

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

I – REQUERIMENTO

Elaborado pelo estabelecimento de ensino para o(a) Secretário(a) de Estado da Educação.

II – IDENTIFICAÇÃO DO ESTABELECIMENTO DE ENSINO

Indicação do nome do estabelecimento de ensino, de acordo com a vida legal do estabelecimento (VLE).

III - PARECER E RESOLUÇÃO DO CREDENCIAMENTO DA INSTITUIÇÃO

IV – JUSTIFICATIVA (Completar com a justificativa conforme indicação abaixo)

A reestruturação do Curso Técnico em Vendas visa o aperfeiçoamento na concepção de uma formação técnica que articule trabalho, cultura, ciência e tecnologia como princípios que sintetizem todo o processo formativo. O plano ora apresentado teve como eixo orientador a perspectiva de uma formação profissional como constituinte da integralidade do processo educativo.

Assim os componentes curriculares integram-se e articulam-se garantindo que os saberes científicos e tecnológicos sejam a base da formação técnica. Por outro lado as ciências humanas e sociais permitirão que o técnico em formação se compreenda como sujeito histórico que produz sua existência pela interação consciente com a realidade construindo valores, conhecimentos e cultura.

A implantação do curso Técnico em Vendas faz-se necessária em virtude das novas demandas do mundo do trabalho exigir um profissional convenientemente formado, que seja capaz de transformar os planos idealizados em ações efetivas.

Neste contexto, fatores têm determinado a ampliação do espaço de atuação destes profissionais e demonstrado a necessidade de uma formação.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

JUSTIFICAR O PORQUÊ DA OFERTA DO CURSO NA REGIÃO ONDE ESTÁ LOCALIZADA A INSTITUIÇÃO DE ENSINO...

V – OBJETIVOS

- Organizar experiências pedagógicas que levem à formação de profissionais responsáveis, qualificados e éticos, capazes de competir no mundo do trabalho.
- Oferecer um processo formativo que sustentado nos conteúdos estudados na educação básica o estudante se aproprie de conhecimentos específicos na área de vendas.
- Capacitar indivíduos para atuar nas atividades de compra e venda no comércio atacadista e varejista, no comércio exterior e áreas que necessitem das atividades de um profissional de vendas.

VI – DADOS GERAIS DO CURSO

Habilitação Profissional: Técnico em Vendas

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Forma: Subsequente

Carga Horária Total do Curso: 800 horas

Regime de Funcionamento: de 2ª a 6ª feira, no(s) período(s): (manhã, tarde e/ou noite)

Regime de Matrícula: Semestral

Número de Vagas:.....por turma. (Conforme m² - mínimo 30 ou 40)

Período de Integralização do Curso: Mínimo de 02 (dois) semestres letivos e máximo de 10 (dez) semestres letivos.

Requisitos de Acesso: Ter concluído o Ensino Médio

Modalidade de Oferta: Presencial

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

VII - PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DE CURSO

O Técnico em Vendas domina conteúdos e processos relevantes do conhecimento científico, tecnológico, social e cultural utilizando suas diferentes linguagens, o que lhe confere autonomia intelectual e moral para acompanhar as mudanças, de forma a intervir no mundo do trabalho, orientado por valores éticos que dão suporte a convivência democrática. Estuda os produtos e serviços da empresa. Caracteriza o tipo de clientes e recolhe informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Prepara, promove e efetua a venda de produtos e serviços. Organiza o ambiente de venda. Promove serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Realiza prospecção de novos clientes.

VIII - ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CONTENDO AS INFORMAÇÕES RELATIVAS À ESTRUTURA DO CURSO

a) Descrição de cada disciplina contendo ementa

1. ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS

Carga horária: 96 horas

EMENTA: Análise do processo da publicidade e propaganda Estudo dos conceitos fundamentais do marketing. Compreensão das filosofias de administração de marketing. Caracterização dos objetivos do sistema de marketing. Estabelecimento de relações entre a segmentação do mercado e posicionamento do produto. Comunicação com o mercado. Interface entre marketing e vendas.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
-----------------------------	-------------------

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

1 Publicidade e propaganda	1.1 Conceito 1.2 Funções e aplicabilidade 1.3 Contrapropaganda
2 Marketing	2.1 Conceito de marketing 2.2 Ferramentas do marketing 2.3 Merchandising 2.4 Marketing digital
3 Sistemas de Marketing	3.1 Sistema integrado de marketing 3.2 Marketing direto
4 Análise de mercado	4.1 Pesquisa de mercado 4.2 Aplicação da pesquisa de mercado 4.3 Análise de dados da pesquisa

BIBLIOGRAFIA

MCDANIEL, Carl; GATES, Roger. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin L. **Administracao de marketing**. Sao Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

COBRA, Marcos. **Administração de marketing**. São Paulo: Atlas, 2000.

GRACIOSO, Francisco. **Marketing estratégico**. São Paulo: Atlas, 2001.

GUEDES, Carlos A. B. **Técnica do vendedor lojista**. São Paulo: Edição do Autor, 2002.

2. COMÉRCIO EXTERIOR

Carga horária: 96 horas

EMENTA: Caracterização do profissional de vendas no comércio exterior. Estudo sobre os blocos econômicos e sua relação comercial. Análise da classificação fiscal e de mercadorias. Estudo da técnica de importação e exportação. Fundamentação de logística.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Profissional de comércio exterior	1.1 Como ser um profissional de comércio exterior

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

2 Blocos Econômicos	2.1 Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a integração latino-Americana 2.2 Tarifa externa comum (TEC) 2.3 Acordo de Livre Comércio das Américas (ALCA) 2.4 Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (APEC) 2.5 Acordo de Livre Comercio da America do Norte (NAFTA) 2.6 União Européia (EU)
3 Classificação fiscal de mercadorias	3.1 NCM-Nomenclatura comum do Mercosul
4 Condição de compra e venda no comércio exterior	4.1 INCOTERMS
5 Importação e Exportação	5.1 Técnicas de importação 5.2 Técnicas de exportação
6 Logística	6.1 Conceitos e aplicabilidade da logística 6.2 Logística reversa

BIBLIOGRAFIA

CIGNACCO, B. R. **Fundamentos de comercio internacional**. São Paulo: Saraiva, 2008.

DIAS, R; RODRIGUES, W. **Comercio exterior: teoria e gestão**. Sao Paulo: Atlas, 2008.

KEEDI, Samir. **ABC do comercio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

KEEDI, Samir. **Documentos no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2009.
SEGRE, German. et alli. **Manual pratico de comercio exterior**. São Paulo: Atlas, 2006.

3. COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL

Carga horária: 80 horas

EMENTA: Compreensão das teorias do comportamento organizacional. Identificação das estruturas comunicativas no processo de comunicação. Compreensão das teorias de liderança no processo de compra e venda. Identificação dos meios e tipos de recrutamento como elementos essenciais das

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

técnicas de seleção. Orientação sobre os processos de desenvolvimento e treinamento.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Teorias do comportamento organizacional	1.1 Campos da psicologia 1.2 Organizações humanas: organizações formais e informais, características das organizações e seu impacto sobre o comportamento humano 1.3 Estrutura organizacional 1.4 Organização formal e informal 1.5 Características organizacionais 1.6 Tipos de organização
2 Estruturas comunicativas	2.1 Bloqueios e conflitos da comunicação 2.2 Aspectos formais e informais da comunicação 2.3 Relações intergrupais: grupos e equipes
3 Teorias de liderança	3.1 Motivação e atitudes 3.2 Poder e conflito 3.3 Teorias de motivação 3.4 Satisfação e desempenho 3.5 Clima organizacional
4 Recrutamento e seleção	4.1 Métodos de recrutamento 4.2 Técnicas de seleção: análise de currículos, entrevistas, dinâmicas, provas de conhecimento, testes de personalidade
5 Desenvolvimento e treinamento	5.1 Levantamento de necessidades de treinamento 5.2 Programas de treinamento: elaboração 5.3 Plano de treinamento 5.4 Processo 5.5 Avaliação 5.6 Política de salários e remuneração
6 Ética	6.1 Ética no processo de vendas 6.2 Ética com pessoal 6.3 Sigilo

BIBLIOGRAFIA

AGUIAR, Maria Aparecida Ferreira de. **Psicologia aplicada à administração: teoria crítica e a questão ética nas organizações**. São Paulo: Excellus, 1992.

SPECTOR, Paulo E. **Psicologia nas organizações**. São Paulo: Editora Saraiva, 2002.

BERGAMINI, C.W. **Psicologia aplicada à administração de empresas: psicologia do comportamento organizacional**. São Paulo: Atlas, 1996.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

FIORELLI, José Osmir. **Psicologia para Administradores**: integrando teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2000.

ROBBINS, S. **Comportamento organizacional**. São Paulo: Editora Pearson Educatio, 2002.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal**: como agregar talentos à empresa. São Paulo: Atlas, 2004.

4. CONTABILIDADE BÁSICA

Carga horária: 48 horas

EMENTA: Estudo de noções preliminares e estática patrimonial. Aplicação dos conceitos de contabilidade. Aplicação dos procedimentos contábeis básicos e dos componentes patrimoniais. Apuração de resultados.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Contabilidade	1.1 Conceito de contabilidade 1.2 Campo de aplicação da contabilidade 1.3 Bens, direitos e obrigações 1.4 Balanço patrimonial
2 Escrituração	2.1 Conceito 2.2 Obrigatoriedade da escrituração 2.3 Método das partidas dobradas 2.4 Contas
3 Despesas e receitas	3.1 Conceito de despesa 3.2 Conceito de receita 3.3 Apuração dos resultados do exercício
4 Regimes contábeis	4.1 Competência e de caixa
5 Mercadorias e tributação	5.1 Definição de mercadoria 5.2 Operações tributadas com mercadorias 5.3 Operações que afetam uma venda 5.4 ICMS sobre vendas 5.5 Compras 5.6 Apuração extra contábil do valor das compras 5.7 Registro das compras nos estoques

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

BIBLIOGRAFIA

MARION, J. C. **Contabilidade básica**. São Paulo: Atlas, 2009.

HOSS, Osni. et al. **Introdução à contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2012.

FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial**. São Paulo: Atlas, 2010

5. ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO

Carga horária: 80 horas

EMENTA: Desenvolvimento dos processos que caracterizam a organização da atividade econômica desde a natureza até a mobilização dos fatores de produção vitais para a geração de bens e serviços.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Economia	1.1 Introdução e conceito de economia 1.2 Sistemas econômicos e problemas fundamentais 1.3 Funcionamento de uma economia de mercado: fluxos reais e monetários
2 Microeconomia e macroeconomia	2.1 Introdução e conceito de microeconomia e macroeconomia 2.2 Pressupostos básicos da análise microeconômica 2.3 Aplicações da análise microeconômica 2.4 Metas, instrumentos de política macroeconômica e estrutura de análise macroeconômica
3 Demanda, oferta e equilíbrio de mercado	3.1 Introdução 3.2 Demanda de mercado 3.3 Oferta de mercado 3.4 Equilíbrio de mercado 3.5 Interferência do governo no equilíbrio de mercado 3.6 Conceito de elasticidade

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

4 Produção e custos	4.1 Teoria da produção 4.2 Custos de produção 4.3 Maximização dos lucros
5 Estruturas de mercado	5.1 Concorrência pura ou perfeita, monopólio, oligopólio, concorrência monopolista 5.2 Estrutura do mercado de fatores de produção
6 Empreendedorismo	6.1 Definições, conceitos e aplicabilidades 6.2 Características e atitudes de um empreendedor 6.3 Plano de negócios: da ideia à ação

BIBLIOGRAFIA

INGRAM, Laforge; et al. **Gerenciamento de vendas**. São Paulo: Cengage, 2005.

VASCONCELLOS, Marco Antonio S. GARCIA, Manoel E. **Fundamentos de Economia**. São Paulo: Saraiva, 2004.

ARAÚJO, Carlos Roberto Vieira. **História do pensamento econômico**: uma abordagem introdutória. São Paulo: Atlas, 2008.

GREMAUD, Amaury Patrick, DIAZ, Maria Dolores Montoya, AZEVEDO, Paulo Furquim de, TONETO JUNIOR, Rudinei. **Introdução à economia**. São Paulo, Atlas, 2007.

HUNT , E. K. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Campus-Elsevier: 2005.

PASSOS, Carlos Roberto M. & NOGAMI, Otto. **Princípios de economia**. São Paulo: Pioneira, 2005.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Economia**: micro e macro. São Paulo: Atlas, 2007.

6. ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO

Carga horária: 96 horas

EMENTA: Estudo da profissão de vendas. Análise das ferramentas estratégicas da profissão de vendas. Avaliação de cenários que envolvam compra e venda de bens e serviços.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Profissão de vendas	1.1 Atividade de vendas no Brasil 1.2 Vantagens da profissão 1.3 Tipos de vendedores
2 Ferramentas estratégicas	2.1 Mitos de vendas 2.2 Oportunidade de trabalho em vendas 2.3 Escolha da empresa 2.4 Vendas no canal de distribuição 2.5 Tipos de vendedores
3 Mercado de vendas	3.1 Conhecimento: do consumidor, do produto, do mercado e da empresa 3.2 Comunicação: formas de ação

BIBLIOGRAFIA

ANDRADE, Rui Otávio, et al. **Princípios de negociação: ferramentas e gestão**. São Paulo: Atlas, 2007.

CASTRO, Luciano Thome E.; CONSOLI, Matheus Alberto; NEVES, Marcos Fava. **Venda!** São Paulo: Bookman Companhia Ed., 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de vendas**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

FUTRELL, Charles M. **Vendas – Fundamentos e novas práticas de gestão**. São Paulo: Saraiva, 2003.

LAS CASAS, Alexandre L. **Técnicas de vendas**. São Paulo: Atlas, 2004.

LAS CASAS, Alexandre L. **Administração de vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

7. FUNDAMENTOS DO TRABALHO

Carga horária: 32 horas

EMENTA: Estudo do trabalho humano nas perspectivas ontológica e histórica. Compreensão do trabalho como mercadoria no industrialismo e na dinâmica capitalista. Reflexão sobre tecnologia e globalização diante das transformações no mundo do trabalho. Análise sobre a inclusão do trabalhador no mundo do trabalho.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Trabalho Humano	1.1 Ser social, mundo do trabalho e sociedade 1.2 Trabalho nas diferentes sociedades 1.3 Transformações no mundo do trabalho 1.4 Homem, trabalho e meio ambiente 1.5 Processo de alienação do trabalho em Marx 1.6 Emprego, desemprego e subemprego
2 Tecnologia e Globalização	2.1 Processo de globalização e seu impacto no mundo do trabalho 2.2 Impacto das novas tecnologias produtivas e organizacionais no mundo do trabalho 2.3 Qualificação do trabalho e do trabalhador
3 Mundo do Trabalho	3.1 Inclusão do trabalhador na nova dinâmica do trabalho 3.2 Inclusão dos diferentes -necessidades especiais e diversidade

BIBLIOGRAFIA

ANTUNES, R. **Os sentidos do trabalho**: ensino sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Bom tempo editorial, 1969.

ARANHA, M.L.A. **História da Educação**. São Paulo: Moderna, 1996.

BOURDIEU, Pierre. **A economia das trocas simbólicas**. São Paulo: Perspectiva, 2003.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**, v.I, São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CHESNAIS, F. **Mundialização do capital**. Petrópolis: Vozes, 1997.

DURKHEIM, E. **Educação e sociologia**. 6 ed. Trad. Lourenço Filho. São Paulo: Melhoramentos, 1965.

FROMM, E. **Conceito marxista de homem**. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

GENRO, T. **O futuro por armar. Democracia e socialismo na era globalitária**. Petrópolis: Vozes, 2000.

GENTILI, P. A educação para o desemprego. A desintegração da promessa integradora. In: Frigotto, G. (Org.). **Educação e crise do trabalho**: perspectivas de final de século. 4 ed. Petrópolis: Vozes, 2000.

GRAMSCI, A. **Concepção dialética da história**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: 1978.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

HARVEY, D. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.

HOBSBAWM, E. **A era dos extremos – O breve Século XX – 1914 – 1991**. São Paulo: Editora da UNESP, 1995.

JAMESON, F. **A cultura do dinheiro**. Petrópolis: Vozes, 2001.

LUKÁCS, G. **As bases ontológicas do pensamento e da atividade do homem. Temas de Ciências Humanas**. São Paulo: [s.n.], 1978.

KUENZER, Acácia Zeneida. A exclusão includente e inclusão excludente: a nova forma de dualidade estrutural que objetiva as novas relações entre educação e trabalho. In: LOMBARDI, José Claudinei; SAVIANI, Dermeval; SANFELICE, José Luís. (orgs). **Capitalismo, trabalho e educação**. 3. ed. Campinas, SP: Autores Associados, 2005.

MARTIN, H. P.; SCHUMANN, H. **A armadilha da globalização: o assalto à democracia e ao bem – estar**. São Paulo: Globo, 1996.

MARX, Karl. **O capital**. vol. I. Trad. Regis Barbosa e Flávio R. Kothe, São Paulo: Abril Cultural, 1988.

NEGROPONTE, N. **A vida digital**, 2 ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

NEVES, L. M. W. **Brasil 2000: nova divisão do trabalho na educação**. São Paulo: Xamã, 2000.

NOSELLA, P. Trabalho e educação. In: Frigotoo, G. (org.). **Trabalho e conhecimento: dilemas na educação trabalhador**. 4 ed. São Paulo: Cortez, 1997.

SANTOS, B. Reinventando a democracia. Entre o pré-contratualismo e o pós-contratualismo. In: Beller, Agner et al. **A crise dos paradigmas em ciências sociais**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999.

TOMAZI, N. D. [et al] **Iniciação a Sociologia**, 2. ed. São Paulo: Atual, 2000.

8. GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA

Carga horária: 48 horas

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

EMENTA: Compreensão dos objetivos e funções da gestão financeira e orçamentária. Estudo da estrutura das demonstrações contábeis. Análise de índices financeiros. Estabelecimento de relações entre orçamento e processos licitatórios.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Finanças	1.1 Conceitos e aplicações de finanças 1.2 Função financeira da empresa
2 Estrutura das demonstrações financeiras	2.1 Estrutura conceitual básica 2.2 Características qualitativas da informação contábil financeira 2.3 Balanço patrimonial 2.4 Demonstração do resultado do exercício 2.5 Demonstração do resultado abrangente 2.6 Demonstração das mutações do patrimônio líquido 2.7 Demonstração dos fluxos de caixa 2.8 Demonstração do valor adicionado 2.9 Notas explicativas
3 Método de Análise das demonstrações financeiras	3.1 Análise horizontal 3.2 Análise vertical
4 Índices financeiros e operacionais	4.1 De liquidez 4.2 De estrutura patrimonial 4.3 De atividade 4.4 De rentabilidade 4.5 Administração do capital de giro
5 Orçamento	5.1 Conceito e finalidade 5.2 Tipos de orçamento 5.3 Orçamento público
6 Licitações	6.1 Processos licitatórios

BIBLIOGRAFIA

MARTINS, Eliseu; et al. **Análise didática das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2014.

BRIGHAM, E. F.; EHRHARDT, M. C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

CAOQUETTE, J. B.; ALTMAN, E. I. ; NARAYANAN, P. **Gestão do risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda, 2000.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

FREZATTI, F. **Beyond Budgeting**: inovação ou resgate de antigos conceitos do orçamento empresarial? RAE – Revista de Administração de Empresas. V.45, n.2, 2005.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. **Administração financeira**: princípios, fundamentos e práticas brasileiras. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2005.

9. INFORMÁTICA

Carga horária: 48 horas

EMENTA: Estudo do histórico e da evolução da Informática. Compreensão da arquitetura dos computadores. Estabelecimento de relações entre sistemas computadorizados e operacionais. Utilização de aplicativos de escritório e da internet. Aplicação das ferramentas de sistemas operacionais. Conhecimento dos mecanismos de segurança para a internet.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Informática	1.1 Breve histórico da criação e evolução dos computadores e tecnologias de informação
2 Arquitetura dos computadores	2.1 Hardware 2.2 Periféricos de entrada 2.3 Periféricos de saída 2.4 Periféricos de entrada e saída 2.5 Gabinete
3 Sistemas computadorizados e operacionais	3.1 Softwares livres e proprietários 3.2 Sistemas operacionais 3.3 Software de proteção do computador 3.4 Ferramentas de backup e restauração de backup 3.5 Ferramentas de limpeza de disco 3.6 Gerenciamento de arquivos e pastas 3.7 Arquivos e tipos de arquivos 3.8 Pastas: criação e organização
4 Aplicativos de escritório	4.1 Processadores de texto 4.2 Formatação (normas da ABNT) 4.3 Tabelas 4.4 Mala direta 4.5 Etiquetas 4.6 Organogramas 4.7 Documentos técnicos

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

	<ul style="list-style-type: none">4.8 Planilhas eletrônicas: formatação, fórmulas, funções e gráficos4.9 Aplicativos de apresentação: formatação4.10 Inserção de mídias externas4.11 Ferramentas de animação4.12 Edição de imagem4.13 Edição de áudios4.14 Edição de vídeos4.15 Programas específicos do curso
5 Internet	<ul style="list-style-type: none">5.1 Serviços de internet5.2 Utilização de e-mail5.3 Comércio eletrônico5.4 Pesquisas na Internet5.5 Internet, intranet e extranet5.6 Webconferência5.7 Segurança na internet5.8 Proteção de dados5.9 Cybercrimes

BIBLIOGRAFIA

C3SL, **Linux Educacional versão 5.0**. Disponível em:
<<http://linuxeducacional.c3sl.ufpr.br>>.

CAPRON, H. L., JOHNSON, J.A.; **Introdução à informática**. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.

FUSTINONI, Diógenes F. R. et al. **Informática básica para o ensino técnico profissionalizante**. Brasília: editora IFB, 2013.

MARILYN M.; ROBERTA B. & PFAFFENBERGER, B. **Nosso futuro e o computador**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

SCHECHTER, R. **BROFFICE.ORG 2.0 - CALC E WRITER**. Rio de Janeiro: Editora Campus Elsevier, 2006.

TANENBAUM A. **Sistemas operacionais modernos**. 3 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

Microsoft Office System 2007 - passo a passo. Porto Alegre: Editora Artmed, 2008.

FÁVERO, E. de B. **Organização e arquitetura de computadores**. Pato Branco: Universidade Tecnológica Federal do Paraná, 2011.

CORNACHIONE JR, E. B. **Informática aplicada às áreas de contabilidade, administração e economia**. São Paulo: Atlas, 2001.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

SANTOS, A. de A. **Informática na empresa**. São Paulo: Atlas, 2003.

VELLOSO, F. C. **Informática: conceitos básicos**. São Paulo: Campus, 2004.

10. MATEMÁTICA COMERCIAL FINANCEIRA E ESTATÍSTICA

Carga horária: 96 horas

EMENTA: Utilização da matemática financeira e da estatística na análise de alternativas de investimentos ou financiamentos de bens de consumo.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Matemática comercial e financeira	1.1 Razão, proporção e porcentagem 1.2 Regra de três simples e composta 1.3 Juros e capitalizações simples 1.4 Juros, capitalização composta e equivalência de capitais 1.5 Taxas 1.6 Descontos simples e compostos 1.7 Séries de pagamentos e rendas iguais 1.8 TIR (taxa interna de retorno) e VPL (valor presente líquido) 1.9 Amortizações 1.10 Operações financeiras (CDC e arrendamento mercantil)
2 Estatística Aplicada	2.1 Introdução à estatística 2.2 Distribuição de frequências 2.3 Medidas de dispersão 2.4 Aplicação da estatística a administração

BIBLIOGRAFIA

HORIGUTI, Augusto M; DONADEL, J. **Matemática comercial e financeira e fundamentos de estatística**. São Paulo: Erica, 2014.

PUCCINI, Abelardo de Lima. **Matemática financeira: objetiva e aplicada**. 8 ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

SOBRINHO, José Dutra Vieira. **Matemática financeira**. 7 edição. São Paulo: Atlas, 2008.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

FILHO, Ademar Campos. **Matemática financeira**. 2 edição. São Paulo: Atlas, 2001.

LAPPONI, Juan Carlos. **Modelagem financeira com excel e VBA**. 6 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ARAÚJO, C. R. V. **Matemática financeira**. São Paulo: Atlas. 2000.

ASSAF NETO, A. **Matemática financeira e suas aplicações**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

11. NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL

Carga horária: 80 horas

EMENTA: Conhecimento de noções do direito empresarial com ênfase nos aspectos práticos das empresas, livros e registros. Interpretação do código de defesa do consumidor. Análise dos tipos de sociedades. Estudo da constituição das empresas comerciais.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Direito empresarial	1.1 História do direito empresarial 1.2 Registro da atividade comercial 1.3 Livros comerciais
2 Defesa do consumidor	2.1 Código de Defesa do Consumidor (CDC)
3 Sociedades	3.1 Tipos: não personificada, em comum, em cota de participação, personificada, simples, em nomes coletivos, em comandita simples, limitada, anônima, em comandita por ações
4 União de empresas	4.1 Transformações 4.2 Incorporação 4.3 Fusão 4.4 Cisão
5 Contratos	5.1 Mercantis
6 Encerramento empresarial	6.1 Falência 6.2 Recuperação judicial

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

BIBLIOGRAFIA

BERTOLDI, Marcelo M.; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. **Curso avançado de direito comercial**. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.

MARTINS, Fran. **Curso de direito comercial**. 27. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

ROCHA FILHO, José Maria. **Curso de direito comercial**. 3. ed. rev. atual. e ampl. Belo Horizonte: Del Rey, 2004.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2003.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

b) Plano de Estágio NÃO OBRIGATÓRIO com ato de aprovação do NRE

1. Identificação da Instituição de Ensino
 - Nome do estabelecimento:
 - Entidade mantenedora:
 - Endereço (rua, n.º, bairro):
 - Município:
 - NRE:

2. Identificação do curso
 - Habilitação:
 - Eixo Tecnológico:
 - Carga horária total:
 - Do curso: _____ horas
 - Do estágio: _____ horas

3. Coordenação de Estágio
 - Nome do professor (es):
 - Ano letivo:

4. Justificativa
 - Concepções (educação profissional, curso, currículo, estágio)
 - Inserção do aluno no mundo do trabalho
 - Importância do estágio como um dos elementos constituintes de sua formação
 - O que distingue o estágio das demais disciplinas e outros elementos que justifiquem a realização do estágio

5. Objetivos do Estágio
6. Local (ais) de realização do Estágio

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

7. Distribuição da Carga Horária (por semestre, período...)
8. Atividades do Estágio
9. Atribuições do Estabelecimento de Ensino
10. Atribuições do Coordenador
11. Atribuições do Órgão/instituição que concede o Estágio
12. Atribuições do Estagiário
13. Forma de acompanhamento do Estágio
14. Avaliação do Estágio
15. Anexos (se houver)

* O Plano de Estágio dos estabelecimentos de ensino que ofertam Cursos Técnicos deve ser analisado pelo Núcleo Regional de Educação que emitirá parecer próprio (Ofício Circular nº 047/2004 – DEP/SEED e Instrução nº 028/2010 – SUED/SEED).

c) Descrição das práticas profissionais previstas

Descrever as práticas que a escola desenvolve em relação ao curso, tais como: palestras, visitas, seminários, análises de projetos, projetos e outros.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

d) Matriz curricular

Matriz Curricular					
Estabelecimento:					
Município:					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE				Implantação: a partir do segundo semestre do ano letivo de 2016	
Turno:				Carga horária: 800 horas	
				Organização: SEMESTRAL	
Nº	CÓD. SAE	DISCIPLINAS	SEMESTRES		Horas
			1º	2º	
1	4175	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS	48	48	96
2	4174	COMÉRCIO EXTERIOR	48	48	96
3	4054	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	32	48	80
4	1802	CONTABILIDADE BÁSICA	48		48
5	6248	ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO	32	48	80
6	4240	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	48	48	96
7	3514	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		32	32
8	4241	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA		48	48
9	4404	INFORMÁTICA	48		48
10	221	MATEMÁTICA COMERCIAL FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	48	48	96
11	4243	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	48	32	80
TOTAL			400	400	800

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

MATRIZ CURRICULAR OPERACIONAL

Matriz Curricular Operacional				
Estabelecimento:				
Município:				
Curso: TÉCNICO EM VENDAS				
Forma: SUBSEQUENTE			Implantação: gradativa a partir do segundo semestre do ano letivo de 2016	
Turno:			Carga horária: 800 horas	
			Organização: SEMESTRAL	
Nº	COD SAE	DISCIPLINAS	SEMESTRES (HORAS-AULA)	
			1º	2º
1	4175	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS	3	3
2	4174	COMÉRCIO EXTERIOR	3	3
3	4054	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	2	3
4	1802	CONTABILIDADE BÁSICA	3	
5	6248	ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO	2	3
6	4240	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	3	3
7	3514	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		2
8	4241	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA		3
9	4404	INFORMÁTICA	3	
10	221	MATEMÁTICA COMERCIAL FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	3	3
11	4243	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	3	2
TOTAL			25	25

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

e) Orientações metodológicas

1. INTRODUÇÃO

Tomando como referência as “Diretrizes Curriculares da Educação Profissional para a Rede Pública do Paraná”, é importante apresentar os encaminhamentos metodológicos como parte integrante do Plano de curso **Técnico em Vendas**, tanto na sua forma integrada quanto subsequente, para organização das práticas pedagógicas a serem desenvolvidas ao longo do curso.

Considerando que as ações pedagógicas dos professores de acordo com as Diretrizes supracitadas objetivam atender as necessidades dos estudantes, tendo em vista o perfil profissional, o compromisso com a formação profissional e da cidadania, a apropriação dos conhecimentos, a reflexão crítica e a autonomia, faz-se necessário assumir a concepção da Educação Profissional e seus princípios:

O trabalho como princípio educativo

O trabalho enquanto categoria ontológica explica que o homem é diferente dos outros animais, pois é por meio da ação consciente do trabalho, que o homem é capaz de criar a sua própria existência. Portanto, é na relação Homem-Homem e Homem-Natureza, que se situa a compreensão da escola politécnica na Educação Profissional.

A organização curricular integrada da Educação Profissional, considerando a categoria do TRABALHO, agrega como elementos integradores a CIÊNCIA, a CULTURA e a TECNOLOGIA, pois a:

- CIÊNCIA é produção de conhecimentos sistematizados social e historicamente pelo homem.
- CULTURA, o processo dinâmico de criação e representações sociais manifestas pelo homem por meio de símbolos.
- TECNOLOGIA, a construção social que decorre das relações sociais, ou seja, das organizações políticas e econômicas da sociedade. A tecnologia

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

é “mediação entre ciência (apreensão e desvelamento do real) e produção (intervenção) no real”. (RAMOS, 2004; 2005 apud BRASIL, 2007, p. 44).

Essas dimensões articuladas devem promover o equilíbrio entre atuar praticamente e trabalhar intelectualmente.

Assim, o tratamento metodológico deve privilegiar a relação entre teoria e a prática e entre a parte e a totalidade, fazendo com que haja integração entre os conteúdos nas dimensões disciplinar e interdisciplinar.

O princípio da integração

A integração é o princípio norteador da práxis pedagógica na Educação Profissional e articula as dimensões disciplinar e interdisciplinar.

Disciplinar significa os campos do conhecimento que podemos reconhecê-los como sendo os conteúdos que estruturam o currículo – conteúdos estruturantes.

As disciplinas, por sua vez, são os pressupostos para a interdisciplinaridade, na medida em que as relações que se estabelecem por meio dos conceitos da relação teoria e prática extrapolam os muros da escola e, permitem ao estudante a compreensão da realidade e dos fenômenos inerentes a ela para além das aparências:

A interdisciplinaridade, como método, é a reconstituição da totalidade pela relação entre os conceitos originados a partir de distintos recortes da realidade; isto é, dos diversos campos da ciência representados em disciplinas. (RAMOS, 2007)

Assim, os encaminhamentos metodológicos exigem uma organização dos conteúdos que permita aos estudantes se apropriarem dos conceitos fundamentais das disciplinas no contexto da interdisciplinaridade e da integração.

2. ENCAMINHAMENTOS METODOLÓGICOS

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

Os encaminhamentos metodológicos devem considerar os princípios e a concepção da integração, na perspectiva de garantir uma formação politécnica aos estudantes da Educação Profissional.

A politecnia nesse contexto significa dominar os princípios da ciência e as suas diferentes técnicas, no contexto do processo produtivo – TRABALHO, e não no seu sentido restrito do conjunto de muitas técnicas.

Nesse sentido, a intervenção do professor por meio do ato de ensinar deve ser intencional na medida em que ele se compromete com uma educação de qualidade e uma formação profissional para o mundo do trabalho. Assim, é importante ressaltar também o papel da escola e, para tanto, o reafirmamos com Libâneo:

[...] a escola tem, pois o compromisso de reduzir a distância entre a ciência cada vez mais complexa e a cultura de base produzida no cotidiano, e a provida pela escolarização. Junto a isso tem também o compromisso de ajudar os alunos a tornarem-se sujeitos presentes, capazes de construir elementos categoriais de compreensão e apropriação crítica da realidade (LIBÂNEO, 1998, p. 9)

Os conteúdos aqui mencionados não são quaisquer conteúdos, trata-se dos “conhecimentos construídos historicamente e que se constituem, para o trabalhador, em pressupostos a partir dos quais se podem construir novos conhecimentos no processo investigativo e compreensão do real.” (RAMOS, 2005, p.107).

Portanto, como **encaminhamentos metodológicos** indicam-se as proposições apontadas por Marise Ramos:

a) **Problematização dos Fenômenos**

Trata-se de usar a metodologia da problematização, no sentido de desafiar os estudantes a refletirem sobre a realidade que os cerca na perspectiva de buscar soluções criativas e originais para os problemas que se apresentam a respeito dessa realidade:

Problematizar fenômenos – fatos e situações significativas e relevantes para compreendermos o mundo em que vivemos, bem como processos tecnológicos da área profissional para a qual se pretende formar [...] como ação prática.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

Isso significa:

- Elaborar questões sobre os fenômenos, fatos e situações.
- Responder às questões elaboradas à luz das teorias e conceitos já formulados sobre o(s) objeto(s) estudados – conteúdos de ensino.

b) Explicitação de Teorias e Conceitos

A partir de uma situação problema indicada para reflexão, análise e solução, deixar claro para os estudantes quais conceitos e quais teorias dão suporte para a apreensão da realidade a ser estudada:

Explicitar teorias e conceitos fundamentais para a compreensão do(s) objetivo(s) estudados nas diversas perspectivas em que foi problematizada.

Nesse sentido, é importante:

- Localizá-los nos respectivos campos da ciência (áreas do conhecimento, disciplinas científicas e/ou profissionais).
- Identificar suas relações com outros conceitos do mesmo campo (disciplinaridade) e de campos distintos do saber (interdisciplinaridade).

c) Classificação dos Conceitos–Conhecimentos

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

Os “conhecimentos desenvolvidos na perspectiva da sua utilização pelas pessoas são de **formação geral** e fundamentam quaisquer **conhecimentos específicos** desenvolvidos com o objetivo de formar profissionais”.

Situar os conceitos como conhecimentos de formação geral e específica, tendo como referência a base científica dos conceitos e sua apropriação tecnológica, social e cultural.

Nessa dimensão, estarão os conhecimentos que, uma vez apropriados, permitem às pessoas formularem, agirem, decidirem frente a situações próprias de um processo produtivo. Esses conhecimentos correspondem a desdobramentos e aprofundamentos conceituais restritos em suas finalidades e aplicações, bem como as técnicas procedimentais necessárias à ação em situações próprias a essas finalidades.

d) Organização dos Componentes Curriculares e as Práticas Pedagógicas

As opções pedagógicas implicam em redefinir os processos de ensino, pensando no sujeito que aprende (estudante) de modo a considerar a realidade objetiva (totalidade histórica).

Organizar os componentes curriculares e as práticas pedagógicas, visando a corresponder, nas escolhas, nas relações e nas realizações, ao pressuposto da totalidade do real como síntese das múltiplas determinações.

São ações pedagógicas no contexto dos processos de ensino

- *Proposições de desafios e problemas.*
- *Projetos que envolvam os estudantes, no sentido de apresentar ações resolutivas – projetos de intervenção.*

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

- *Pesquisas e estudos de situações na perspectiva de atuação direta na realidade.*

Os pressupostos que dão suporte ao currículo ancorado nos encaminhamentos metodológicos apresentados, de fato, se diferenciam de um currículo que tem como referência a reprodução de atividades na perspectiva do currículo tradicional que cinde com o princípio da integração. (RAMOS, 2005, p.122)

REFERÊNCIAS

LIBÂNEO, José Carlos. **Pedagogia e pedagogos, para quê?** São Paulo: Cortez, 1998.

MACHADO, Lucília Regina de Souza. Diferenciais inovadores na formação de professores para a educação especial. In: **Revista brasileira de educação profissional e tecnológica**. Brasília: MEC, SETEC, 2008.

PARANÁ. Secretaria de Estado da Educação. **Diretrizes da educação profissional: fundamentos políticos e pedagógicos**. Curitiba: SEED/PR, 2006.

_____. **Orientações curriculares para o curso de formação de docentes da educação infantil e anos iniciais do ensino fundamental, em nível médio na modalidade normal**. Curitiba: SEED/ PR, 2014.

RAMOS, Marise Nogueira. O projeto de ensino médio sob os princípios do trabalho, da ciência e da cultura. In: FRIGOTTO, G. e CIAVATTA, M. **Ensino Médio: ciência, cultura e trabalho**. Brasília: MEC/SEMTEC, 2004.

_____. (org.) **Ensino médio integrado: concepção e contradições**. São Paulo: Cortez, 2005.

_____. (org.) **Ensino médio integrado: concepção e contradições**. Concepção do Ensino Médio Integrado, São Paulo, 2007. Disponível em:
< http://www.iiep.org.br/curriculo_integrado.pdf>. Acesso em 20/07/2015.

IX – SISTEMA DE AVALIAÇÃO E CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS, COMPETÊNCIAS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

1 AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

1.1 DA CONCEPÇÃO

Os pressupostos apontados pela legislação indicam uma concepção de avaliação ancorada nos princípios da educação politécnica e omnilateral, que considera o sujeito da aprendizagem um ser histórico e social, capaz de intervir na realidade por meio dos conhecimentos apropriados no seu percurso formativo.

Sendo assim, se a Educação Profissional se pauta no princípio da integração, não se pode e não se deve avaliar os estudantes de forma compartimentalizada. Formação integral significa pensar o sujeito da aprendizagem “por inteiro”, portanto avaliação contextualizada na perspectiva da unidade entre o planejamento e a realização do planejado. Nesse sentido, a avaliação da aprendizagem é parte integrante da prática educativa social.

Além do princípio da integração, a avaliação da aprendizagem nessa concepção, ancora-se também nos princípios do TRABALHO, numa perspectiva criadora ao possibilitar o homem trabalhar com o novo, construir, reconstruir, reinventar, combinar, assumir riscos, após avaliar, e, da CULTURA, pois adquire um significado cultural na mediação entre educação e cultura, quando se refere aos valores culturais e à maneira como são aceitos pela sociedade.

A sociedade não se faz por leis. Faz-se com homens e com ciência. A sociedade nova cria-se por intencionalidade e não pelo somatório de improvisos individuais. E nessa intencionalidade acentua-se a questão: A escola está em crise porque a sociedade está em crise. Para entender a crise da escola, temos que entender a crise da sociedade. E para se entender a crise da sociedade tem-se que entender da sociedade não apenas de rendimento do aluno em sala de aula. Expandem-se, assim, as fronteiras de exigência para os homens, para os professores; caso os mesmos queiram dar objetivos sociais, transformadores à educação, ao ensino, à escola, à avaliação. (NAGEL, 1985, p. 30)

Nessa perspectiva, a avaliação revela o seu sentido pedagógico, ou seja, revela os resultados das ações presentes, as possibilidades das ações do futuro e as práticas que precisam ser transformadas.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

1.2 DAS DIMENSÕES

A partir da concepção de avaliação anteriormente apresentada, decorrem as práticas pedagógicas, em uma perspectiva de transformação, onde as ações dos professores não podem ser inconscientes e irrefletidas, mas transparentes e intencionais. Nesse sentido, apresentam-se as três dimensões da avaliação que atendem esses pressupostos:

a) Diagnóstica

Nessa concepção de avaliação, os aspectos qualitativos da aprendizagem predominam sobre os aspectos quantitativos, ou seja, o importante é o diagnóstico voltado para as dificuldades que os estudantes apresentam no percurso da sua aprendizagem. Nesse sentido, é importante lembrar que o diagnóstico deve desconsiderar os objetivos propostos, metodologias e procedimentos didáticos.

A avaliação deverá ser assumida como um instrumento de compreensão do estágio de aprendizagem em que se encontra o aluno, tendo em vista a tomar decisões suficientes e satisfatórias para que possa avançar no seu processo de aprendizagem. (LUCKESI, 1995, p. 81)

Nesse sentido, considerando a principal função da escola que é ensinar e, os estudantes aprenderem o que se ensina, a principal função da avaliação é, nesse contexto, apontar/indicar para o professor as condições de apropriação dos conteúdos em que os estudantes se encontram – diagnóstico.

De acordo com a Deliberação nº 07/99 – CEE/PR:

Art. 1º. - a avaliação deve ser entendida como um dos aspectos do ensino pelo qual o professor estuda e interpreta os dados da aprendizagem e de seu próprio trabalho, com as finalidades de acompanhar e aperfeiçoar o processo de aprendizagem dos alunos, bem como diagnosticar seus resultados e atribuir-lhes valor.

§ 1º. - a avaliação deve dar condições para que seja possível ao professor tomar decisões quanto ao aperfeiçoamento das situações de aprendizagem.

§ 2º. - a avaliação deve proporcionar dados que permitam ao estabelecimento de ensino promover a reformulação do currículo com adequação dos conteúdos e métodos de ensino.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

§ 3º. - a avaliação deve possibilitar novas alternativas para o planejamento do estabelecimento de ensino e do sistema de ensino como um todo. (PARANÁ, 1999, p. 01)

Dessa forma, o professor, diante do diagnóstico apresentado, terá condições de reorganizar os conteúdos e as suas ações metodológicas, caso os estudantes não estejam aprendendo.

b) Formativa

A dimensão formativa da avaliação se articula com as outras dimensões. Nesse sentido, ela é formativa na medida em que, na perspectiva da concepção integradora de educação, da formação politécnica também integra os processos de formação omnilateral, pois aponta para um aperfeiçoamento desses processos formativos seja para a vida, seja para o mundo do trabalho. Essa é a essência da avaliação formativa.

Os pressupostos colocados pela Resolução nº 06/2012 – CNE/CEB, já referenciada, indica uma concepção de educação ancorada no materialismo histórico. Isso significa que a avaliação também agrega essa concepção na medida em que objetiva que a formação dos estudantes incorpore as dimensões éticas e de cidadania. Assim, “o professor da Educação Profissional deve ser capaz de permitir que seus alunos compreendam, de forma reflexiva e crítica, os mundos do trabalho, dos objetos e dos sistemas tecnológicos dentro dos quais estes evoluem”. (MACHADO, 2008, p. 18).

Nesse caso, a avaliação de caráter formativo permite aos professores a reflexão sobre as suas ações pedagógicas e, nesse processo formativo, replanejá-las e reorganizá-las na perspectiva da inclusão, quando acolhe os estudantes com as suas dificuldades e limitações e aponta os caminhos de superação, em um “ato amoroso”. (LUCKESI, 1999, p.168)

c) Somativa

O significado e a proposta da avaliação somativa é o de fazer um balanço do percurso da formação dos estudantes, diferentemente do modelo tradicional de

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

caráter classificatório. O objetivo não é o de mensurar os conhecimentos apropriados, mas avaliar os itinerários formativos, na perspectiva de intervenções pedagógicas para a superação de dificuldades e avanços no processo.

Apesar de a terminologia somativa dar a ideia de “soma das partes”, na concepção de avaliação aqui apresentada, significa que, no processo avaliativo o professor deverá considerar as produções dos estudantes realizadas diariamente por meio de instrumentos e estratégias diversificadas e, o mais importante, manter a integração com os conteúdos trabalhados – critérios de avaliação.

É importante ressaltar que a legislação vigente – Deliberação 07/99-CEE/PR, traz no seu artigo 6º, parágrafos 1º e 2º, o seguinte:

Art. 6º - Para que a avaliação cumpra sua finalidade educativa, deverá ser contínua, permanente e cumulativa. § 1º – A avaliação deverá obedecer à ordenação e à sequência do ensino aprendizagem, bem como a orientação do currículo. § 2º – Na avaliação deverão ser considerados os resultados obtidos durante o período letivo, num processo contínuo cujo resultado final venha incorporá-los, expressando a totalidade do aproveitamento escolar, tomando a sua melhor forma.

O envolvimento dos estudantes no processo de avaliação da sua aprendizagem é fundamental. Nesse sentido, a autoavaliação é um processo muito bem aceito no percurso da avaliação diagnóstica, formativa e somativa. Nele, os estudantes refletem sobre suas aprendizagens e têm condições de nelas interferirem.

1.3 DOS CRITÉRIOS

Critério no sentido restrito da palavra que dizer aquilo que serve de base para a comparação, julgamento ou apreciação. No entanto, no processo de avaliação da aprendizagem significa os princípios que servem de base para avaliar a qualidade do ensino. Assim, os critérios estão estritamente integrados aos conteúdos.

Para cada conteúdo elencado, o professor deve ter a clareza do que efetivamente deve ser trabalhado. Isso exige um planejamento cuja organização contemple todas as atividades, todas as etapas do trabalho docente e dos

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

estudantes, ou seja, em uma decisão conjunta todos os envolvidos com o ato de educar apontem, nesse processo, o que ensinar, para que ensinar e como ensinar.

Portanto, estabelecer critérios articulados aos conteúdos pertinentes às disciplinas é essencial para a definição dos instrumentos avaliativos a serem utilizados no processo ensino e aprendizagem. Logo, estão critérios e instrumentos intimamente ligados e deve expressar no Plano de Trabalho Docente a concepção de avaliação na perspectiva formativa e transformadora.

1.4 DOS INSTRUMENTOS

Os instrumentos avaliativos são as formas que os professores utilizam no sentido de proporcionar a manifestação dos estudantes quanto a sua aprendizagem. Segundo LUCKESI (1995, p.177, 178,179), devem-se ter alguns cuidados na operacionalização desses instrumentos, quais sejam:

1. ter ciência de que, por meio dos instrumentos de avaliação da aprendizagem, estamos solicitando ao educando que manifeste a sua intimidade (seu modo de aprender, sua aprendizagem, sua capacidade de raciocinar, de poetizar, de criar histórias, seu modo de entender e de viver, etc.);
2. construir os instrumentos de coleta de dados para a avaliação (sejam eles quais forem), com atenção aos seguintes pontos:
 - articular o instrumento com os conteúdos planejados, ensinados e aprendidos pelos educandos, no decorrer do período escolar que se toma para avaliar;
 - cobrir uma amostra significativa de todos os conteúdos ensinados e aprendidos de fato “- conteúdos essenciais;
 - compatibilizar as habilidades (motoras, mentais, imaginativas...) do instrumento de avaliação com as habilidades trabalhadas e desenvolvidas na prática do ensino aprendizagem;
 - compatibilizar os níveis de dificuldade do que está sendo avaliado com os níveis de dificuldade do que foi ensinado e aprendido;
 - usar uma linguagem clara e compreensível, para salientar o que se deseja pedir. Sem confundir a compreensão do educando no instrumento de avaliação;
 - construir instrumentos que auxiliem a aprendizagem dos educandos, seja pela demonstração da essencialidade dos conteúdos, seja pelos exercícios inteligentes, ou pelos aprofundamentos cognitivos propostos.
3. [...] estarmos atentos ao processo de correção e devolução dos instrumentos de avaliação da aprendizagem escolar aos educandos:
 - a) quanto à correção: não fazer espalhafato com cores berrantes;
 - b) quanto à devolução dos resultados: o professor deve, pessoalmente, devolver os instrumentos de avaliação de aprendizagem aos educandos,

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

comentando-os, auxiliando-os a se autocompreender em seu processo pessoal de estudo, aprendizagem e desenvolvimento.

1.5 DO SISTEMA DE AVALIAÇÃO

Em atendimento às Diretrizes para Educação Profissional, definidas pela Resolução nº 06/2012 – CNE/CEB, conforme o artigo 34 a seguir:

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 sobre os quantitativos, bem como dos resultados ao longo do processo sobre os de eventuais provas finais. (MEC, 2012.)

Diante do exposto, a avaliação será entendida como um dos aspectos de ensino pelo qual o professor estuda e interpreta os dados da aprendizagem dos estudantes e das suas ações pedagógicas, com as finalidades de acompanhar, diagnosticar e aperfeiçoar o processo de ensino e aprendizagem em diferentes situações metodológicas. Preponderarão os aspectos qualitativos da aprendizagem, considerada a interdisciplinaridade e a multidisciplinariedade dos conteúdos, com relevância à atividade crítica, à capacidade de síntese e à elaboração sobre a memorização, num processo de avaliação contínua, permanente e cumulativa.

A avaliação será expressa por notas, sendo a mínima para aprovação – 6,0 (seis vírgula zero), conforme a legislação vigente.

1. Recuperação de estudos

De acordo com a legislação vigente, o aluno cujo aproveitamento escolar for insuficiente será submetido à recuperação de estudos de forma concomitante ao período letivo.

1.6 DO APROVEITAMENTO DE ESTUDOS (Somente no Subsequente)

a) Critérios

O aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores deverá constar no Projeto Político-Pedagógico e no Regimento Escolar e ocorrerá nos termos do

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

art. 52 da Deliberação nº 05/13 – CEE/PR, que assim determina:

Art. 52. A instituição de ensino poderá aproveitar estudos, mediante avaliação de competências, conhecimentos e experiências anteriores, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão do respectivo Curso Técnico de Nível Médio e tenham sido adquiridos: I – no Ensino Médio; II – em habilitações profissionais e etapas ou módulos em nível técnico regularmente concluídos nos últimos cinco anos em outros cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio; III – em cursos destinados à formação inicial e continuada ou qualificação profissional de, no mínimo, 160 horas de duração, mediante avaliação específica; IV – em outros cursos de Educação profissional e Tecnológica, inclusive no trabalho, por outros meios informais ou até mesmo em cursos superiores de graduação, mediante avaliação do estudante; V – por reconhecimento, em processos formais de certificação profissional, realizado em instituição devidamente credenciada pelo órgão normativo do respectivo sistema de ensino ou no âmbito de sistemas nacionais de certificação profissional; VI – em outros países. Parágrafo único. A Avaliação, para fins de aproveitamento de estudos será realizada conforme critérios estabelecidos no Projeto Político-Pedagógico, no Plano de Curso e no Regimento Escolar.

b) Solicitação e avaliação

- O interessado deverá solicitar o aproveitamento de estudos mediante preenchimento de requerimento na Instituição de Ensino em que estiver matriculado, considerando o perfil profissional do respectivo curso técnico de nível médio e a indicação dos cursos realizados, anexando fotocópia de comprovação de todos os cursos ou conhecimentos adquiridos.
- A direção da Instituição de Ensino deverá designar uma comissão de professores, do curso técnico, para análise da documentação apresentada pelo aluno e, posterior, emissão de parecer.
- Havendo deferimento, a comissão indicará os conteúdos (disciplinas) que deverão ser estudados pelo aluno a fim de realizar a avaliação, com data, hora marcada e professores escalados para aplicação e correção.
- Para efetivação da legalidade do aproveitamento de estudos será lavrada ata constando o resultado final da avaliação e os conteúdos aproveitados, na forma legal e pedagógica.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

REFERÊNCIAS

BRASIL. Conselho Nacional de Educação. **Resolução nº 06/2012**. Brasília: MEC, 2012.

LUCKESI, Cipriano Carlos. **A avaliação da aprendizagem escolar: estudos e proposições**. 2. Ed. São Paulo: Cortez, 1995.

NAGEL, Lizia Helena. **Avaliação, sociedade e escola: fundamentos para reflexão**. Curitiba. Secretaria de Estado da Educação – SEED/PR, 1985.

PARANÁ. Conselho Estadual de Educação. **Deliberação 07/1999**. Curitiba: CEE/PR. 1999.

_____. Secretaria de Estado da Educação. **Diretrizes da Educação Profissional: fundamentos políticos e pedagógicos**. Curitiba: SEED/PR, 2006.

X – ARTICULAÇÃO COM O SETOR PRODUTIVO

A articulação com o setor produtivo estabelecerá uma relação entre o estabelecimento de ensino e instituições que tenham relação com o Curso Técnico em Vendas nas formas de entrevistas, visitas, palestras, reuniões com temas específicos com profissionais das Instituições conveniadas.

Anexar os termos de convênio firmados com empresas e outras instituições vinculadas ao curso.

XI – PLANO DE AVALIAÇÃO DO CURSO

O Curso será avaliado com instrumentos específicos, construídos pelo apoio pedagógico do estabelecimento de ensino para serem respondidos (amostragem de metade mais um) por alunos, professores, pais de alunos, representante(s) da comunidade, conselho escolar, APMF.

Os resultados tabulados serão divulgados, com alternativas para solução.

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

XII – INDICAÇÃO DO COORDENADOR DE CURSO:

Deverá ser graduado com habilitação específica e experiência comprovada.

XIII – RECURSOS MATERIAIS

- a. **Biblioteca:** (em espaço físico adequado e relacionar os itens da bibliografia específica do curso, conter quantidade)
- b. **Laboratório:** indicar o(s) laboratório(s) de Informática e o(s) específico(s) do curso
- c. **Instalações Físicas:** indicar as outras instalações da instituição e ensino, observando os espaços (iluminação, aeração, acessibilidade) e os mobiliários adequados a cada ambiente e ao desenvolvimento do curso
- d. **Equipamentos:** relacionar os equipamentos e materiais essenciais ao curso

XIV – INDICAÇÃO DE PROFISSIONAL RESPONSÁVEL PELA MANUTENÇÃO E ORGANIZAÇÃO DO LABORATÓRIO (quando for o caso)

Deverá ser graduado com habilitação específica.

XV – INDICAÇÃO DO COORDENADOR DE ESTÁGIO NÃO OBRIGATÓRIO

Deverá ser graduado com habilitação específica e experiência comprovada.

XVI – RELAÇÃO DE DOCENTES

PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

Deverão ser graduados com habilitação e qualificação específica nas disciplinas para as quais forem indicados anexando documentação comprobatória.

XVII – CERTIFICADOS E DIPLOMAS

- a. **Certificação:** Não haverá certificados no Curso Técnico em Vendas, considerando que não há itinerários alternativos para qualificação.
- b. **Diploma:** Ao concluir o Curso Técnico em Vendas conforme organização curricular aprovada, o aluno receberá o Diploma de Técnico em Vendas.

XVIII – CÓPIA DO REGIMENTO ESCOLAR E/OU ADENDO COM O RESPECTIVO ATO DE APROVAÇÃO DO NRE

(A finalidade é constatar as normas do curso indicado no Plano)

XIX – ANUÊNCIA DO CONSELHO ESCOLAR DO ESTABELECIMENTO MANTIDO PELO PODER PÚBLICO

(Ata ou declaração com assinaturas dos membros)

XX - PLANO DE FORMAÇÃO CONTINUADA (DOCENTES)

(O estabelecimento deverá descrever o Plano de Formação Continuada)