que devem cumprir carga horária presencial de, no mínimo, 50% (cinquenta por cento), devem observar as indicações de carga horária presencial indicadas no CNCT ou em outro instrumento que venha a substituí-lo, e CAPÍTULO XII, que diz que os cursos da área da Saúde devem cumprir, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) de carga horária presencial, e para os demais cursos o percentual de carga horária presencial será definido de acordo com o grau de complexidade das áreas tecnológicas e será definido em normas específicas de cada sistema de ensino.

A 4ª versão do Catálogo Nacional dos Cursos Técnicos (CNCT) descreve que o curso Técnico em Vendas (<http://cnct.mec.gov.br/cursos/curso?id=79>) poderá ser realizado na modalidade EaD com, no mínimo, 20% de sua carga horária em atividades presenciais, nos termos das normas específicas definidas em cada sistema de ensino.

Dessa forma, o curso Técnico em Vendas cumprirá, no mínimo, uma carga horária presencial de 20% (vinte por cento).

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

12.3 Tutores

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

Os tutores têm como principais atribuições o acompanhamento do processo de aprendizagem e de construção de competências e conhecimentos pelos estudantes, bem como a supervisão da prática profissional. Para tanto, devem conduzir, juntamente com o

estudante o processo de avaliação, fazendo o registro e encaminhando os documentos às instâncias responsáveis.

Esse tutor acompanhará as aulas em regime presencial e/ou remoto conforme a necessidade da coordenação do curso, sendo 1 tutor para cada grupo de 100 alunos. O tutor irá interagir e acompanhar os alunos por meio dos fóruns e salas de bate papo virtuais, esclarecendo dúvidas, propondo listas de discussões, acompanhando as atividades realizadas, com horário permanentemente disponível para atendimento às demandas dos alunos.

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

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

13. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO E APRENDIZAGEM

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

O sistema de avaliação do processo de ensino e aprendizagem contemplará o previsto nos artigos 43, 50, 51, 52, 53 54, 55, 56 e 57 da Resolução nº 055/2018 do IFSULDEMINAS, de 22 de agosto de 2018. A avaliação tem diversas concepções, bem como objetivos diversificados. Não basta saber apenas o conceito de avaliação, é preciso saber o “por quê” e “para que” avaliar.

É importante saber como se dá o processo de aprendizagem e de construção do conhecimento para melhor compreender o processo de avaliação. O processo de avaliação possibilita um diagnóstico objetivo e confiável do desempenho do aluno. A avaliação é o meio de indicar o nível de resultados obtidos no que se refere aos objetivos, tendo em vista a importância do contexto do trabalho que foi desenvolvido. Ao avaliar a aprendizagem deve-se levar em conta o processo de construção do conhecimento considerando também suas reflexões. A avaliação deve também ser um instrumento de reflexão e aprendizagem para o docente, pois diante dos resultados é possível estabelecer novas estratégias de planejamento. A avaliação da aprendizagem não terá como foco somente o resultado final. Sendo assim, a forma de avaliação do curso será pautada de acordo Instrução Normativa nº 02, de 25 maio de 2017 do IFSULDEMINAS; adotando os métodos avaliativos de: resolução de problemas, estudos de casos, pesquisas, debates, interatividade e participação nas aulas práticas e nos fóruns, atividades avaliativas realizadas dentro do prazo na plataforma, dentre outros respeitando o artigo 57 desta mesma Instrução Normativa.

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

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

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

Durante a realização do curso o estudante terá acesso a atividades avaliativas, provas de recuperação e exame final, para a total recuperação das notas das disciplinas cursadas.

A avaliação presencial que trata o art 45 da resolução nº 55/2018 ocorrerá nos polos de apoio, por meio de provas e atividades programadas conforme calendário acadêmico disponibilizado. A aplicação dessas avaliações será realizada pelos tutores presenciais do polo de apoio e/ou apoio administrativos dos polos.

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

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

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

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

13.1. Da Frequência

A título de complementação do item anterior, apresentam-se os postulados da Lei 9.394/96 com os preceitos regulados na Resolução nº 055/2018, nesse sentido, os Cursos Técnicos subsequentes terão a frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária total do ano letivo para aprovação.

Em se tratando de Educação a Distância a apuração da frequência se faz nos encontros presenciais e por meio da realização das atividades propostas desde elaboração de trabalhos, participação em fóruns, leitura de conteúdos didáticos, etc. Segundo a resolução

nº55/2018 art. 49 - § 3º não é obrigatório o controle da frequência para os cursos de modalidade EaD.

A participação nas aulas e demais atividades acadêmicas será obrigatória e obedecerá às disposições legais em vigor. Os pedidos de justificativas de faltas nas atividades programadas presenciais para os casos previstos em lei serão solicitados diretamente pelo estudante à Coordenação de Curso.

Não haverá reprovação por frequência nos cursos técnicos na modalidade a distância (§ 3º do art. 47 da Lei nº 9.394/1996: “é obrigatória a frequência de alunos e professores, salvo nos programas de educação a distância”).

13.2. Da Verificação do Rendimento Escolar, Aprovação e Retenção

Conforme Art. 45 da Resolução CONSUP 055/2018 os resultados das avaliações serão expressos em notas ao final de cada período graduadas de 0,0 (zero) a 10,0 (dez), sendo 80% (oitenta por cento) relacionadas às atividades a distância e 20% (vinte por cento) do percentual complementar em atividades e avaliações presenciais oferecidas nos polos de apoio.

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

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

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

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

Cabe ao professor de cada disciplina registrar em instrumento próprio de acompanhamento, os conteúdos desenvolvidos nas aulas, os instrumentos utilizados e o resultados de suas avaliações. Os diários elaborados pelos professores devem ser encaminhados ao Coordenador do Curso, para que este envie ao setor responsável para o arquivo dos mesmos no campus.

13.3. Do Conselho de Classe

Com base na Resolução do Conselho Superior nº 055/2018, no art. 58 especifica que o conselho de classe pedagógico de caráter consultivo e diagnóstico deverá ser previsto em calendário acadêmico com a presença dos professores, coordenador do curso e tutores, no sentido de discutir sobre aprendizagem, postura de cada estudante e deliberações e intervenções necessárias quanto à melhoria do processo educativo.

O conselho de classe pedagógico para o curso técnico em Vendas deverá se reunir pelo menos 1 vez ao final de cada módulo e se fará por meio de um fórum criado na plataforma.

O conselho de classe pedagógico será presidido pelo coordenador de curso.

13.4. Terminalidade Específica e Flexibilização Curricular

Conforme Art. 59 da LDB item II, os sistemas de ensino assegurarão aos educandos com necessidades especiais a terminalidade específica para aqueles que não puderem atingir

o nível exigido para a conclusão do curso, em virtude de suas deficiências, e aceleração para concluir em menor tempo o programa escolar para os superdotados. O Parecer CNE/CEB Nº 2/2013 autoriza adotar a terminalidade específica nos cursos de educação profissional técnica de nível médio oferecidos nas formas articulada, integrada, concomitante e subsequente ao Ensino Médio, inclusive na modalidade de Educação de Jovens e Adultos.

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

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

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

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

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

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

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

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

· Avaliação inclusiva: realizada com função diagnóstica para orientação do trabalho com vistas ao desenvolvimento do aluno com necessidade especial, deve-se considerar os pressupostos:

- disponibilidade do professor em fazer da avaliação mais um momento de aprendizagem;
- estabelecimento de um ambiente de confiança;
- esclarecimento aos alunos do que se espera da avaliação;
- previsão de tempo adequado para resolução das atividades avaliativas;
- atribuição de valores às questões, conforme a singularidade das necessidades especiais;
- consideração do processo de resolução, do raciocínio;
- utilização de enunciados sucintos, elaborados com objetividade e clareza, com apoio de figuras que auxiliem na interpretação da questão, quando a deficiência for intelectual;
- adequação do ambiente e dos instrumentos necessários para realização da atividade avaliativa, quando a deficiência for física ou sensorial;
- comunicação dos resultados o mais rápido possível objetivando discriminar as necessidades o quanto antes;
- valorização das habilidades em detrimento das limitações;

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

desde que requerida e apresentada a documentação descrita nos referidos regulamentos o professor, necessariamente, fará a flexibilização de objetivos e método.

13.5. Formas de Recuperação da Aprendizagem

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

Conforme Art. 52 da Resolução CONSUP 055/2018 a recuperação será estruturada em dois momentos, o primeiro ao final da disciplina e o segundo ao final de cada módulo, na forma de exame final, de maneira a possibilitar a promoção do estudante e o prosseguimento de seus estudos.

A recuperação obedecerá aos critérios a seguir:

I. Será submetido à recuperação o estudante que obtiver nota menor que 6,0 (seis) pontos e maior ou igual a 3,0 (quatro) pontos. O cálculo da nota final da disciplina, após a recuperação correspondente ao período, será a partir da média aritmética da média obtida na disciplina mais a avaliação de recuperação. Se a média da disciplina, após a recuperação, for menor que a nota semestral antes da recuperação, será mantida a maior nota.

II. O valor total das avaliações de recuperação será de 10,0 (dez) pontos seguindo os parâmetros definidos no Artigo 43.

III. Quando aprovado, a nota registrada será de 6,0 (seis) pontos.

IV. O estudante será reprovado quando a nota obtida na recuperação for menor que 6,0 (seis) pontos.

A atividade de recuperação do discente ficará da seguinte forma:

a- Ocorrerá uma prova de recuperação no final de cada disciplina com o valor total de 10,0 pontos, no máximo até 30 dias após o encerramento da mesma.

b- Sucederá uma prova de avaliação para exame final no final de cada módulo e poderá ser por meio de atividades avaliativas a distância e presenciais, de maneira a possibilitar a promoção do estudante e o prosseguimento de seus estudos.

De acordo com a resolução nº55/2018 o estudante será considerado reprovado na disciplina nos seguintes casos:

- I. Quando obtiver nota inferior a 3,0 (três) pontos na média ao final das atividades regulares da disciplina;
- II. Quando obtiver nota inferior a 6,0 (seis) pontos após às atividades da recuperação.

13.5.1 Do Exame Final

O exame final ocorrerá ao final de cada período do curso, sendo que:

I. Terá direito ao exame final o discente que obtiver média da disciplina igual ou superior a 30,0% (trinta por cento) e inferior a 60,0% (sessenta por cento).

II. O exame final poderá abordar todo o conteúdo contemplado na disciplina.

III. O cálculo do resultado final da disciplina (RFD), após o exame final correspondente ao período, será a partir da média ponderada da média da disciplina após a recuperação, peso 1, mais a nota do exame final, peso 2, esta somatória dividida por 3.

IV. O exame final consistirá na realização de avaliação on-line, com 15 questões e poderá abordar todo o conteúdo contemplado na disciplina.

V. O exame final deverá acontecer no máximo 45 dias após o término do período.

O exame final é facultativo para o aluno, sendo que:

I. Na ausência do aluno no exame final, será mantida a média semestral da disciplina.

II. Não há limite do número de disciplinas para o discente participar do exame final.

III. O discente terá direito a revisão de nota do exame final, desde que requerida por escrito ao Coordenador de Curso num prazo máximo de 2 (dois) dias úteis após a publicação da nota.

14. SISTEMA DE AVALIAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

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

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

O Projeto Pedagógico do Curso (PPC) do curso Técnico em Vendas é avaliado pelo colegiado do curso e aprovado em reunião ordinária, com registro de ata.

15. APOIO AO DISCENTE

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

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

Dessa forma o aluno terá acompanhamento psicossocial e pedagógico coletivo ou individual, suporte para o seu desenvolvimento durante o curso, estímulo à permanência e contenção da evasão, apoio presencial com sistema de plantão de dúvidas, monitoramento, apoio na organização do estudo.

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

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

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

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

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

15.1. Atendimento a Pessoas com Deficiência ou Transtornos Globais

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

I. Universalidade da Educação Inclusiva no âmbito do IFSULDEMINAS, sem discriminação e com base na igualdade de oportunidades.

II. Cultura da educação para a convivência e respeito à diversidade, promovendo a quebra das barreiras atitudinais, educacionais e arquitetônicas.

III. Inclusão da pessoa com necessidade especial, visando sua formação para o exercício da cidadania, sua qualificação e inserção no mundo do trabalho.

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

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

15.2. Atividades de Tutoria - EaD

A sociedade informacional, equipada dos mais variados e avançados recursos audiovisuais e online, não deixou de destacar que os melhores cursos a distância dão uma

ênfase especial ao trabalho do sistema tutorial (mediação), encarado como um expediente teórico-pedagógico que representa um dos pilares da educação a distância. Este Sistema Tutorial prevê o apoio pedagógico consistente e contínuo que garantirá a operacionalização do curso, de forma a atender os estudantes nas modalidades individual e coletiva, incluindo a tutoria presencial, cuja metodologia de trabalho, oportunizará a constituição de redes de educadores, conectando professores formadores/conteudistas – alunos – coordenação.

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

16. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

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

Neste sentido, poder-se-á utilizar deste arsenal de possibilidades metodológicas visando o desenvolvimento integral do educando e contribuindo para a formação profissional. Além da utilização de plataformas digitais e interfaces de comunicação, o presente projeto estimulará a utilização das TICs nos processos de ensino e de aprendizagem. A Internet será usada como recurso para a identificação, avaliação e integração de uma grande variedade de informações, sendo como um meio para colaboração, conversação, discussões, troca e comunicação de ideias, como uma plataforma para a expressão e contribuição de conceitos e significados.

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

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

Por fim, os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiência anteriores seguirão os dispositivos da Resolução nº 055/2018, que Institui Normas Acadêmicas de Cursos da Educação Técnica Profissional de Nível Médio na Educação a Distância, os quais estabelecem os seguintes critérios: O IFSULDEMINAS promoverá o aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores, como forma de valorização das experiências dos estudantes, objetivando a continuidade de estudos segundo itinerários formativos coerentes com os históricos profissionais dos candidatos, por meio de aproveitamento:

I. de disciplinas;

II. de validação de conhecimentos e experiências anteriores.

16.1 Do aproveitamento de disciplinas

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

- I. No ensino médio;
- II. Em qualificações profissionais e etapas ou módulos de nível técnico concluídos em outros cursos;
- III. Em cursos de educação profissional de nível básico, mediante avaliação do aluno;
- IV. No trabalho ou por outros meios informais, mediante avaliação do aluno;
- V. E reconhecidos em processos formais de certificação profissional.” Respeitando, no âmbito do IFSULDEMINAS, o que consta no Capítulo IX da Resolução do CONSUP Nº 055/2018, que dispõe sobre o aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores.

17. MATERIAL DIDÁTICO INSTITUCIONAL

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

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

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

18. MECANISMOS DE INTERAÇÃO

O sistema de comunicação professor tutor e professor formador/conteudista será realizado via telefone (whatsapp) e preferencialmente pela internet por meio de: e-mail, redes sociais e AVA.

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

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

19. COLEGIADO DE CURSO

O Colegiado de Cursos Técnicos é um órgão vinculado ao Departamento de Desenvolvimento Educacional/Diretoria de Ensino, Pesquisa e Extensão, que possui função normativa, executiva e consultiva, dentro do princípio pedagógico da indissociabilidade ensino, pesquisa e extensão; com composição, competências e funcionamento definidos nestas Normas Acadêmicas.

Todos os cursos oferecidos no IFSULDEMINAS na modalidade a distância deverão proceder à formação de seus colegiados de acordo com a Resolução nº 033 de 30 de abril de 2014[1] aprovada pelo Conselho Superior do IFSULDEMINAS.

20. ATUAÇÃO DO(A) COORDENADOR(A)

O Coordenador do Curso será um professor pertencente ao quadro permanente do campus, salvo legislação específica do MEC na ocasião da implementação de programas, obedecendo aos critérios definidos pelo Art. 6º do Regimento Interno do Colegiado de Cursos Técnicos do IFSULDEMINAS aprovado pelo Conselho Superior em 30 de abril de 2014.

Na falta de um servidor pertencente ao quadro permanente do campus, o Diretor Geral do campus indicará um Coordenador de Curso, respeitando os seguintes critérios:

I. O Coordenador deverá ser um professor engajado em área específica do curso proposto;

II. O Coordenador poderá ser um professor engajado em áreas afins à temática do curso proposto;

III. Ausentes os profissionais listados nos incisos I e II a indicação terá livre escolha do Diretor Geral do Campus, incluindo à contratação de profissionais externos ao quadro dos servidores efetivos nos casos de ofertas extraordinárias de cursos, desde que aprovadas pelo Conselho Superior do IFSULDEMINAS.

Compete ao Coordenador de Curso:

I. encaminhar aos professores as normas e diretrizes do Colegiado de Curso a serem obedecidas com respeito à coordenação didática do Curso;

II. acompanhar a execução do currículo, avaliando, controlando e verificando as relações entre as diversas disciplinas, orientando e propondo a outros órgãos de Coordenação de ensino, as medidas cabíveis;

III. orientar os estudantes quanto a seus direitos e deveres acadêmicos;

IV. participar junto à Coordenação Geral de Ensino ou chefe imediato nos processos de elaboração da programação acadêmica, do calendário acadêmico e do horário das aulas; compatibilizando-os com a lista de oferta de disciplinas;

V. assessorar os órgãos competentes em assuntos de administração acadêmica, referente ao Curso;

VI. acompanhar a matrícula dos estudantes de seu curso, em colaboração com o órgão responsável pela matrícula;

VII. assessorar a Coordenação Geral de Ensino ou chefe imediato no processo de transferências, dispensa de disciplinas, elaboração e revisão de programas analíticos, alterações na matriz curricular, presidir o Colegiado de Curso, dentre outras.

VIII. assessorar os professores, na execução das diretrizes e normas emitidas pelo Colegiado de Curso;

IX. coordenar a elaboração do Projeto Pedagógico do Curso, bem como sua atualização, garantindo o envolvimento dos professores, estudantes, egressos do curso e, ainda, das entidades ligadas às atividades profissionais;

X. apresentar sugestões à Coordenação Geral de Ensino ou chefe imediato sobre assuntos de sua natureza que tenham por finalidade a melhoria do ensino, das relações entre comunidades envolvidas, do aprimoramento das normas pertinentes e outras de interesse comum.

21. CORPO DOCENTE E ADMINISTRATIVO

21.1 Corpo Docente

Quadro 4 - Corpo Docente

| Docente | Titulação | Regime de Trabalho | Início de trabalho no instituto | Área de atuação |
|------------------|-----------|---------------------|---------------------------------|-----------------|
| André Luiz Neves | Mestrado | Dedicação Exclusiva | 11/12/2014 | Administração |
| Davi Lemos Reis | Doutorada | Contrato temporário | 02/08/2025 | Administração |

| | | | | |
|-------------------------------------|-----------|---------------------|------------|---------------|
| Adriana Carvalho de Menezes Dendena | Doutorado | Dedicação Exclusiva | 21/08/2014 | Administração |
| Dayanny Carvalho Lopes Alves | Doutorado | Dedicação Exclusiva | 11/02/2011 | Administração |
| João Paulo Barbieri | Mestrado | Dedicação Exclusiva | 01/02/2019 | Administração |
| José Pereira da Silva Júnior | Mestrado | Dedicação Exclusiva | 01/01/2010 | Letras |
| Lidiany dos Santos Soares | Doutorado | Dedicação Exclusiva | 08/05/2012 | Administração |
| Guilherme Gonçalves Alcântara | Mestrado | Dedicação Exclusiva | 01/02/2025 | Direito |
| Marcelo Castro Ávila | Mestrado | Contrato temporário | 02/02/2026 | Administração |
| Lúcia Helena da Silva | Mestrado | Dedicação Exclusiva | 11/03/2015 | Administração |

| | | | | |
|---------------------------|-----------|---------------------|------------|---------------|
| Nivaldo Bragion | Mestrado | Dedicação Exclusiva | 22/10/2013 | Economia |
| Marco Harms Dias | Doutorado | | 01/02/2026 | Administração |
| Pedro Luiz Costa Carvalho | Doutorado | Dedicação Exclusiva | 16/10/2013 | Administração |

21.2 Corpo Administrativo

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

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

Quadro 5 - Corpo Administrativo

| Servidor | Cargo / Função / Setor | Regime |
|---|---|----------|
| Tales Machado Lacerda | Coordenador Geral de Infraestrutura e Serviços | 40 horas |
| Marcelo de Moura Pimentel | Coordenador do Núcleo de Tecnologia da Informação | 40 horas |
| Juliana Moraes Ferreira Froes | Assistente de Alunos | 40 horas |
| Samuel Ricardo da Silva | Assistente de Alunos | 40 horas |
| Ana Cristina Ferreira Guimarães | Assistente em Administração | 40 horas |
| Antonio Nicodemos Pereira | Assistente em Administração | 40 horas |
| Andressa Magalhães D'Andrea Maria de Lourdes Codignole | Bibliotecárias | 40 horas |

| | | |
|---|---|----------|
| Débora Jucely de Carvalho Erlei Clementino dos Santos Fábio Brazier | Pedagogos(as) | 40 horas |
| Elber Antônio Leite | Coordenador de Apoio à Infraestrutura pedagógica/ informática | 40 horas |
| Diego Zanetti | Coordenação Pedagógica | 40 horas |
| Cristiane Santos Freire Barbosa | Coordenadora Geral de Administração e Finanças | 40 horas |
| Fellipe Joan Dantas Gomes | Coordenador de Transportes | 40 horas |
| Davi Ferri de Carvalho DIAS | Técnico em Assuntos Educacionais | 40 horas |
| Ricardo Trindade Penha | Técnico em Assuntos Educacionais | 40 horas |
| Yara Dias Fernandes | Assistente Social | 40 horas |
| Maria do Socorro Coelho Martinho | Nutricionista | 40 horas |
| Lídia Maria Avelino João Paulo Telini Domingues | Secretaria de Registros Acadêmicos | 40 horas |
| Erika Pereira Vilela | Jornalista | 40 horas |
| Nathália Lopes Caldeira Brant | Assistente Social | 40 horas |
| Fabício Aparecido Bueno | Psicólogo | 40 horas |
| Sérgio Luiz Santana de Almeida | Coordenador de Assistência ao Educando | 40 horas |
| Thamiris Lentz de Almeida | Estágios e Egressos | 40 horas |
| Thiago Theodoro de Carvalho | Contador | 40 horas |
| Juliana Corsini Lopes | Pesquisadora Institucional | 40 horas |
| Rúbia de Paiva Braga | Auxiliar de Enfermagem | 40 horas |

22. INFRAESTRUTURA

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

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

22.1 Biblioteca

A Biblioteca “Rêmulo Paulino da Costa” do IFSULDEMINAS - Campus Machado possui 318,14 m² de área construída, acervo com capacidade para 20.000 livros, sala de vídeo conferência com capacidade para 48 alunos, 2 salas de processamento técnico, área de estudo com capacidade para 132 alunos, sala de estudo individual, 13 computadores com acesso a internet e rede wireless. O Acervo da biblioteca é constituído por livros, periódicos e materiais audiovisuais, disponível para empréstimo domiciliar e consulta interna para usuários cadastrados. O acervo está classificado pela CDD (Classificação decimal de Dewey) e AACR2 (Código de Catalogação Anglo Americano) e está informatizado com o software Gnuteca podendo ser consultado via internet.

22.2 Laboratórios de Informática

Os laboratórios de informática e outros meios de acesso à informática, como por exemplo, a Biblioteca do Campus, atendem, de maneira satisfatória, os alunos do Curso

Técnico em Vendas considerando, em uma análise sistêmica e global, os aspectos: quantidade de equipamentos relativa ao número total de usuários, acessibilidade, velocidade de acesso à internet, política de atualização de equipamentos e softwares e adequação do espaço físico.

O IFSULDEMINAS - Campus Machado possui 6 (seis) laboratórios de informática equipados com máquinas capazes de dar total suporte ao curso. Quatro desses laboratórios possuem no total 105 máquinas, um laboratório com 40 máquinas e outro com 30 máquinas. Dentro desta estrutura, a instituição conta atualmente com um link de Internet de 150 Mbps sendo distribuído em média 1 MB para cada laboratório e o restante fica distribuído entre os setores de produção, administração e setores pedagógicos.

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

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

23. CERTIFICADOS E DIPLOMAS

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

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

Vale ressaltar que, conforme a Resolução 55/2018 do IFSULDEMINAS, aprovada pelo Conselho Superior (CONSUP), os alunos na modalidade concomitante, aqueles que estejam cursando o ensino médio, somente farão jus ao certificado de técnico após a conclusão do ensino médio.

24. CONSIDERAÇÕES FINAIS

· Os períodos de matrícula, rematrícula e trancamento serão previstos em Calendário Acadêmico conforme Resolução CONSUP 055/2018.

· Os discentes deverão ser comunicados de normas e procedimentos com antecedência mínima de 30 dias do prazo final da matrícula.

· O discente, mesmo por intermédio do ser representante legal, se menor de 18 anos, que não reativar sua matrícula no período estipulado, será considerado evadido.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS DO PROJETO

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

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

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

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

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

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

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

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

_____. Lei nº 12.764, de 27 de dezembro de 2012. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 27 dez. 2012.

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

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

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

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

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

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

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

_____. Resolução CNE/CP nº 02, de 15 de junho de 2012. *Ministério da Educação*. Conselho Nacional de Educação - Conselho Pleno. Disponível em:

[http://portal.mec.gov.br/conselho-nacional-de-educacao/atos-normativos--sumulas-
pareceres-e-resolucoes?id=12816](http://portal.mec.gov.br/conselho-nacional-de-educacao/atos-normativos--sumulas-pareceres-e-resolucoes?id=12816). Acesso em: 02 jul. 2020.

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

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

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

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

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

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

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

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO SUL DE MINAS GERAIS. *Resolução nº 055/2018 de 22 de agosto de 2018*. Dispõe sobre a aprovação das Normas Acadêmicas de Cursos da Educação Técnica Profissional de Nível Médio na Educação a Distância.

IFSUL DE MINAS. *Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Administração*. 2019. MEC. Catálogo Nacional de Cursos Técnicos. Ministério da Educação. 3 ed., 2016. Disponível em: [http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=77451-
cnct-3a-edicao-pdf-1&category_slug=novembro-2017-pdf&Itemid=30192](http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=77451-cnct-3a-edicao-pdf-1&category_slug=novembro-2017-pdf&Itemid=30192). Acesso em: 01 out. 2020.

Verificar resolução válida

Documento Digitalizado Público

Projeto Pedagógico do Técnico em Vendas Subsequente EAD - Campus Machado

Assunto: Projeto Pedagógico do Técnico em Vendas Subsequente EAD - Campus Machado
Fabio Ruza

Assinado por: e
Luiz Rocha

Tipo do Documento: Projeto Pedagógico de Curso

Situação: Finalizado

Nível de Acesso: Público

Tipo do Conferência: Documento Original

Documento assinado eletronicamente por:

- **Fabio Machado Ruza, TECNICO EM ASSUNTOS EDUCACIONAIS**, em 18/05/2026 12:01:36.
- **Luiz Carlos Dias da Rocha, PRÓ-REITOR DE ENSINO - CD2 - IFSULDEMINAS - PROEN**, em 20/05/2026 11:04:17.

Este documento foi armazenado no SUAP em 18/05/2026. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifsulde Minas.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 835112

Código de Autenticação: 564ad90f97

