



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**

SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
INSTITUTO FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO – CAMPUS GUARAPARI

**PROJETO PEDAGÓGICO DO  
CURSO TÉCNICO EM COMÉRCIO**

**GUARAPARI**

**2022**



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**

SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
INSTITUTO FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO – CAMPUS GUARAPARI

**REITOR DO INSTITUTO FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO**

Jadir Jose Pela

**PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO**

Renato Tannure Rotta de Almeida

**PRÓ-REITOR DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO**

André Romero da Silva

**PRÓ-REITOR DE ADMINISTRAÇÃO E ORÇAMENTO**

Lezi José Ferreira

**PRÓ-REITOR DE DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL**

Luciano de Oliveira Toledo

**PRÓ-REITORA DE ENSINO**

Adriana Pionttkovsky Barcellos

**DIRETOR GERAL – CAMPUS GUARAPARI**

Gibson Dall' Orto Muniz da Silva

**DIRETORA DE ENSINO – CAMPUS GUARAPARI**

Virgínia de Paula Batista Carvalho

**COMISSÃO RESPONSÁVEL PELA PROPOSTA**

Andrea Maria de Quadros  
Caio Ruano da Silva  
Carla Regina de Sousa  
Eduarda De Biase Ferrari Gomes  
Jonathan Toczec Souza  
Milena Machado de Melo  
Maria Angelica Alves da Silva Souza

**GUARAPARI**

**2022**

## Sumário

1 IDENTIFICAÇÃO DO CURSO.....	4
2 APRESENTAÇÃO.....	5
3 JUSTIFICATIVA.....	7
4 Objetivos.....	9
4.1 Geral.....	9
4.2 Específicos.....	9
5 PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO.....	10
5.1 Áreas de atuação do Egresso.....	11
6 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR.....	12
6.1 Matriz Curricular.....	12
6.2 Ementário.....	13
6.3 Estratégias Pedagógicas.....	13
6.3.1 Componentes Curriculares Híbridos.....	15
6.3.2 Organização da sala de aula virtual.....	21
6.4 Regime Escolar/Prazo de Integralização Curricular.....	23
7 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES.....	24
8 REQUISITOS FORMAS DE ACESSO.....	25
9 ESTÁGIO SUPERVISIONADO.....	26
9.1 Objetivo do Estágio.....	26
9.2 Organização do Estágio.....	26
10 AÇÕES DE PESQUISA E EXTENSÃO VINCULADAS AO CURSO.....	28
11 AVALIAÇÃO.....	29
11.1 Avaliação do Processo de Ensino-Aprendizagem.....	29
11.2 Avaliação do PPC.....	31
12 PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO.....	32
12.1 Corpo Docentes.....	32
12.2 Corpo Técnico.....	32
13 ESTRUTURA FÍSICA.....	34
14 CERTIFICADOS E DIPLOMAS.....	35
14.1 Certificados.....	35
14.2 Diplomas.....	35
15 PLANEJAMENTO ECONÔMICO FINANCEIRO.....	35
ANEXO A – EMENTÁRIO.....	36
ANEXO B – MODELO DO MAPA DE ATIVIDADES.....	49

# 1 IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

Curso: <b>Técnico em Comércio</b>
Eixo Tecnológico: <b>Gestão e Negócios</b>
Habilitação: <b>Técnico em Comércio</b>
Resolução de oferta: <b>Nova oferta</b>
Carga horária do Curso (sem estágio): <b>800 horas</b>
Carga horária de Estágio (não obrigatório): <b>300 horas</b>
Carga horária total do curso: <b>800 horas</b>
Periodicidade da Oferta: <b>semestral</b>
Número de Alunos por Turma: <b>40</b>
Quantitativo de Vagas Total anual: <b>80</b>
Turno: ( ) Matutino - ( ) Vespertino - ( <b>X</b> ) <b>Noturno</b> - ( ) Integral
<b>Local de Funcionamento:</b> Ifes - Campus Guarapari : <b>Alameda Francisco Vieira Simões, 720, Aeroporto, Guarapari – CEP: 29216-795</b>
Forma de Oferta: ( ) Integrado - ( ) Integrado Integral ( ) <b>Concomitante</b> - ( <b>X</b> ) <b>Subsequente</b>
Modalidade: ( <b>X</b> ) <b>presencial</b> - ( ) presencial EJA - ( ) a distância

Tabela 1 – Identificação do Curso

## 2 APRESENTAÇÃO

Este documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Comércio, pertencente ao eixo tecnológico Gestão e Negócios do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Espírito Santo (Ifes) - Campus Guarapari. O projeto foi elaborado por uma equipe multidisciplinar com a finalidade de responder às exigências do mercado atual, pós-pandemia e atendendo a demanda do comércio regional e local.

O curso Técnico em Comércio, considera a dimensão do mundo no trabalho, fortalece o eixo tecnológico, oportuniza a formação aos trabalhadores já inseridos em ocupações, bem como, proporciona oportunidade de formação àqueles que ainda não estão trabalhando. A escolha do eixo tecnológico do curso se justifica, pela potencialidade que a atuação em comércio traz para os alunos concluintes. Este curso considera oferecer uma sólida formação profissional e geral que possibilite aos alunos a qualificação, requalificação e ampliação das oportunidades de atuação no comércio.

De acordo com o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (CNCT) o profissional formado em um Curso Técnico em Comércio poderá trabalhar em instituições públicas, privadas e do terceiro setor e no comércio atuando na aplicação de métodos de comercialização de bens e serviços que atendem às diretrizes organizacionais; na comunicação das previsões e demandas as empresas fornecedoras; no controle quantitativo e qualitativo de produtos e de sua armazenagem e na operacionalização de planos de marketing e comunicação, logística, recursos humanos e comercialização (MEC, 2020).

Neste contexto, o *Campus* Guarapari apresenta o curso Técnico em Comércio, na modalidade presencial, observando a existência de uma infraestrutura física e organizacional favorável, o potencial técnico e pedagógico dos profissionais envolvidos nesse projeto, a experiência dos professores nos cursos já ofertados no Campus, pertencentes ao eixo tecnológico de gestão e negócios: Curso Técnico em Administração na modalidade presencial e EAD, Bacharelado em Administração e Pós-Graduação em Tecnologias empresariais.

Além disso, a proposta foi elaborada considerando a Lei 9394/96, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e base da educação nacional; a Resolução CNE/CP nº 1, de 05 de janeiro de 2021, que Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica, bem como, os pareceres do Conselho Nacional de

Educação/Câmara da Educação Básica – CNE/CEB e a Resolução do CS nº 11, de 04 de maio de 2015, que normatiza os procedimentos para trâmite de Projetos Pedagógicos de Cursos Técnicos para fins de aprovação de oferta e de implantação no Ifes em consonância com o Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI 2019-2024) do Ifes; e a lei 12.790/2013 que Dispõe sobre a regulamentação do exercício da profissão de comerciário.

### 3 JUSTIFICATIVA

As atividades desenvolvidas na área de gestão, seja em nível técnico ou superior, estão presentes em todos os tipos de negócios, sejam eles agropecuários, extrativistas, industriais, comerciais e de prestação de serviços; bem como em empresas de todos os portes, desde as individuais às sociedades anônimas.

A demanda do curso iniciou-se no ano de 2020, no período da pandemia, em que o comércio precisou se reinventar (por meio do uso de tecnologias, técnicas de vendas on-line, marketing virtual, etc.) para se adaptar ao período de isolamento. Em 2021, foi feita uma parceria com a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) do município, que oportunizou um levantamento de diversas demandas de capacitação, dentre as quais a formulação do curso “Técnicas de Vendas”, com carga horária de 30h e 50 participantes para o comércio de materiais de construção civil, que foi realizado no início de 2022.

Durante o período de planejamento deste curso de Formação Inicial e Continuada, muitas reuniões foram realizadas, em que foi apresentado demandas do CDL complementado com informações e dados importantes, o que ocasionou a ideia do desenvolvimento do Projeto Pedagógico do curso técnico em comércio.

Portanto, optou-se pelo Curso Técnico em Comércio dado a necessidade regional de profissionalização de mão de obra qualificada no processo de desenvolvimento socioeconômico do país. No município de Guarapari, por exemplo, o setor de Comércio e Serviços responde por 58,73% do Produto Interno Bruto (PIB), que, de acordo com o IBGE de 2016, teve um montante de 2 bilhões de reais, aproximadamente. Além disso, segundo dados da Receita Federal (2019), 81% das empresas do município são de Comércio e Serviços. Ao todo, Guarapari possui quase 14,3 mil empresas, sendo que cerca de 13,8 mil são de micro e pequeno porte (informações retiradas do site <https://cndl.org.br/varejosa/cdl-guarapari-acoes-em-prol-dos-associados-e-da-sociedade/>).

Pode-se afirmar que o município de Guarapari destaca-se como uma região propensa ao desenvolvimento de pequenas, médias e grandes empresas e, sobretudo, da necessidade de melhoria contínua na prestação de serviços, fruto de sua vocação turística. Assim, a realidade do município demonstra que há oportunidade para a atuação de profissionais com formação em comércio justificada pelo arranjo produtivo local.

O Curso Técnico em Comércio, se justifica pela necessidade de formar profissionais aptos e capacitados para atuar neste universo tão vasto de empresas privadas e públicas, que buscam evolução constante e melhoria contínua em seus processos comerciais e atendimento aos clientes.

Guarapari é uma cidade com grande potencial turístico, o que proporciona característica de sazonalidade no comércio, pois as vendas são mais volumosas nos períodos de veraneio e feriados prolongados, o que favorece muito o comércio regional e alugueis de temporada. Entretanto, o comércio local carece de melhorias capazes de sustentar a variação dos fluxos de venda bem como o planejamento de estoques e atendimento de excelência aos clientes. Ainda que haja aumento sazonal nas oportunidades de trabalho durante os períodos de alta demanda, observa-se muitas vezes que as muitas cidades do litoral sul do ES não estão preparadas para o aumento da população nos períodos de férias e feriados.

Diante da realidade, capacitar os profissionais atuantes no comércio constituem uma solução para diversos problemas relacionados à sazonalidade da região na oferta de produtos e serviços de qualidade e com bom atendimento. Sabendo-se da proximidade da cidade com a capital do Estado e região metropolitana, o comerciante local reconhece que sofre com a concorrência de lojas e de vendedores mais bem preparados para o atendimento ao cliente. Com o entendimento de que, atender às necessidades locais e regionais para ampliar o aprendizado profissional à comunidade, o Ifes - *Campus* Guarapari entende que este curso se encaixa nas demandas por capacitação explicitadas tanto por profissionais quanto por clientes diversos em diferentes épocas do ano.

Ao implantar o curso, o campus estará não só exercendo seu papel de protagonismo no cenário de Educação Profissionalizante, mas estará também contribuindo para o desenvolvimento econômico da região, por entender que todo o aprendizado adquirido pelos estudantes poderá ser revertido em possibilidades maiores de colocação no mercado de trabalho para os desempregados e de melhoria nas técnicas e habilidades comerciais, para os que já estão empregados, resultando num ciclo virtuoso de capacitação, trabalho e renda.

## 4 Objetivos

### 4.1 Geral

O principal objetivo do Curso Técnico em Comércio é a formação de profissionais técnicos no eixo Gestão e Negócios em nível médio, que possam atuar na área comercial e de prestação de serviços, em conformidade com as legislações e diretrizes de conduta, como também com as normas de saúde e segurança do trabalho.

### 4.2 Específicos

- Criar condições para que o discente desenvolva competências, habilidades e atitudes capazes de identificar a importância da visão e do raciocínio crítico na definição e na implantação dos princípios da melhoria contínua nos processos comerciais;
- Promover o desenvolvimento de habilidade para que o discente possa atuar de forma proativa em atividades de comercialização de produtos e serviços, com visão empreendedora, comunicação clara e cordial, comprometimento com necessidades e desejos de clientes e respeito a demais stakeholders.
- Ensinar como aplicar métodos de comercialização de bens e serviços, considerando os aspectos logísticos do negócio, o nicho no qual está inserido bem como as necessidades dos clientes e os riscos em relação aos concorrentes.
- Desenvolver habilidades potenciais para geração de valor, bem como aplicação das boas práticas de atendimento ao cliente, qualidade no pós venda e pós consumo.
- Formar profissionais técnicos capazes de contribuir com o processo de desenvolvimento do Estado do Espírito Santo;
- Contribuir para a interiorização do ensino técnico gratuito e de boa qualidade no Estado do Espírito Santo;

## 5 PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

O profissional Técnico em Comércio egresso do Instituto Federal do Espírito Santo deverá estar apto para atuar nas empresas locais e regionais, a ser responsável pela realização de atividades e tarefas operacionais ou de assistência às empresas, bem como a ser consciente das questões que envolvam as organizações e as pessoas para a execução de um trabalho eficiente e ético.

Esse perfil profissional leva em consideração as exigências do Catálogo Nacional dos Cursos Técnicos (atualizado em 2020), assim como o Cadastro Brasileiro de Ocupações (CBO) e a legislação educacional vigente, pautando-se no desenvolvimento das seguintes capacidades:

- Inserir-se no mundo do trabalho de modo comprometido com o desenvolvimento regional sustentável;
- Aplicar métodos de comercialização de bens e serviços em loja física ou virtual.
- Efetuar controle quantitativo e qualitativo de produtos, preços e tributos.
- Coordenar e controlar a armazenagem em estabelecimento comercial.
- Elaborar planilha de custos.
- Identificar demandas e comunicar previsões a fornecedores.
- Ofertar serviços correlatos aos produtos comercializados.
- Operacionalizar planos de marketing e de comunicação.
- Executar atividades voltadas à logística, a recursos humanos e à comercialização.
- Realizar as funções de apoio administrativo em organizações;
- Arquivar e organizar contas a pagar, executar operações bancárias, controlar estoques, cadastrar fornecedores e alimentar planilhas de informação;
- Propiciar uma visão que oportunize conhecimento do mercado consumidor;
- Conhecer princípios e aplicações de processos produtivos e logísticos;

- Utilizar ferramentas da informática básica, como suporte às operações comerciais;
- Intercambiar mercadorias e serviços;
- Empreender seu próprio negócio.

## **5.1 Áreas de atuação do Egresso**

A área de atuação do egresso do curso Técnico em Comércio do Ifes, em conformidade com o Catálogo Nacional de Cursos (2020), poderá ser em Empresas atuantes no comércio em Geral, a fim de promover a melhoria contínua dos processos comerciais bem como a prestação de serviços de excelência antes, durante e no pós-venda.

## **6 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR**

O Curso Técnico em Comércio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Espírito Santo, tendo como referencial as Diretrizes Curriculares Nacionais, parte de uma posição dialética entendendo que as mudanças são necessárias e promotoras dos avanços alcançados na história da humanidade e no desenvolvimento científico das ciências em geral e, em especial, o eixo de Negócios. Parte ainda do pressuposto pedagógico de que a educação teve uma contribuição decisiva nesse processo evolutivo, enquanto propiciadora da transmissão e produção de conhecimentos.

Para elaboração do itinerário formativo e componentes curriculares foram considerados a Lei nº 12.790, de 14 de março de 2013 que dispõe sobre a regulamentação do exercício da profissão de comerciário, bem como as habilidades do perfil profissional contidas na última atualização do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (CNCT), aprovado pelo Conselho Nacional de Educação (CNE), por meio da Resolução CNE/CEB nº 2 , de 15 de dezembro de 2020

Além disso, a proposta do projeto foi elaborada em consonância com o Decreto nº 5622/2005 que regulamenta o art. 80 da Lei nº 9.394/1996 em relação a educação a distância, bem como, a proposta de organização curricular é balizada nos preceitos constitucionais (Art. 205 a 214), nos dispositivos da Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional nº 9.394/1996 e no Decreto nº 5.154/2004, além das resoluções e decretos que normatizam a Educação Profissional Técnica de Nível Médio e, nas Diretrizes Curriculares Nacionais emanadas da Câmara de Educação Básica do Conselho Nacional de Educação e nas Resoluções do Conselho Superior do Ifes que disciplinam a oferta de Cursos Técnicos.

### **6.1 Matriz Curricular**

O Curso Técnico em Comércio está estruturado em 2 (DOIS) semestres letivos sem terminalidade ou saídas semestrais, de acordo com a Resolução CNE/CEB N.º 04/99 ART 8º. O Projeto Pedagógico do Curso prevê uma matriz curricular com período mínimo de integralização de 2 (DOIS) semestres.

Na tabela 2, é apresentada a matriz curricular do curso com as cargas horárias de cada disciplina, que atendem o perfil profissional de conclusão do curso.

<b>Instituto Federal do Espírito Santo - Ifes Campus Guarapari</b>			
<b>Curso Técnico em Comércio</b>			
<b>Regime: Semestral</b>			
<b>Carga Horária do Curso Dimensionada para 20 semanas</b>			
<b>Duração da Aulas: 60 minutos</b>			
<b>Componente curricular</b>	<b>Aulas Semanais</b>		<b>Carga Horária Total (horas)</b>
	<b>1º</b>	<b>2º</b>	
Segurança, Meio Ambiente e Saúde	2		<b>40</b>
Atendimento ao Cliente e Serviços	4		<b>80</b>
Matemática comercial e financeira	4		<b>80</b>
Informática Aplicada	4		<b>80</b>
Relacionamento e Comportamento	2		<b>40</b>
Técnicas de Marketing	4		<b>80</b>
Controles Financeiros e Formação de Preço		4	<b>80</b>
Logística e Materiais		4	<b>80</b>
Técnicas de Vendas e Promoção de Vendas		4	<b>80</b>
Empreendedorismo		2	<b>40</b>
Gestão de Pessoas		4	<b>80</b>
Legislação em Comércio e Serviço		2	<b>40</b>
<b>Total Geral:</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>800</b>

Tabela 2 – Matriz Curricular do Curso Técnico em Comércio

O Curso Técnico em Comércio será realizado na modalidade presencial, periodicidade semestral, com prazo de integralização mínima de 1 (um) ano e o máximo de 2 (dois) anos. As aulas serão no período noturno, de 2ª a 6ª feira, das 18h00min às 22h10min com intervalo de 10 minutos. Neste período, serão ministradas 4 aulas de 1 hora cada. O curso será ofertado de forma pública e gratuita, sendo disponibilizado um total de 40 (quarenta) vagas semestrais.

## 6.2 Ementário

O ementário de todos componentes curriculares deste curso estão descritos no Anexo A

## 6.3 Estratégias Pedagógicas

As estratégias pedagógicas se fundamentam na ideia de que a preparação do discente seja uma consequência do seu trabalho e sua interação com seus colegas, o meio social e a prática profissional. O pressuposto para a aprendizagem é que os conhecimentos são consequência de uma construção que o discente realiza, através de sua atividade na realidade acadêmica, profissional e social, e com sua compreensão lógica das causas e consequências dos fatos, de modo a elaborar suas próprias conclusões.

Para viabilizar a metodologia proposta foi adotada uma dialética metodológica, que permite o vínculo do aluno com a prática e a realidade imediata, relacionada com seus interesses, necessidades, do que fazem, sentem, pensam, percebem e do conhecimento que já possuem sobre determinado tema. Ou seja, a consolidação dos princípios educativos será garantida por meio de uma equipe multidisciplinar, composta de professores, NAPNE, NTE, Coordenador de Curso, que trabalharão o planejamento, a organização, a execução, a assessoria e orientação do processo de aprendizagem dando ênfase a uma postura de construção do conhecimento.

O Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (CNCT) versa sobre a possibilidade de que parte da carga horária da oferta presencial possa ser realizada em EaD, no limite de 20%. Assim, o projeto adota 18,75% da carga horária total na modalidade à distância (EaD) em conformidade com a resolução do Conselho Superior nº58/2021 (CONSUP/IFES nº 58 de 15 de outubro de 2021) resultando em uma matriz com a carga horária mínima de 800h, com período mínimo de integralização de 1 ano, conforme demonstrado na Tabela 2.

Desta forma, os professores deixam de ser meros transmissores de informações em reiterados monólogos para assumir o papel de apoiadores e orientadores no processo de aprendizagem. O intuito é propiciar o desenvolvimento de práticas pedagógicas, e a disponibilização de instrumentos que garantam oportunidades de construir conhecimentos novos e o desenvolvimento da capacidade de elaboração de sínteses integradoras do saber.

Os alunos serão estimulados a sair de uma postura passiva, assumindo um papel ativo no processo, tornando-se agentes de sua própria aprendizagem na busca da construção dos seus conhecimentos. Para tal, será disponibilizado meios para que ele próprio esteja apto a buscar, selecionar e interpretar informações relevantes ao aprendizado, ou seja, desenvolver sua autonomia. Os assuntos relativos às novas tecnologias tendem a despertar um grande interesse nos estudantes, bem como suas relações com a sociedade.

Assim, o currículo a ser cumprido associa a dinâmica propiciada à complexidade dos processos que envolvem a atuação dos profissionais na área de comércio, administração, engenharia de produção, informática, matemática e contabilidade. Além disso, a coordenação do curso ficará atenta às possíveis atualizações de práticas didático-pedagógicas que sejam demandadas por publicação e/ou revisão de regulamentações emitidas pelo Ifes e que impactem no funcionamento do curso.

Os docentes farão uso de técnicas relacionadas às metodologias ativas promovendo a interdisciplinaridade. Por exemplo, os alunos desenvolverão o conteúdo praticando os temas em sala de aula, ou fora dela. Como possibilidade, destaca-se menção à feira de Merchandising, onde os alunos simulam a atividade de promotores de vendas, num ambiente comum de varejo, com ambientação do espaço, planograma, abordagem de vendas e aplicação de promoção de vendas e de técnicas de merchandising no PDV.

### 6.3.1 Componentes Curriculares Híbridos

Caracteriza-se a educação a distância como modalidade educacional na qual a mediação didático-pedagógica nos processos de ensino e aprendizagem ocorre com a utilização de meios e tecnologias de informação e comunicação, com estudantes e professores desenvolvendo atividades educativas em lugares ou tempos diversos.

Todas as disciplinas do curso, nos termos da resolução do conselho superior nº58/2021 (CONSUP/IFES nº 58 de 15 de outubro de 2021), são consideradas híbridas totalizando 18,75% da carga horária total do curso em EaD. De modo a estimular a inovação pedagógica, potencializar ações de ensino e aprendizagem e engajar os alunos para garantir a eficiência do processo. Ressalta-se que a Carga Horária em EaD será operacionalizada de modo integrado às aulas presenciais, conforme a Tabela 3.

	Componente curricular	Carga Horária Total			EaD (%)
		Presencial	EaD	Total	
1º Semestre	Segurança, Meio Ambiente e Saúde	33h20m	6h40m	<b>40h</b>	16,67
	Atendimento ao Cliente e Serviços	66h40m	13h20m	<b>80h</b>	16,67
	Matemática comercial e financeira	66h40m	13h20m	<b>80h</b>	16,67
	Informática Aplicada	50h	30h	<b>80h</b>	37,50
	Relacionamento e Comportamento	33h20m	6h40m	<b>40h</b>	16,67
	Técnicas de Marketing	66h40m	13h20m	<b>80h</b>	16,67
2º Semestre	Controles Financeiros e Formação de Preço	66h40m	13h20m	<b>80h</b>	16,67
	Logística e Materiais	66h40m	13h20m	<b>80h</b>	16,67
	Técnicas de Vendas e Promoção de Vendas	66h40m	13h20m	<b>80h</b>	16,67
	Empreendedorismo	33h20m	6h40m	<b>40h</b>	16,67
	Gestão de Pessoas	66h40m	13h20m	<b>80h</b>	16,67
	Legislação em Comércio e Serviço	33h20m	6h40m	<b>40h</b>	16,67
	<b>Total Geral:</b>	<b>650h</b>	<b>150h</b>	<b>800h</b>	<b>18,75</b>

Tabela 3 – Carga horária Presencial x EaD dos Componentes Curriculares do curso

O percentual presencial e EAD de cada componente curricular, foi calculado a fim de dimensionar as aulas presenciais sem impactar mudanças nos horários regulares dos outros

curso do campus. Observa-se na Tabela 3 o percentual de 16,67% de carga horária EAD de cada componente curricular com exceção da disciplina “Informática Aplicada”, pois a ementa contempla o conteúdo destinado à Ambientação EaD, incluindo familiarização do AVA (de fundamental importância para que os alunos estejam aptos a usar a metodologia EAD prevista no curso).

Obs.: Detalhes sobre as estratégias de distribuição das aulas EAD estão detalhadas a seguir.

### **I - Perfil Docente para a atuação**

Os professores deverão utilizar-se de uma metodologia que garanta a troca de informações entre os estudantes, através da condução “não diretiva” do processo. O aluno construirá sua própria aprendizagem, enquanto o professor, na função de mediador fornecerá os instrumentos e conteúdos necessários à construção dos conceitos científicos que sela os conhecimentos. Para tanto, a equipe do curso passará por constante formação ou atualização de conhecimentos promovidos ou indicados pelo Cefor, sempre que necessário (Cursos FIC ou Aperfeiçoamento, Workdays, Implementation Day, MOOC, reuniões formativas, dentre outros). Neste sentido, é responsabilidade do professor editar e manter a sala virtual, conforme o descrito no mapa de atividades (Anexo B) elaborado por ele.

Isso reforça a ideia de que os professores, deixam de ser meros transmissores de informações, para assumir o papel de mediadores, apoiadores e orientadores no processo de aprendizagem, ficando a seu encargo a criação do ambiente pedagógico em que os próprios alunos possam construir os seus conhecimentos e adquirir as habilidades e capacidades que permitam garantir a consecução do perfil profissional almejado.

O NTE é regulamentado no Campus Guarapari e exerce um papel importante de suporte, apoio, capacitação e planejamento das ações envolvendo EaD. O NTE é orientado pelo Cefor (Centro de Referência em Formação em Educação a Distância do Ifes) que tem sido um dos parceiros institucionais na oferta constante de formação voltada para a área de Ensino a Distância. Desta forma os professores do curso (cujas disciplinas possuem parte de seus conteúdos EaD) já estão capacitados nesta modalidade de ensino ou deverão realizar a capacitação quando suas disciplinas forem oferecidas.

### **II - Profissionais envolvidos no planejamento e na execução**

A consolidação dos princípios educativos será garantida por meio de uma equipe multidisciplinar, composta de professores, NAPNE, NTE, Coordenador de Curso e pedagógico, que trabalharão o planejamento, a organização, a execução, a assessoria e orientação do processo de aprendizagem dando ênfase a uma postura de construção do conhecimento.

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

### **III - Estratégias de mediação pedagógica**

Trata-se de um curso presencial, com uma oferta por semestre. Por isso, o professor responsável atuará como formador e mediador da disciplina, cumprindo seus deveres e obrigações conforme descrito abaixo:

- Mediar o processo de Ensino e Aprendizagem orientando as atividades a distância e presenciais, esclarecendo dúvidas e envolvendo os alunos.
- Reforçar os prazos das atividades.
- Emitir feedback em cada correção de atividade, sempre observando a característica afetiva e motivacional junto ao aluno.
- Responder às dúvidas aos alunos em até 24 horas, exceto finais de semana e feriados
- Participar/Realizar as formações promovidas/indicadas pelo Cefor para fins de qualificação de sua atuação.

### **IV - Formas de produção e disponibilização do material didático**

O material didático produzido estimulará o estudo e a produção individual de cada aluno, não apenas na realização das atividades propostas, mas também na experimentação de práticas centradas na compreensão dos conteúdos. Cabe aos docentes, a elaboração do material com o apoio técnico do NTE e do setor pedagógico, sempre que necessário.

Cada disciplina utilizará material em diversas mídias, conforme seu planejamento pedagógico, tais como. programas computacionais educativos, páginas e portais na Internet e todos os recursos oferecidos pelo ambiente de aprendizagem virtual. Por exemplo, sala de bate-papo, fórum, biblioteca virtual (*Pearson* – “Minha Biblioteca”),

espaço de atividades e exercícios, produção de textos, glossário, oficinas e pesquisa de opinião, e outras ferramentas que garantam a formação dos alunos de maneira geral. O ponto de partida e a referência para o aluno será sempre o AVA institucional, tanto para fins de formalização do cumprimento de estudos e atividades, como para registro de notas, feedbacks, comunicações, etc.

## **V - Acessibilidade dos materiais**

As adaptações para o apoio especializado estão descritas na Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional nº 9.394 – LDB/96, em seu art. 59, onde trata dos currículos, métodos e técnicas específicas às necessidades. Em articulação com a Lei vigente, o Campus Guarapari, criou o Núcleo de Atendimento às Pessoas com Necessidades Educacionais Específicas (NAPNE), no intuito da oferta das ações inclusivas.

O Campus Guarapari, em concordância com a legislação vigente, possui o NAPNE a fim de articular as ações inclusivas. A Instituição adota uma estrutura que vem buscando em seu Planejamento Institucional a formulação, implementação e manutenção das ações de acessibilidade, em suas diferentes dimensões, a saber: arquitetônica, comunicacional, atitudinal, instrumental, pedagógica e programática.

Quanto à acessibilidade arquitetônica, o campus Guarapari possui como elemento de circulação vertical, rampas para acesso. Assim, como o espaço interno, o externo também possui acessos adaptados para pessoas com mobilidade reduzida. Possui, ainda, elevador em seus dois prédios e banheiros adaptados.

Em relação aos materiais, o campus possui o auxílio de Intérprete de Libras, professor AEE e cuidadores. No Ambiente Virtual, é possível fazer adaptações de acordo com as demandas dos alunos matriculados em relação a fonte, cor, legenda, ilustrações, autodescrição, libras, etc. O campus também possui software que auxiliam os alunos com baixa visão e cegos.

## **VI - Requisitos de infraestrutura tecnológica**

Os conteúdos desenvolvidos na modalidade EaD farão uso do Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) através do servidor do moodle institucional, que possui a infraestrutura necessária para a aplicação da metodologia.

É importante destacar que a utilização do recurso AVA não será visualizado como mera transposição da aula presencial para o ambiente virtual de aprendizagem e nem como um simples repositório de informação e material didático. O professor deverá visualizar a ferramenta como um recurso adicional para potencializar o ensino e aprendizado. Para que isso seja possível, os docentes devem ser capacitados no uso do Moodle e na metodologia EaD.

O campus possui 3 laboratórios de informática de uso geral os quais são equipados com até 40 computadores e um laboratório exclusivo para o ensino EAD. Os mesmos, ficarão disponíveis diariamente por 40 min para os alunos do curso, no período noturno, para a realização de atividades e estudos EAD. Com isso será garantido a infraestrutura adequada para os alunos.

## **VII - Dinâmica dos momentos presenciais e não presenciais**

Na EAD as variáveis tempo e espaço adquirem um papel central no processo de ensino e aprendizagem, dependendo de sua combinação, pode-se ter como resultado diversas formas de organização educativa e de utilização tecnológica. No extremo mais tradicional está a aula presencial, na qual professores, recursos tecnológicos e alunos coincidem no tempo e no espaço. No outro extremo, a característica predominante é a não coincidência no tempo e no espaço do professor e seus alunos, permitindo o desenvolvimento das atividades de acordo com os interesses e possibilidades de seus participantes.

Este projeto considera um percentual EaD (tabela 3) que será realizado no Ambiente Virtual de Aprendizagem – Moodle, através do servidor do Ifes institucional: <http://ava.cefor.ifes.edu.br>. Estes deverão ser integrados às aulas presenciais de forma paralela, com estratégias e recursos EaD que permitam o engajamento dos alunos.

Através desta proposta é possível compreender e destacar alguns pontos positivos:

- Permite que a integração e o aprendizado dos alunos possam ser dinamizados, pois o professor ministrará semanalmente o conteúdo na aula presencial e apresentará as atividades que os alunos deverão realizar no AVA (Ambiente Virtual de Aprendizagem).
- Os alunos podem utilizar o ambiente para esclarecer suas dúvidas na realização das atividades EaD propostas, bem como, na aula presencial o professor poderá esclarecer as dúvidas mais importantes.

- Minimizar a necessidade de recursos avançados para ministrar os conteúdos, tais como, videoaulas, tutoriais e animação, considerando que os conteúdos serão ministrados presencialmente o que não dispensa a possibilidade de planejar o uso destes recursos, neste caso, visualizando-os como recursos adicionais.
- Planejamento Presencial x EAD concomitante, isto é, o professor durante seu momento presencial poderá utilizar o AVA para apoio, disponibilizando no AVA as notas de aula, slides, material de leitura, dando subsídio para o aluno realizar a atividade a distância, justamente para fixar o conteúdo ministrado presencialmente.
- Acompanhamento Paralelo: Os recursos do AVA permitem que o professor facilmente identifique os alunos que deixaram atividades em aberto, localizando e minimizando os problemas de aprendizado, além de poder precocemente repassar para orientação e acompanhamento pedagógico.
- Minimiza os ruídos e problemas da Comunicação: Considerando todos os pontos destacados, este projeto considera que nenhuma disciplina seja totalmente a distância. Isto diferencia-se de cursos totalmente a distância onde o aluno não tem nenhum contato presencial com o professor só visualizando o mesmo através das videoaulas ou em poucos casos, somente no momento da prova. Com isto é fácil perceber que a interação, comunicação, problematização, formação de dúvidas x tempo de resposta, se acontecer, serão facilmente superados.

Desta forma, o professor deverá realizar o planejamento da sua disciplina, considerando que a maioria do conteúdo será ministrado presencialmente e o percentual EaD com a finalidade de realizar atividades que possam reforçar, fixar e permitam ao aluno demonstrar o aprendizado realizado nas aulas presenciais.

Além do planejamento pedagógico tradicional, o professor deverá anexar ao mesmo o mapa de atividades (conforme modelo Cefor – ANEXO B) que descreve as estratégias definidas pelo professor para suas ações EaD e serve como subsídio e planejamento da montagem de sua sala no AVA.

No início de cada semestre os professores serão orientados a apresentar o planejamento das atividades EAD, as quais serão organizadas de forma a não sobrecarregar o aluno semanalmente, e possibilitando ao mesmo o uso dos laboratórios de informática do campus. Desta forma pretende-se diluir a carga horária EAD ao longo de todo o semestre.

## **VIII - Forma de avaliação**

Na educação a distância, o modelo de avaliação da aprendizagem do aluno deve considerar seu ritmo e ajudá-lo a desenvolver graus ascendentes de competências cognitivas, habilidades e atitudes, possibilitando-lhe alcançar os objetivos propostos. Mais que uma formalidade legal, a avaliação deve permitir ao aluno sentir-se seguro quanto aos resultados que vai alcançando no processo de ensino-aprendizagem. A avaliação deve auxiliar o aluno a tornar-se mais autônomo, responsável, crítico, capaz de desenvolver sua independência intelectual.

Vários recursos do AVA, podem ser utilizados para a realização de atividades avaliativas, tais como: Fóruns, Envios de Arquivo, Questionários entre outros, vale ressaltar que o total de pontos destinado às avaliações presenciais devem ser superiores às atividades realizadas em EaD

### **6.3.2 Organização da sala de aula virtual**

Nas salas de aulas virtuais, utilizando o Moodle, o conteúdo programático pode ser dividido em tópicos, tal como os definidos no plano de ensino do professor. A figura 1 exibe o modelo de sala utilizado pela disciplina de informática.

Através da figura 1, pode-se observar 2 tópicos do planejamento do professor, são eles “Introdução à Informática e Noções Básicas de Sistemas Operacionais” e “Recursos de Construção Coletiva”, cada tópico pode ou não estar oculto para o aluno, de forma que o professor os exibe, conforme o conteúdo for avançando, facilitando assim que os alunos consigam acompanhar a sala virtual à medida que o professor ministra o conteúdo presencialmente.

Na figura 1, é possível também identificar a diversidade de recursos na seção atividades onde o professor lançou mão dos recursos de questionário, fóruns, anotação de diário e envio de arquivo. Nas seções com o título Materiais de estudo, o professor disponibilizou materiais para subsidiar a realização das atividades, incluindo materiais de leitura, notas de aula, video-aulas e tutoriais. Estes materiais, adicionado a aula presencial, garantem o apoio necessário para que o aluno possa explorar seu aprendizado.

## Introdução a Informática e Noções Básicas para utilização do Sistema Operacional

Nesta seção é a parte conceitual da disciplina e um nivelamento prático de Sistema Operacional

 **Materiais de estudo**

-  Noções Básicas para Utilização do Sistema Operacional
-  Notas de Aula - Introdução a Informática
-  Material Completo de Introdução a Informática

 **Atividades**

-  Forum Contextualizar o Objetivo da Computação
-  Atividade de Sistema Operacional
-  Atividades de Fixação
-  Processador do Computador
-  Memória RAM
-  Disco Rígido (HD)
-  Lista de Exercícios sobre Introdução a informatica
-  Forum de Dúvidas

---

## Recursos de Construção Coletiva

Nesta seção exploraremos o trabalho colaborativo através da plataforma do Google Drive

 **Materiais de estudo**

-  Por que entender de Colaboração online?
-  Tutorial Google Drive

 **Atividades**

Figura 1. Modelo da Organização da Sala, usando como exemplo a disciplina de Informática

## 6.4 Regime Escolar/Prazo de Integralização Curricular

O currículo está organizado em dois semestres letivos. Todas as disciplinas são obrigatórias e o currículo deve ser cumprido integralmente pelo aluno a fim de que possa qualificar-se para a obtenção do diploma.

- O tempo total para integralização do curso não poderá exceder a dois anos, sendo que o tempo de duração mínima será de 2 (dois) semestres

- Será permitido o trancamento do curso, desde que obedecidos os critérios estabelecidos e descritos no ROD do Ifes;
- Solicitações de transferências entre cursos, Campi ou polos, ou ainda entre modalidades diferentes poderão ser realizadas no período definido pelo calendário acadêmico vigente à época da solicitação e, seu deferimento ficará a critério da coordenadoria do curso, da disponibilidade de vagas do *Campus* do Ifes de destino solicitado e dos critérios definidos no ROD;

## **7 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES**

De acordo com o Regulamento da Organização Didática, poderá ser concedida a dispensa de competências ao estudante que encaminhar requerimento à Gerência responsável pela área pedagógica da unidade de ensino, protocolado na Coordenadoria de Registros Escolares, acompanhado dos seguintes documentos:

- Histórico escolar (parcial ou final) com a carga horária e a verificação dos rendimentos escolares dos componentes curriculares ou certificado de competências;
- Currículo documentado com os programas de ensino cursados.

Esses documentos poderão ser substituídos por uma comprovação do exercício profissional ou outros mecanismos não formais que tenham possibilitado a aquisição das competências que se pretende dispensar.

A análise da equivalência entre currículos ou exame de competências adquiridas de maneira não formal será realizada por uma comissão ou professor nomeado pelo Coordenador de Curso.

## **8 REQUISITOS FORMAS DE ACESSO**

O acesso ao curso dar-se-á por meio de processo seletivo público divulgado sob a forma de edital público de acordo com as normas do Ifes.

Para a efetivação da matrícula é necessário que o candidato tenha concluído o ensino médio, de acordo com o inciso III do parágrafo 1º do artigo 4º do Decreto 5.154, de 23 de julho de 2004.

## **9 ESTÁGIO SUPERVISIONADO**

No Ifes, o estágio é regulamentado pela Resolução do Conselho Superior do Ifes nº58/2018, de 16 de abril de 2010 a qual se encontra em consonância com a Lei nº 11.788, de 17 de dezembro de 2018, que dispõe sobre o estágio de estudantes e são considerados um ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente do trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo do aluno.

### **9.1 Objetivo do Estágio**

O objetivo do estágio é propiciar aos alunos o necessário preparo para seu futuro profissional, tornando-os aptos a realizarem as diversas atividades inerentes à profissão.

As atividades do estágio são inteiramente práticas e contemplam a atuação em empresas da região. Com tal concepção, o estágio propiciará o necessário preparo dos alunos para seu futuro profissional, tornando-os aptos a realizarem as diversas atividades propícias à profissão.

### **9.2 Organização do Estágio**

Ressalta-se que, para este curso, o estágio não será obrigatório e poderá ser desenvolvido como atividade opcional, acrescida à carga horária regular e obrigatória do curso, desde que atenda aos seguintes requisitos:

- a) ser realizado em áreas que possibilitem o desenvolvimento do aluno para a vida cidadã e para o trabalho somente enquanto o aluno mantiver matrícula e frequência no curso;
- b) poderá ser realizado a partir do 1º semestre letivo, se o aluno tiver, no mínimo, 16 (dezesesseis) anos completos na data de início do estágio ou, nos casos de insalubridade e/ou periculosidade, idade mínima de 18 (dezoito) anos completos.
- c) O estagiário poderá receber ajuda financeira, a título de bolsa-auxílio, sendo compulsória a sua concessão, bem como a de auxílio-transporte.

- d) As atividades de extensão, de monitorias, iniciação científica e atividades profissionais desenvolvidas pelo estudante, poderão ser equiparadas ao estágio após análise da coordenação do curso.
- e) O aproveitamento de estágios realizados por meio de outras instituições de ensino somente poderão ser aceitos após avaliação da coordenação de curso.
- f) O estágio não obrigatório em área diversa só poderá ser realizado durante a etapa escolar.

O tempo de duração do estágio não obrigatório na área correlata será de no mínimo 300h, durante a realização do curso, desde que esse tempo não ultrapasse o período máximo de integralização do curso e que o aluno não tenha solicitado o certificado de conclusão curso.

## **10 AÇÕES DE PESQUISA E EXTENSÃO VINCULADAS AO CURSO**

O curso Técnico em Comércio propõe desenvolver, integradamente com os recursos humanos nele envolvidos, programas de pesquisa e extensão, como complemento técnico, operacional e científico das atividades de ensino.

Esses programas desenvolvidos buscam a interdisciplinaridade, promovendo a integração das disciplinas, fornecendo ao educando uma visão sistêmica e promovendo também a integração dos aspectos sustentáveis – econômicos, sociais, ambientais e étnicos – na essência das disciplinas.

Algumas ações de pesquisa e extensão que já acontecem em outros cursos, como no Bacharelado em Administração e no curso Técnico em Administração se adequam perfeitamente ao Curso Técnico em Comércio, por exemplo, a feira de marketing, a semana de psicologia organizacional e o painel empreendedor. Na área varejista o curso pode realizar e integrar o mesmo modelo do projeto de extensão já realizado pelo curso Bacharel em administração sobre “Marketing Turístico e de Varejo em Guarapari - ES”

Dentre os projetos de extensão, por exemplo, destaca-se o centro de línguas do campus Guarapari que oferece cursos de inglês e espanhol para os alunos semestralmente , constituindo portanto mais uma oportunidade de capacitação.

Dentre os projetos de pesquisa, atualmente vigentes no campus, pode-se citar o projeto financiado pela Fapes, intitulado, “Detecção e reconhecimento de expressões faciais: estudo e implementação de sistemas baseados em câmeras de profundidade. “

Outras atividades surgirão no decorrer do curso, em função do interesse e das atividades apresentadas pelos educandos. O curso preocupa-se em associar conhecimento técnico e raciocínio crítico, de modo que os acadêmicos possam buscar no tripé ensino, pesquisa e extensão a responsabilidade social inerente à missão institucional.

# 11 AVALIAÇÃO

## 11.1 Avaliação do Processo de Ensino-Aprendizagem

O Campus Guarapari segue o Regulamento de Organização Didática que orienta a avaliação do processo de ensino-aprendizagem no seu Título IV. Acreditamos e buscamos um processo de avaliação transformadora, formativa e processual. A avaliação escolar deve contemplar os aspectos qualitativos e quantitativos. A avaliação no Curso de Técnico em Comércio será considerada como um processo e percebida como uma condição que torna mais dinâmica a ação do curso pela qual se procura identificar, aferir, investigar e analisar o desenvolvimento do aluno, do professor e do próprio curso, confirmando se a construção do conhecimento ocorreu de forma teórica e prática.

Conforme definido no art. 70 do ROD (2020):

**Art. 70.** Na avaliação serão considerados aspectos qualitativos e quantitativos, presentes nos domínios cognitivo, afetivo e psicomotor, incluídos o desenvolvimento de hábitos, atitudes e valores, visando diagnosticar estratégias, avanços e dificuldades, de modo a reorganizar as atividades pedagógicas.

§1o A avaliação dos discentes com necessidades específicas deve considerar seus limites e potencialidades, facilidades ou dificuldades em determinadas áreas do saber ou do fazer e deve contribuir para o crescimento e a autonomia desses discentes.

§2o Na avaliação dos discentes com necessidades específicas, o Ifes oferecerá adaptações de aplicação e de instrumentos de avaliação, bem como os apoios necessários por orientação do Napne e/ou solicitação do discente, conforme previsto nas normativas do Ifes que tratam do acompanhamento e atendimento desses discentes.

§ 3o O processo de avaliação da aprendizagem deverá ser orientado pelo PPI e pelo PPC do curso, considerando cada modalidade de ensino.

Diante de tais critérios e visando cumprir o objetivo com os propósitos de uma avaliação ampla, serão utilizados instrumentos que subsidiem uma avaliação a partir dos seguintes princípios norteadores:

- Ter prioritariamente a função diagnóstica que visa determinar a presença ou ausência de conhecimento e habilidades, providências para estabelecimentos de novos objetivos, retomada de objetivos não atingidos, elaboração de diferentes estratégias de reforço, sondagem, projeção de situação de desenvolvimento do aluno, dando-lhe elementos para verificar o que aprendeu e como aprendeu;

- Ser processual sendo capaz de verificar o desenvolvimento do processo de aprendizagem. Não pode haver lacunas avaliativas, e toda a ação e manifestação do estudante deve fazer parte dos critérios a subsidiar uma avaliação continuada;
- Ser dinâmica, ou seja, o aluno não pode ser visto fora de seu contexto de vida, seja ele social e particular, ou intelectual.

O processo avaliativo deve servir de instrumento de apoio para o próprio estudante melhorar seu desempenho. Desta forma, os resultados devem retornar sempre ao aluno, não se reduzindo meramente a notas ou conceitos, mas especialmente em forma de pareceres e sugestões para que possa melhorar seu desempenho. O que se pretende não é só a quantidade de conhecimento, mas a capacidade de acioná-los a buscar outros conhecimentos necessários ao seu desenvolvimento profissional. As atividades de avaliação devem permitir verificar os avanços do aluno no desenvolvimento das suas competências / habilidades e devem ser compostas por critérios, objetivos e normas.

A avaliação deve considerar:

- Clareza e explicitação de critérios;
- Critérios compatíveis com os objetivos;
- Clareza e explicitação de parâmetros;
- Instrumentos compatíveis com os objetivos, critérios e parâmetros.

O aluno que não alcançar os objetivos, poderá ser submetido a recuperação paralela, por meio de atividades propostas, para que possa refazer seu percurso e dar continuidade a seus estudos. Os métodos e instrumentos de avaliação se diferenciam conforme a natureza do componente curricular bem como do momento da realização da avaliação, se presencial ou a distância, porém, qualquer que seja o método ou instrumento, estes devem contribuir com o aprendizado dos alunos. Seguem alguns exemplos de atividades avaliativas possíveis para os momentos presenciais: projetos, exercícios, trabalhos, atividades práticas, relatórios, autoavaliação, atuação prática em laboratórios, provas e outros. Já nos momentos a distância, tem-se as seguintes sugestões: solução de problemas, trabalhos, participação nos fóruns de discussão, realização de atividades dirigidas, estudo de caso, seminários, provas e relatórios que são considerados essenciais para verificar e diagnosticar

as necessidades dos alunos e redirecionar seus estudos, e, assim poder resultar em uma avaliação qualitativa e quantitativa.

Os critérios e processos para aprovação do aluno obedecerão ao disposto no Regulamento da Organização Didática do Ensino Técnico do Ifes, ou seja, a verificação da eficiência em cada disciplina é realizada progressivamente durante o semestre letivo e, ao final deste, de forma individual ou coletiva, utilizando formas e instrumentos de avaliação indicados no plano de ensino. Sendo assim, os estudantes serão submetidos a, no mínimo, 3 (três) instrumentos avaliativos diversificados, em cada semestre ,por disciplina, definidos a critério do professor. O valor máximo atribuído a cada instrumento avaliativo não poderá exceder a 50% (cinquenta por cento) do total de pontos do semestre, e os resultados dos alunos são expressos em uma escala de 0 (zero) a 100 (cem) pontos. Ressalta-se que a nota compreenderá as avaliações aplicadas ao longo do semestre letivo. O Curso prevê ainda a possibilidade de realização de atividades avaliativas através da metodologia EAD, utilizando o AVA. Contudo deve-se priorizar avaliações presenciais, bem como, o total das notas em avaliações presenciais devem ser superior à atividades realizadas em EaD

Para garantir sua aprovação, o aluno deverá ter frequência igual ou superior a 75% do total de horas ministradas e obter média igual ou superior a 60 (sessenta) pontos em cada componente curricular. Será considerado reprovado o aluno que não preencher estas condições.

## **11.2 Avaliação do PPC**

A revisão do Projeto Pedagógico do curso é fundamental para o desenvolvimento do processo de formação do aluno, bem como melhorias na qualidade do ensino. O mundo do trabalho está em constante mudanças o que requer uma constante análise e acompanhamento.

Neste sentido, o projeto será revisado ao final do 2º semestre da primeira turma a ser ofertada. A revisão será feita por comissão nomeada pelo Coordenador do curso com o propósito de promover a melhoria contínua do curso.

## 12 PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO

### 12.1 Corpo Docentes

A tabela 4, relaciona os docentes atuantes nos cursos da área de Administração do Campus Guarapari.

NOME DO DOCENTE	LINK CURRÍCULO LATTES	TITULAÇÃO MÁXIMA	Regime Trabalho
Andrea Maria de Quadros	<a href="http://lattes.cnpq.br/9848667689249943">http://lattes.cnpq.br/9848667689249943</a>	Mestrado em Administração	DE
Caio Ruano da Silva	<a href="http://lattes.cnpq.br/4224222461474978">http://lattes.cnpq.br/4224222461474978</a>	Mestrado em Administração	DE
Carla Regina de Souza	<a href="http://lattes.cnpq.br/9178722085663521">http://lattes.cnpq.br/9178722085663521</a>	Mestrado em Administração	DE
Eduarda De Biase F. Gomes	<a href="http://lattes.cnpq.br/3619611084944468">http://lattes.cnpq.br/3619611084944468</a>	Mestrado em Administração	DE
Elisabete Corcetti	<a href="http://lattes.cnpq.br/7344241810184133">http://lattes.cnpq.br/7344241810184133</a>	Doutorado em Econ. Doméstica	DE
Helliene Soares Carvalho	<a href="http://lattes.cnpq.br/0544368383689267">http://lattes.cnpq.br/0544368383689267</a>	Mestrado em Administração	DE
Jonathan Toczec Souza	<a href="http://lattes.cnpq.br/3258707743087263">http://lattes.cnpq.br/3258707743087263</a>	Mestrado em Engenharia	DE
Milena Machado de Melo	<a href="http://lattes.cnpq.br/7056788837736672">http://lattes.cnpq.br/7056788837736672</a>	Doutorado em Eng. Ambiental	DE
Oldair Luiz Gonçalves	<a href="http://lattes.cnpq.br/1061475763968146">http://lattes.cnpq.br/1061475763968146</a>	Mestrado em Economia	DE
Paulo Roberto Prezotti Filho	<a href="http://lattes.cnpq.br/4862283797284079">http://lattes.cnpq.br/4862283797284079</a>	Doutorado em Engenharia Ambiental	DE
Robson de Souza Linhares	<a href="http://lattes.cnpq.br/4369440622119748">http://lattes.cnpq.br/4369440622119748</a>	Mestrado em Contabilidade	DE
Simone de Souza Christo	<a href="http://lattes.cnpq.br/6936626260076562">http://lattes.cnpq.br/6936626260076562</a>	Mestrado em Administração	DE
Virgínia de Paula B. Carvalho	<a href="http://lattes.cnpq.br/9002237275620577">http://lattes.cnpq.br/9002237275620577</a>	Mestrado em Economia	DE

Tabela 4 - Docentes atuantes no Curso Técnico em Comércio

### 12.2 Corpo Técnico

A Tabela 5 relaciona o corpo técnico ligado à área de ensino do *Campus* Guarapari.

Nome	Regime de trabalho	Cargo
Cassiane Cominoti Abreu	40h	Assistente Social
Taís Poncio Pacheco Dniz	40h	Psicóloga e Coordenadora do NAPNE
Karilyn Blyth Garcia Abreu	40h	Secretária de Gabinete

Sandro Augusto Fernandes	40h	Coordenador de Apoio ao Ensino
Luciano Coutinho Neto Pelissari	40h	Setor Integração Campus Comunidade
Maria Angélica Alves da Silva Souza	40h	Pedagoga-área
Pâmela Camero Moussatché	40h	Coordenadora de Registros Acadêmicos
Rosilene Supriano de Jesus Rosa	40h	Bibliotecária
Warley Eric Rodrigues Rocha	40h	Coordenador de TI
Renata Gomes de Jesus	DE	Coordenador do NTE
Christiane da Silva Assis	40h	Pedagoga do Curso
Evaldo Pinto de Oliveira	40h	Intérprete de Libras
Larissa Moneche	40h	Intérprete de Libras
Morgana Simões Portugal Meriguete	40h	Coordenadora Geral de Ensino

Tabela 5 - Técnicos da área de ensino do *Campus* Guarapari

## 13 ESTRUTURA FÍSICA

O Ifes conta com estruturas físicas de alta qualidade, ao qual possibilita o funcionamento do curso de Técnico em Comércio, fornecendo um ambiente propício para o trabalho dos professores e a coordenação do curso. (A tabela 6 relaciona a estrutura física que poderá ser utilizada pelo curso)

O curso também terá o suporte de todo o pessoal técnico-administrativo responsável pelo andamento dos cursos regulares oferecidos pela instituição, incluindo o NTE para apoio a utilização EaD relacionada ao curso. Além disso, contará com recursos como: gráfica, reprografia, auditório, veículos, suprimento, acesso à Internet, incentivos financeiros para participação em congressos e eventos na área e outros.

Ambiente	Características	
	Quantidade	Área (m <sup>2</sup> )
Salas de aula	40	60m <sup>2</sup> cada
Gabinetes de professores	20	10m <sup>2</sup> cada
Laboratório de informática	3	70 m <sup>2</sup> cada
Laboratório EaD (exclusivo)	1	30 m <sup>2</sup>
Coordenadoria do curso	1	15 m <sup>2</sup>
NAPNE	1	12m <sup>2</sup>
Cantina	1	50 m <sup>2</sup>
Atendimento Pedagogo	1	12m <sup>2</sup>
Atendimento psicólogo	1	12m <sup>2</sup>
Serviço Social	1	12m <sup>2</sup>
Auditório	1	70m <sup>2</sup>
Biblioteca	1	80m <sup>2</sup>

Tabela 6 – Estrutura Física disponibilizada pelo Campus Guarapari

## **14 CERTIFICADOS E DIPLOMAS**

### **14.1 Certificados**

NÃO SE APLICA – não há certificação

### **14.2 Diplomas**

Ao final do curso, o estudante fará jus ao diploma com a seguinte formação: Técnico em Comércio, concedido ao aluno que concluir todos os componentes curriculares do curso.

## **15 PLANEJAMENTO ECONÔMICO FINANCEIRO**

O Ifes Campus Guarapari iniciou suas atividades em abril de 2010. Desde lá, vários investimentos foram realizados objetivando melhoria de toda a infraestrutura necessária para atender as demandas dos cursos ofertados. No curto e médio prazos, não há necessidade de aquisição de equipamentos e de ampliação da estrutura física da escola para que sejam atendidas as demandas do Curso Técnico em Comércio.

## ANEXO A – EMENTÁRIO

<b>Segurança, Meio Ambiente e Saúde</b>
Período Letivo: 1º Carga Horária: 40h
<b>Objetivo</b>
Adquirir conhecimento sobre a importância e os desafios da Segurança, Meio Ambiente e Saúde no Trabalho, bem como da conscientização entre as pessoas, processos e empresas atuantes no comércio.
<b>Ementa</b>
Meio ambiente e saúde no trabalho; Doenças ocupacionais; Segurança no trabalho; Ergonomia, higiene ocupacional e responsabilidade social. *Noções de gestão ambiental e desenvolvimento sustentável.
<b>Bibliografia Básica</b>
PIMENTA, Handson Claudio Dias. Gestão Ambiental - 1ª ed., Curitiba: Editora LT, 2012.
PEPPLOW, Luiz Amilton. Segurança do Trabalho - Curitiba: Base Editorial, 2010
CICERO, Agliberto Alves. Gestão da qualidade - 10ª ed., Rio de Janeiro: FGV Editora, 2011
<b>Bibliografia Complementar</b>
CASAGRANDE JR, Eloy Fassi; AGUDELO, Libia Patrícia Peralta. Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável - 1ª ed., Curitiba: Editora LT, 2012.
BARSANO, Paulo Roberto; BARBOSA, Rildo Pereira. Segurança do trabalho: guia prático e didático - 1ª ed., São Paulo: Érica, 2012.
COSTA, Marco Antônio F. da; COSTA, Maria de Fátima Barroso da. Segurança e saúde no trabalho: cidadania, competitividade e produtividade. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2004.
BARBOSA, Adriano Aurélio Ribeiro. Segurança do Trabalho - 1ª ed., Curitiba: Editora LT, 2011.
BARBOSA FILHO, Antônio Nunes. Segurança do trabalho & gestão ambiental - 4ª ed., São Paulo: Atlas, 2011.

<b>Atendimento ao Cliente e Serviços</b>
Período Letivo: 1º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Reconhecer e utilizar as melhores práticas de atendimento ao cliente; Estabelecer visão crítica sobre atendimento a clientes; Desenvolver habilidades inerentes ao bom atendimento ao cliente; Compreender a importância dos serviços no processo de atendimento ao cliente; Conhecer as características e elementos dos serviços.
<b>Ementa</b>
O cliente; Construção de valor para o cliente; Satisfação do cliente; Fidelização de clientes; Relacionamento com o cliente; Características e elementos dos serviços; Atendimento e serviços ao consumidor: serviços pré-transação, serviços de transação, serviços pós-transação; Comportamento do consumidor de serviços; Qualidade em serviços; Venda pessoal.
<b>Bibliografia Básica</b>
KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. <b>Administração de Marketing</b> . 15ª ed. São Paulo: Pearson do Brasil, 2018.
CORRÊA, H. L.; CAON, M. <b>Gestão de serviços-lucratividade por meio de operações e satisfação dos clientes</b> . 1ª edição. São Paulo, Atlas, 2016.
BATESON, Jhon E. G., HOFFMAN, Douglas K.. <b>Princípios de marketing de serviços: conceitos, estratégias, casos</b> . Tradução técnica Cristina Bacelar, revisão técnica Ana Akemi Ikeda, Marcelo Barbieri Campomar. 3ª ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016.
<b>Bibliografia Complementar</b>
PARENTE, Juracy. <b>Varejo no Brasil: gestão e estratégia</b> . 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2017.
STANTON, William John; SPIRO, Rosann. <b>Administração de vendas</b> . Rio de Janeiro: LTC, 2000
PERFORMANCE RESEARCH ASSOCIATES. Atendimento nota 10: tudo o que você precisa saber para prestar um excelente serviço e fazer com que os clientes voltem sempre. 3. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2008. 190 p. ISBN 9788575423615 (broch.)
MARTINS, Carlos Alberto; SCHVARTZER, Arnaldo; RIBEIRO, Pedro H. Alves do Couto. <b>Técnicas de Vendas</b> . Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.
COBRA, Marcos. <b>Administração de Vendas</b> . 5. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

<b>Matemática comercial e financeira</b>
Período Letivo: 1º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Compreender a operacionalização da importância das decisões financeiras tomadas no nível comercial.
<b>Ementa</b>
Porcentagem; Acréscimos; Descontos; Taxa de Lucro. Operações financeiras: juros simples e compostos; Descontos simples e compostos; Taxa de juros; Séries de pagamentos; Sistemas de amortização.
<b>Bibliografia Básica</b>
CAMPOS FILHO, A. <i>Matemática financeira: com uso das calculadoras HP 12C, HP 19BII, HP.</i> São Paulo: Atlas, 2002.
CRESPO, A. A. <i>Matemática comercial e financeira.</i> 11 ed. São Paulo: Saraiva, 1996.
SOBRINHO, J. D. V. <b>Matemática financeira.</b> 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
<b>Bibliografia Complementar</b>
HAZZAN, S. Pompeo J.N. <i>Matemática Financeira.</i> 6 ed. São Paulo: Saraiva, 2007
ASSAF NETO, A. <b>Matemática financeira: e suas aplicações.</b> 9. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
CAVALHEIRO, L. A. F. <i>Elementos da matemática financeira: operações a curto e longo prazo.</i> São Paulo: FGV, 2000.
PADOVEZE, Clóvis Luís. <i>Introdução à administração financeira: texto e exercícios.</i> 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, c2011. xi, 303 p
VERAS, Lília Ladeira. <i>Matemática Financeira.</i> 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007

<b>Informática Aplicada</b>
Período Letivo: 1º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Ambientação EaD, Operar sistemas computacionais e reconhecer conceitos básicos sobre o funcionamento de sistemas computacionais e sobre a informática. Utilizar softwares básicos para desenvolver atividades administrativas de forma colaborativa, envolvendo preparação de relatórios, desenvolvimentos de planilhas e apresentações.
<b>Ementa</b>
Introdução a Informática; Partes básicas do computador; Utilização de Sistemas Operacionais, Editor de Texto, Editor de planilha eletrônica, Editor de apresentação; Ambiente de Aprendizagem Virtual, Uso da internet e recursos de trabalho colaborativo
<b>Bibliografia Básica</b>
VELLOSO, Fernando de Castro. Informática: conceitos básicos. 8. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. 407 p. ISBN 9788535243970
MANZANO, José Augusto N. G. BrOffice.org 3.2.1: guia prático de aplicação. 1. ed. São Paulo: Érica, 2010. 208 p. ISBN 9788536502861
CARNIELLO, Adriana. Informática básica. São João da Boa Vista, SP: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, 2009. 144 p.
<b>Bibliografia Complementar</b>
LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane Price. Sistemas de informação gerenciais. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2015. 484 p. ISBN 9788543005850
OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Sistemas de informações gerenciais: estratégias, táticas, operacionais. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2014. 303 p. ISBN 9788522491476.
FUSTINONI, Diogenes Ferreira Reis; FERNANDES, Fabiano Cavalcanti; LEITE, Frederico Nogueira. Informática básica para o ensino técnico profissionalizante. Brasília: IFB, 2013. 193 p. ISBN 978856412410. Disponível em: < <a href="http://biblioteca.ifes.edu.br:8080/pergamumweb/vinculos/000015/000015f9.pdf">http://biblioteca.ifes.edu.br:8080/pergamumweb/vinculos/000015/000015f9.pdf</a> >. Acesso em: 16 abr. 2019.
MOODLE – Modular Object Oriented Dynamic Learning Environment: <a href="http://www.Moodle.org">www. Moodle.org</a>
SOUZA, Jonathan Toczec; FERNANDES, Jocimar. Aplicativos computacionais. Cachoeiro de Itapemirim: Ifes, 2011. 63 p ISBN: 9788562934100

<b>Relacionamento e Comportamento</b>
Período Letivo: 1º Carga Horária: 40h
<b>Objetivo</b>
Apresentar noções teóricas e discutir casos empíricos sobre temas relacionados ao comportamento organizacional e relações humanas no trabalho.
<b>Ementa</b>
Fundamentos do Comportamento Organizacional; Diversidade; Motivação; Liderança; Comunicação Organizacional; Trabalho em Equipe; Cultura Organizacional.
<b>Bibliografia Básica</b>
ROBBINS, S.; JUDGE, T.; SOBRAL, F. Comportamento Organizacional. 14.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
CHIAVENATO, Idalberto Comportamento Organizacional: A dinâmica do sucesso das organizações. São Paulo: Thomson, 2004.
NEWSTROM, J. Comportamento Organizacional: o comportamento humano no trabalho. 12.ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.
<b>Bibliografia Complementar</b>
VECCHIO, R. Comportamento Organizacional: conceitos básicos. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
HAMPTON, D. R. Administração: Comportamento organizacional. São Paulo: MCGRAW-HILL, 1991.
COEHEN, A. R; FINK. S. L. Comportamento Organizacional: Conceitos e Estudos de Casos. 7 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
LUZ, R. Gestão do Clima Organizacional. Rio de Janeiro : Qualitymark, 2003.
SROUR, H. R. Poder, cultura e ética nas organizações: o desafio das formas de gestão. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

<b>Técnicas de Marketing</b>
Período Letivo: 1º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Identificar e diferenciar os conceitos centrais do marketing; Aplicar os conceitos de B2C às organizações de varejo físico e/ou virtual, com geração de valor para o cliente; Reconhecer o mix de Marketing (4P's) e relacioná-lo ao Varejo.
<b>Ementa</b>
Conceitos centrais de Marketing. Tipos de Marketing e Segmentação de Mercado. A jornada do cliente. Mix de Marketing (4P's). O B2C ( <i>Business To Consumer</i> ): introdução ao Varejo. Tipos de varejos: físico e virtual. Marcas e Linhas de Produtos: fatores que influenciam a classificação e a composição do mix. Marketing de Serviços no Varejo. Táticas de Preço no Varejo. A Comunicação no Varejo. Ferramentas do composto promocional. Orçamento da campanha promocional do Varejo: meios e mensagens. Pontos de Vendas físicos e virtuais. O <i>Trade Marketing</i> . Práticas de Marketing no <i>m-commerce</i> . Inovações e Multicanal no Varejo.
<b>Bibliografia Básica</b>
BLESSA, Regina. <b>Loja Perfeita: Merchandising Estratégico, Tático e Visual</b> . São Paulo: Editora Blessa, 2021.
KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. <b>Administração de Marketing</b> . 15ª ed. São Paulo: Pearson do Brasil, 2018.
PARENTE, Juracy. <b>Varejo no Brasil: gestão e estratégia</b> . 2ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2017.
<b>Bibliografia Complementar</b>
BERKHOUT, Constant. <b>A Bíblia do Varejo: Estratégia de marketing e vendas para sobreviver à revolução no varejo e prosperar</b> . Belo Horizonte: Autêntica Business, 2020.
BELCH, George E.; BELCH, Michael E. <b>Propaganda e Promoção: Uma Perspectiva da Comunicação Integrada de Marketing</b> . 9ª ed. Porto Alegre: AMGH Editora, 2014.
CALDER, Bobby J.; TYBOUT, Alice M. <b>Marketing</b> . São Paulo: Saraiva, 2013.
LAS CASAS, Alexandre Luzzi. <b>Marketing de Varejo</b> . 5ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013.
MOTTA, Rodrigo; SANTOS, Neusa, SERRALVO, Francisco. <b>Trade marketing: teoria e prática para gerenciar os canais de distribuição</b> . Rio de Janeiro: Alta Books, 2017.

<b>Controles Financeiros e Formação de Preço</b>
Período Letivo: 2º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Apresentar as principais técnicas e ferramentas de controle financeiros e a composição dos preços de vendas de produtos comercializados por comércio varejista.
<b>Ementa</b>
Controles financeiros básicos: contas a pagar, contas a receber, controle de vendas, controle de despesas, controle diário de caixa, fluxo de caixa, fluxo de caixa futuro. Formação de preço: conceitos básicos de custos, custos fixos e variáveis, impostos incidentes sobre vendas, despesas fixas, margem de contribuição, ponto de equilíbrio, estratégias de descontos.
<b>Bibliografia Básica</b>
MATARAZZO, Dante Carmine. <b>Análise financeira de balanços: abordagem gerencial</b> . 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 372 p. ISBN 9788522456925
RIBEIRO, Osni Moura. <b>Contabilidade de custos fácil</b> . 6. ed. rev. e atual., 3. tir. São Paulo: Saraiva, 2002. 223 p. ISBN 9788502029781.
FERRONATO, Airto. <b>Gestão contábil-financeira de micro e pequenas empresas: sobrevivência e sustentabilidade</b> . 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 247 p. ISBN 9788522497829.
<b>Bibliografia Complementar</b>
TACHIZAWA, Takeshy; FARIA, Marília de Sant'Anna. <b>Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas</b> . 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2004. 286 p. ISBN 8522503680.
CREPALDI, Silvio Aparecido. <b>Curso básico de contabilidade de custos</b> . 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 364 p. ISBN 9788522458288
MENEZES, Carla Cristina Arruda. <b>A utilização do fluxo de caixa em micro e pequenas empresas como ferramenta de gestão financeira : uma análise na associação dos comerciantes da Glória</b> . 2018. 63 f. TCC (Graduação em Administração) - Instituição Federal do Espírito Santo, Guarapari, 2018 Disponível em: < <a href="http://biblioteca.ifes.edu.br:8080/pergamumweb/vinculos/000015/000015f0.pdf">http://biblioteca.ifes.edu.br:8080/pergamumweb/vinculos/000015/000015f0.pdf</a> >. Acesso em: 10 ago 2022
MARION, José Carlos. <b>Contabilidade básica</b> . 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 269 p. ISBN 9788522455928.
BORNIA, Antonio Cezar. <b>Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas</b> . 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 214 p. ISBN 9788522459582 (broch.)

<b>Logística e Materiais</b>
Período Letivo: 2º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Compreender a importância da logística na prestação dos serviços e produtos. Entender os principais mecanismos para eficiência dos estoques, organização e principais sistemas de gerenciamento.
<b>Ementa</b>
Histórico, papel e importância da Logística. Fluxos logísticos nos processos comerciais. Visão geral sobre a cadeia de suprimento. Modais de Transporte. Ferramentas de gestão de materiais. Tecnologias de gestão de estoques e armazenagem . Técnicas de previsão de demanda.
<b>Bibliografia Básica</b>
BALLOU, Ronald H. <b>Logística Empresarial</b> : transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo: Atlas, 1993.
BOWERSOX, Donald J., CLOSS, David J. <b>Logística Empresarial</b> : o processo de integração da cadeia de suprimentos. São Paulo: Atlas, 2001.
CHING, Hong Yuh. <b>Gestão de Estoques na Cadeia Logística Integrada</b> : Supply Chain. São Paulo: Atlas, 1999.
<b>Bibliografia Complementar</b>
FLEURY, Paulo Fernando. WANKE, Peter. FIGUEIREDO, Kleber Fossati. (Org.) <b>Logística Empresarial</b> : a perspectiva brasileira. São Paulo: Atlas, 2000.
MARTINS, Petrônio G.; LAUGENI, Fernando Piero. <b>Administração da Produção</b> . São Paulo: Saraiva 2005.
MOREIRA, Daniel. <b>Administração da produção e Operações</b> . São Paulo: Pioneira, 1993.
TULBINO, Dalvio Ferrari. <b>Planejamento e Controle da Produção</b> . São Paulo: Atlas, 2007.
SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. <b>Administração da produção</b> . 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009. xix, 703 p. ISBN 9788522453535 (enc.)

<b>Técnicas de Vendas e Promoção de Vendas</b>
Período Letivo: 2º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Conhecer e dominar as técnicas que dão suporte ao processo de vendas; Desenvolver visão crítica quanto às técnicas de vendas; Simular negociações; Demonstrar habilidades na resolução de conflitos com os clientes; Reconhecer as técnicas de Promoção de Vendas para os consumidores finais e intermediários; Diferenciar as ferramentas de <i>Merchandising</i> , bem como seu uso na atmosfera de varejo; Utilizar os conceitos de Promoção de Vendas e de <i>Merchandising</i> na construção de uma campanha promocional.
<b>Ementa</b>
Conceito de vendas; Tipos de cliente; O vendedor e suas características; Prospecção de vendas; Processo de vendas: pré-abordagem, abordagem; levantamento das necessidades, apresentação do produto, o fechamento da venda; o pós-venda; Objeção de vendas; Técnicas de negociação; Resolução de conflitos. Conceitos, objetivos e classificações de promoção de vendas. Tipos de promoções de vendas: Promoções de vendas dirigidas ao consumidor; Técnicas de promoção de vendas ao consumidor; Promoção de vendas dirigidas aos canais (intermediários). Promoções de vendas na internet e nas redes sociais. Operacionalização da promoção de vendas. Atmosfera de varejo: variáveis externas e internas. Visual Merchandising. Técnicas de Merchandising no PDV. Merchandising na internet e nas redes sociais.
<b>Bibliografia Básica</b>
BLESSA, Regina. <b>Loja Perfeita: Merchandising Estratégico, Tático e Visual</b> . São Paulo: Editora Blessa, 2021.
KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. <b>Administração de Marketing</b> . 15ª ed. São Paulo: Pearson do Brasil, 2018.
LADEIRA, Wagner; SANTINI, Fernando. <b>Merchandising &amp; promoção de vendas</b> . São Paulo: Atlas, 2018.
<b>Bibliografia Complementar</b>
BELCH, George E.; BELCH, Michael E. <b>Propaganda e Promoção: Uma Perspectiva da Comunicação Integrada de Marketing</b> . 9ª ed. Porto Alegre: AMGH Editora, 2014.
BERKHOUT, Constant. <b>A Bíblia do Varejo: Estratégia de marketing e vendas para sobreviver à revolução no varejo e prosperar</b> . Belo Horizonte: Autêntica Business, 2020.
LAS CASAS, Alexandre Luzzi. <b>Marketing de Varejo</b> . 5ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013.
PARENTE, Juracy. <b>Varejo no Brasil: gestão e estratégia</b> . 2ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2017.
SANDER, Peter. <b>Tudo o que você precisa saber sobre NEGOCIAÇÃO: O guia completo da negociação para você desenvolver estratégias e chegar ao acordo em qualquer situação</b> . São Paulo: Editora Gente, 2020.
ZENONE, Luiz Cláudio; BUAIRIDE, Ana Maria Ramos. <b>Marketing da promoção e merchandising: conceitos e estratégias para ações bem-sucedidas</b> . São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

<b>Empreendedorismo</b>
Período Letivo: 2º Carga Horária: 40h
<b>Objetivo</b>
Compreender o processo de elaboração de um plano de negócios; considerando as necessidades atuais e a inovação contínua.
<b>Ementa</b>
Empreendedorismo: conceitos e importância. Competências empreendedoras. Técnicas de ideação, prototipação e validação de ideias. Metodologias ágeis para negócios inovadores. Modelos de negócios: objetivos e componentes. Canvas da proposta de valor para negócios inovadores. Plano de Negócios: importância, objetivos e tópicos. Noções sobre propriedade intelectual.
<b>Bibliografia Básica</b>
CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 4.ed. Rio de Janeiro: Saraiva, 2012.
OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business model generation: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.
STICKDORN, M.; SCHNEIDER, J. Isto é design thinking de serviços: Fundamentos, ferramentas, casos. Porto Alegre: Bookman Editora, 2014
<b>Bibliografia Complementar</b>
DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
KNAPP, J.; ZERATSKY, J.; KOWITZ, B. Sprint: o método usado no Google para testar e aplicar novas ideias em apenas cinco dias. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2017.
OSTERWALDER, A.; BERNARDA, G.; PIGNEUR, Y. Value Proposition Design: Como construir propostas de valor inovadoras. Rio de Janeiro: Alta Books Editora, 2019.
PORTO, G. S. (org). Gestão da inovação e empreendedorismo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.
RIES, Eric. A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. Rio de Janeiro: Leya, 2012.

<b>Gestão de Pessoas</b>
Período Letivo: 2º Carga Horária: 80h
<b>Objetivo</b>
Proporcionar conhecimento sobre o processo de evolução da Gestão de Pessoas, buscando o ajuste na relação indivíduo x organização a partir da compreensão das estratégias e dos aspectos técnicos utilizados para o gerenciamento humano nas organizações.
<b>Ementa</b>
Ementa: Conceitos e objetivos de Gestão de Pessoas. As mudanças e transformações no cenário mundial. Administração de Talentos Humanos e do Capital Intelectual. Processos de Gestão de Pessoas. Recrutamento. Seleção. Treinamento e desenvolvimento. Remuneração. Avaliação de desempenho. Aprendizagem organizacional.
<b>Bibliografia Básica</b>
CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de Pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
MARRAS, Jean Pierre. Administração de Recursos Humanos: Do operacional ao estratégico. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.
VERGARA, Sylvia Constant. Gestão de Pessoas. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
<b>Bibliografia Complementar</b>
CARVALHO, Antonio Vieira de. Funções Básicas do Sistema de RH: atrair, escolher e preparar. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2007.
MARTINELLI, Dante P. ALMEIDA, Ana Paula de. Negociação e Solução de Conflitos: do impasse ao ganha ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 1998.
MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Fundamentos de Administração: manual compacto para as disciplinas TGA e Introdução à Administração. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
MILKOVICH, George T.; BOUDREAU, John W.; tradução Reynaldo C. Marcondes. Administração de Recursos Humanos. São Paulo: Atlas, 2009.
ROBBINS, S. P. Fundamentos do Comportamento Organizacional. Tradução técnica Reynaldo Marcondes. 8. ed., São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009

<b>Legislação em Comércio e Serviço</b>
Período Letivo: 2º Carga Horária: 40h
<b>Objetivo</b>
Compreender as normas e princípios das legislações aplicadas às relações inerentes ao consumo e ao campo empresarial, seus elementos e fundamentos voltado ao campo de atuação do técnico em comércio, considerando também a perspectiva da sustentabilidade e das relações trabalhistas.
<b>Ementa</b>
Introdução ao direito. Pessoa natural e pessoa jurídica. Empresário individual e sociedades empresárias. Noções sobre o processo de abertura de uma empresa. Contratos particulares e públicos. Conceitos e princípios básicos do Código de Defesa do Consumidor. Noções básicas sobre falência e recuperação judicial. Noções gerais sobre direito tributário e cadastros restritivos de crédito. Noções gerais sobre as relações de trabalho e prestação de serviços e noções gerais de sustentabilidade à luz das ODS's/ONU – objetivos de desenvolvimento sustentável.
<b>Bibliografia Básica</b>
ALMEIDA, Amador Paes de. <b>Curso de falência e recuperação de empresa</b> . 27. ed. São Paulo: Saraiva, 2013. 433 p. ISBN 9788502190375.
AMARO, Luciano. <b>Direito Tributário Brasileiro</b> . 22 ed. São Paulo: Saraiva, 2017.
DELGADO, Maurício Godinho. <b>Curso de Direito do Trabalho</b> . S16. Ed. rev e ampl. São Paulo: LTr., 2017.
LEFF, Enrique; ORTH, Lúcia Mathilde Endlic. <b>Saber ambiental: sustentabilidade, racionalidade, complexidade, poder</b> . 11. ed. Petrópolis: Vozes, 2015. 494 p. (Coleção educação ambiental). ISBN 9788532626097 (broch.).
MONTORO, André. <b>Introdução à ciência do direito: justiça, lei, faculdade, fato social, ciência</b> . 33.ed. F. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016..
NUNES, Rizzatto. <b>Curso de direito do consumidor</b> . 6. ed. rev. atual. São Paulo: Saraiva, 2011. 912 p. ISBN 9788502105386.
PAULO, Vicente; ALEXANDRINO, Marcelo. <b>Direito Constitucional Descomplicado</b> . 15. ed. São Paulo: Método, 2017
<b>Bibliografia Complementar</b>
ALMEIDA, André Luiz Paes de. <b>CLT e súmulas do TST comentadas</b> . 2. ed. São Paulo: Rideel, 2010. 1051 p. (Série comentados). ISBN 9788533916692.
BRASIL. <b>Código de defesa do consumidor</b> (1990).
BRASIL. Código tributário nacional (1966). <b>Código tributário nacional e constituição federal</b> . 46. ed. São Paulo: Saraiva, 2017. xlvii, 686, 186 p. ISBN 9788547212179.
DIAS, Reinaldo. <b>Gestão ambiental: responsabilidade social e sustentabilidade</b> . 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2011. 220 p. ISBN 9788522462865 (broch.).
MARTINS, Plínio Lacerda (org.). <b>CDC: Código de defesa do consumidor: lei nº 8.078/1990</b> . 10. ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2010. 222 p. ISBN 9788598271811.
MARTINS, Sergio Pinto. <b>Direito do Trabalho</b> . 34. Ed. Saraiva, São Paulo, 2018.
TORRES, Ricardo Lobo. <b>Curso de direito financeiro e tributário</b> . 19. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Renovar, 2013. 464 p. ISBN 9788571478459.



## ANEXO B – MODELO DO MAPA DE ATIVIDADES

### MAPA DE ATIVIDADES

Disciplina:

Carga Horária:

Professor:

Período:

Ano:

Ementa:

Tema Principal	Subtemas	Objetivos Específicos	Atividades Online e/ou Atividades Presenciais	T	P	Recurso do Moodle	Grau de Dificuldade	Nota	%	Observações
<i>Semana 1 – xx/xx a xx/xx</i>										
<i>Semana 2 – xx/xx a xx/xx</i>										

T – Atividade Teórica    P – Atividade Prática    % - Percentual de Conteúdo (em função da carga horária da disciplina)

**Softwares necessários para a disciplina:**

**Bibliografia Básica:**

**Bibliografia Complementar:**