



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

DELIBERAÇÃO Nº 08/2016/CD/IFS

Aprova o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada de Vendedor, a ser ofertado no campus Tobias Barreto do IFS.

O PRESIDENTE DO COLÉGIO DE DIRIGENTES DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE, faz saber que, no uso das atribuições legais que lhe confere a Lei nº 11.892 de 29 de dezembro de 2008 e o Art. 11 do Estatuto do IFS, considerando o Processo IFS nº 23707.000067/2016-88, e ainda, considerando a 6ª reunião ordinária do Colégio de Dirigentes em 2016 ocorrida em 04/07/2016,

RESOLVE:

I – APROVAR o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada de Vendedor, a ser ofertado no campus Tobias Barreto do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Sergipe - IFS.

II - Esta Deliberação entra em vigor nesta data.

Aracaju, 24 de julho de 2016.

Ailton Ribeiro de Oliveira
Presidente do Colégio de Dirigentes/IFS



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO
FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA DE VENDEDOR

Tobias Barreto
2016



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

CNPJ: 10.728.444/0009-59

RAZÃO SOCIAL: INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E
TECNOLOGIA- CAMPUS TOBIAS BARRETO

NOME FANTASIA: IFS

ESFERA ADMINISTRATIVA: FEDERAL

ENDEREÇO: Rodovia Governador Antônio Carlos Valadares, S/N, Conjunto Irmã
Dulce - Tobias Barreto - Sergipe, CEP: 49.300-000,

TELEFONE: (79) 3711 -3100

EMAIL: proen@ifs.edu.br/gabinete.reitoria@ifs.edu.br

SITE: www.ifs.edu.br

CURSO DE VENDEDOR

EIXO TECNOLÓGICO: Gestão e Negócios

CARGA HORÁRIA: 160,00 h/r

REGIME: Quimestral

TURNO DE OFERTA: Vespertino

DURAÇÃO: 05 meses

FORMA DE OFERTA: FIC – Presencial

LOCAL DE OFERTA: Campus Tobias Barreto



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

SUMÁRIO

1. JUSTIFICATIVA.....	5
2. OBJETIVOS	6
2.1 OBJETIVO GERAL	7
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
3. PERFIL PROFISSIONAL	7
4. REQUISITOS DE ACESSO	8
5. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	9
5.1 FUNDAMENTAÇÃO LEGAL	9
5.2. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	9
5.3 TABELA DA MATRIZ CURRICULAR	10
6. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS	11
7. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	11
8. METODOLOGIA	12
9. DIPLOMA/CERTIFICADO	13
10. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS.....	13
11. PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO.....	14
11.1 ANEXOS.....	16
11.2 ANEXO 1 - EMENTAS	16



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

1. JUSTIFICATIVA

A economia do município de Tobias Barreto vem nos últimos anos apresentando crescimento superior à média observada para o estado de Sergipe, estando fortemente concentrada em atividades dos setores de serviços e industrial.

De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, entre 2005 e 2012¹, o Produto Interno Bruto (PIB) de Tobias Barreto apresentou um crescimento médio de 4,5% a.a., taxa superior ao crescimento da economia sergipana no mesmo período (3,8% a.a.). Seu Produto Interno Bruto em 2012 foi estimado em aproximadamente R\$ 337 milhões, 15º maior dentre os municípios do estado.

Segundo as referidas informações, 81,3% do PIB do município está concentrado no setor de Serviços, que dentre as várias atividades inclui aquelas associadas ao comércio de mercadorias e serviços.

Em linhas gerais, a formação inicial e continuada é concebida como oferta educativa que favorece a qualificação, a requalificação e o desenvolvimento profissional de jovens e trabalhadores nos mais variados níveis de escolaridade e de formação.

O Instituto Federal de Sergipe (IFS) – Campus Tobias Barreto, em consonância com a realidade social e econômica da região em que está inserido, e considerando seus objetivos e atribuições, propõe a oferta do Curso de Vendedor, na modalidade Formação Inicial e Continuada para atender a demandas locais de formação profissional voltada ao Mercado de Trabalho.

De acordo com o IBGE (2012), 81,3% do PIB do município está concentrado no setor de Serviços, que dentre as várias atividades inclui aquelas associadas ao

¹ IBGE, 2014.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

comércio de mercadorias e serviços, sendo assim este curso vem para auxiliar a formação de profissionais para atender esta demanda.

Este plano pedagógico de curso constitui-se em documento norteador para implantação e execução do Curso de Vendedor, Modalidade Formação Inicial e Continuada ou Qualificação Profissional.

Neste contexto, o IFS, com a implementação do curso de Vendedor possibilita o acesso a melhorias nas condições de inserção social, econômica, política e cultural dos jovens e adultos da região. Acredita que uma educação contextualizada e emancipatória contribuem para o desenvolvimento local e regional de modo sustentável.

Nessa perspectiva, o curso de formação inicial e continuada em vendedor, na modalidade presencial, por entender que estará contribuindo para elevação da qualidade dos serviços prestados à sociedade, proporcionando uma formação profissional através de um processo de apropriação e de produtos de conhecimento científico e tecnológicos, capaz de contribuir com a formação humana integral e com o desenvolvimento socioeconômico da região articulado aos processos de democratização e justiça social.

Desta forma, a oferta do curso Vendedor aos cidadãos procura contemplar aquela parcela da população de Tobias Barreto e regiões adjacentes que não têm acesso ou condições financeiras para buscar esse tipo de capacitação em outras instituições. Visto que a função social dos Institutos Federais é ofertar às comunidades em que se encontram inseridos educação profissional, técnica e tecnológica gratuita e de qualidade, a oferta do curso Vendedor se justifica.

2. OBJETIVOS



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

2.1 Objetivo Geral

Formar vendedores para o mercado de trabalho, o qual necessita de força de trabalho qualificada para realizar o atendimento no setor de vendas.

2.2 Objetivos Específicos

- Desenvolver a educação profissional integrada ao trabalho, à ciência e à tecnologia;
- Oferecer aos alunos oportunidades para construção de competências profissionais, na perspectiva do mundo da produção e do trabalho, bem como do sistema educativo;
- Proporcionar a habilitação profissional em curto prazo, observando-se as exigências e expectativas da comunidade regional;
- Colocar à disposição da sociedade um profissional apto ao exercício de suas funções e consciente de suas responsabilidades.
- Enfatizar, paralelamente à formação profissional específica, o desenvolvimento de todos os saberes e valores necessários ao profissional-cidadão, tais como o domínio da linguagem, o raciocínio lógico, relações interpessoais, responsabilidade, solidariedade e ética, entre outros.

3. Perfil profissional

- Apresentar os produtos e serviços da empresa, os quais conhece em profundidade.
- Identificar os tipos de cliente.
- Negociar e argumentar com o cliente. Preparar mercadorias para venda.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

- Apoiar e prestar serviços ao cliente. Demonstrar produtos.
- Executar a venda e a pós-venda.
- Expor mercadorias no ponto de venda. Registrar a entrada e a saída de mercadorias.

Código da Classificação Brasileira de Ocupações - CBO², conforme perfil de saída do curso (5211-10)

Descrição Sumária

Vendem mercadorias em estabelecimentos do comércio varejista ou atacadista, auxiliando os clientes na escolha. Controlam entrada e saída de mercadorias. Promovem a venda de mercadorias, demonstrando seu funcionamento, oferecendo-as para degustação ou distribuindo amostras dos produtos. Informam sobre suas qualidades e vantagens de aquisição. Expõem mercadorias de forma atrativa, em pontos estratégicos de vendas, com etiquetas de preço. Abastecem pontos de venda, gôndolas e balcões e atendem clientes em lojas e mercados. Fazem inventário de mercadorias para reposição. Elaboram relatórios de vendas, de promoções, de demonstrações e de pesquisa de preços.

4. Requisitos de acesso

O acesso ao Curso de Formação Inicial e Continuada para Vendedor se dará através de Processo Seletivo ou outra forma diversa, regulado por Edital próprio, o qual deverá avaliar os saberes e os conhecimentos adquiridos pelos candidatos, no Ensino Fundamental/ médio ou equivalente. Para tanto, o candidato deverá ter concluído/cursando o Ensino Fundamental / médio ou equivalente.

² <http://www.mtecbo.gov.br/cbosite/pages/pesquisas/BuscaPorTituloResultado.jsf>



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

5. Organização Curricular

5.1 Fundamentação legal

Este Projeto Pedagógico de Curso foi elaborado em observância ao disposto na Lei n. 9.394, de 20 de dezembro de 1996, no Decreto n. 5154, de 23 de julho de 2004, na Lei n. 11.741, de 16 de julho de 2008, na Lei 11.892/08, de 29 de dezembro de 2008, no Parecer n. 39, de 8 de dezembro de 2004 e Resolução CNE/CEB n. 3/2008, atualizada pelo Parecer CNE/CEB n. 3, de 06 de junho de 2012 e aos princípios contidos no Projeto Político Pedagógico Institucional e no Regulamento da Organização Didática.

5.2. Organização curricular

A organização curricular deste curso considera a necessidade de proporcionar qualificação profissional em Vendas. Essa formação está comprometida com a formação humana integral, uma vez que propicia, ao educando, uma qualificação laboral, relacionando currículo, trabalho e sociedade.

A organização curricular do curso FIC de Vendedor, na modalidade presencial, está organizada em regime modular, totalizando 07 disciplinas distribuídas em módulos, com uma carga-horária total de 160 horas/aula.

As disciplinas que compõem a matriz curricular estão articuladas, fundamentadas na integração curricular numa perspectiva interdisciplinar e orientadas pelos perfis profissionais de conclusão, possibilitando ao educando a formação de uma base de conhecimentos científicos e tecnológicos, bem como a



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

aplicação de conhecimentos teórico-práticos específicos de uma área profissional, contribuindo para uma formação técnico-humanística.

5.3 Tabela da Matriz Curricular

A matriz curricular do curso FIC de vendedor na modalidade presencial, está organizada em sete disciplinas, com carga-horária total de 160 horas/aula.

Quadro 01: Matriz curricular do curso de Vendedor

1º Período (Único)							
Código da Disciplina	Disciplina	Total de Aulas Semanais	Hora-aula	Hora-relógio	Teórica	Prática	Pré-Requisito
IOP01	Integração e Orientação Profissional	1	24	20	14	6	-
IAP01	Informática Aplicada	1	24	20	10	10	-
EMP01	Empreendedorismo	1	24	20	10	10	-
GDQ01	Gestão da Qualidade	1	24	20	14	6	-
NEG02	Negociação	1	24	20	10	10	-
MKT01	Marketing	1	24	20	14	6	-
TEV01	Técnica de Vendas	2	48	40	25	15	-
Carga Horária Total			192	160	97	63	-

Quadro 2: Resumo da Carga Horária do Curso

Resumo	
Carga Horária Teórica	97 h/r



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

Carga Horária Prática	63 h/r
Carga Horária Total	160 h/r

6. Critérios de aproveitamento de conhecimentos

Será concedido ao aluno o direito de aproveitamento de estudos concluídos com êxito, em nível de ensino equivalente, através de equivalência curricular ou exame de proficiência.

A equivalência curricular e o exame de proficiência serão realizados de acordo com o Regulamento da Organização Didática do IFS e o Regulamento do Exame de Proficiência, cabendo o reconhecimento da identidade de valor formativo dos conteúdos e/ou conhecimentos requeridos.

7. Critérios de avaliação

A avaliação do desempenho escolar será feita nos termos da organização didática do IFS, de forma processual, verificando o desenvolvimento dos saberes teóricos e práticos construídos ao longo do processo de aprendizagem, assegurada adaptação curricular, quando necessária, para estudantes com necessidades específicas. Dentre os instrumentos e técnicas de avaliação que poderão ser utilizados destacam-se o diálogo, a observação, a participação, as fichas de acompanhamento, os trabalhos individuais e em grupo, testes, provas, atividades práticas e a auto-avaliação. Nessa perspectiva, a avaliação deverá contemplar os seguintes critérios:



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

- Prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos;
- Inclusão de tarefas contextualizadas;
- Manutenção de diálogo permanente entre professor e aluno;
- Utilização funcional do conhecimento;

O aluno só será considerado aprovado no período semestral se possuir frequência igual ou superior a 75% no cômputo da carga horária total do módulo, bem como média igual ou superior a 6,0 (seis) em cada disciplina.

8. Metodologia

Os recursos metodológicos utilizados serão utilizados estudos de caso, textos alinhados ao tema, debates, jogos e vivências, simulações, proposição de problemas, discussão de vídeos entre outras que venham a requerer a participação ativa dos alunos estimulando a crítica, criatividade e a tomada de decisão.

Como material didático-pedagógico serão utilizados recursos audiovisuais, quadro branco e laboratórios.

A confecção do material didático-pedagógico necessário para as aulas será de responsabilidade do professor da disciplina. O docente tem autonomia na transposição didática dos conhecimentos de cada componente curricular e as metodologias de ensino pressupõem procedimentos didático-pedagógicos que auxiliem os alunos nas suas construções intelectuais e atitudinais, tais como:

- Problematizar o conhecimento, respeitando os diferentes ritmos de aprendizagens;
- Contextualizar os conhecimentos valorizando as experiências dos alunos;



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

- Elaborar materiais didáticos adequados a serem trabalhados em aulas expositivas dialogadas e atividade em grupos;
- Utilizar recursos tecnológicos adequados ao público envolvido para subsidiar as atividades pedagógicas, bem como apoio pedagógico para alunos que apresentarem dificuldades.

O processo educativo deverá ser registrado no Diário de Classe, sistema acadêmico com base no RED e ROD. Cada professor deverá elaborar o plano de ensino de sua respectiva disciplina, com base nos objetivos e na ementa disponibilizada neste PPC.

9. Diploma/certificado

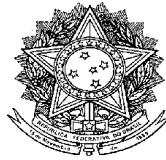
Após integralizar todas as disciplinas e demais atividades previstas neste Projeto Pedagógico de Curso, o aluno fará jus ao Certificado de Vendedor.

10. Instalações e equipamentos

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Sergipe – IFS (Campus Tobias Barreto) proporcionará as instalações e equipamentos abaixo relacionados para atender as exigências do curso FIC – Vendedor.

Quadro 1 – Instalações

ITEM	INSTALAÇÕES	QUANTIDADE
01	Salas de aula	03



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

02 Laboratório de informática 02

Quadro 2 – Equipamentos

ITEM	INSTALAÇÕES	QUANTIDADE
01	Computadores	48
02	Datashow	06

11. Pessoal Docente e Técnico-administrativo

Quadro 3 – Pessoal Docente

NOME	FORMAÇÃO INICIAL	TITULAÇÃO	REGIME DE TRABALHO	DE
José Sérgio Filgueiras Costa	Bacharel em Administração	Especialista	D.E.	
Aline Santos Soares Bezerra	Bacharel em Administração	Mestre	D.E.	
Davi de Oliveira Caldas	Bacharel em Informática	Mestre	D.E.	
Claifton Bongiovani do Carmo	Bacharel em Administração	Mestre	D.E.	

Quadro 4 – Pessoal Técnico-Administrativo



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE

Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE

Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

NOME	FORMAÇÃO	REGIME DE TRABALHO	CARGO
Soraya Cristina Pacheco de Menezes	Mestre em Educação e Tecnologia	40h	Pedagoga
Odailde Ferreira Campos	Pós graduação em Serviço Social	40h	Assistente Social
Roberta Cristine Wanderley dos Santos	Pós-graduação em Logística	40h	Auxiliar de Biblioteca
Célio Menezes Figueiredo	Licenciatura em Informática	40h	Coordenador de Registro Escolar
Alex Oliveira Soares	Técnico em Informática	40h	Técnico em laboratório de Informática
Marconiedes Araújo da Silva	Nível Médio	40h	Assistente de Aluno



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

11.1 ANEXOS

11.2 ANEXO 1 - Ementas

Curso	Vendedor		
Disciplina	Integração e Orientação Profissional	Carga Horária	20 h/r
Pré-Requisito(s)		Período/Série	1º

Ementa:

Fundamentos da Orientação profissional; Abordagem Sócio Histórica; Autoconhecimento; Conhecimento das profissões; Conhecimento do mercado/mundo do trabalho; A escolha e as implicações no mercado de trabalho; Trabalho, família e sociedade; Atual cenário do mundo do trabalho: significados, sentidos e mudanças do mercado de trabalho; Networking; Ética, moral e cidadania: conceitos, princípios e valores; Psicologia Organizacional; Comunicação e relacionamento interpessoal; trabalho em equipe; administração de conflitos. Influência da motivação no trabalho. Perfil e Postura Profissional; Currículo e Entrevista; Direitos e Deveres do Cidadão.

Bibliografia Básica:

CAMPOS, Dinael Corrêa de. Atuando em psicologia do trabalho, psicologia organizacional e recursos humanos. LTC: Rio de Janeiro, 2011.

COELHO, Maria Inês de Matos. COSTA, Anna Edith Belicco de. A educação e a formação humana: tensões e desafios na contemporaneidade. Artmed: Porto Alegre, 2009.

Bibliografia Complementar:

ARRUDA, M.C.C. Código de ética: um instrumento que adiciona valor. São Paulo: Negócio Editora, 2002.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

MOSES, Barbosa. A inteligência na carreira profissional. Ed. United Press. Campinas: São Paulo, 2000.

NACH, L. Ética nas empresas: um guia prático para soluções de problemas éticos nas empresas. São Paulo: Makron Books, 2001.

Curso	Vendedor		
Disciplina	Informática Aplicada	Carga Horária	20 h/r
Pré-Requisito(s)		Período/Série	1º

Ementa:

Evolução histórica da informática. Componentes de um sistema básico de computação. Sua função e sistemática de funcionamento. Vocabulário e termos técnicos. Ferramentas de aplicação. Softwares Aplicativos e Internet.

Bibliografia Básica:

NORTON, Peter. Introdução à Informática. São Paulo: Makron Books, 1997.

CRUMLISH. Internet para Pessoas Ocupadas. São Paulo: Makron Books, 1997.

Bibliografia Complementar:

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

JORGE, Marcos (coord). Excel 2000. Makron Books, 2000.

_____. Internet. Makron Books, 1999.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

Curso	Vendedor		
Disciplina	Empreendedorismo	Carga Horária	20 h/r
Pré-Requisito(s)		Período/Série	1º

Ementa:

Quem é quem no mundo dos negócios. O que é empreendedorismo. O perfil empreendedor. empreendimento: serviços x produtos. O dilema do intraempreendedorismo. Sustentabilidade. Metas e objetivos na ação empreendedora. Planejamento. Elaboração conjunta de um plano de negócios simplificado.

Bibliografia Básica:

DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: Empreender como opção de carreira – São Paulo: Pearson Prentice hall, 2009.
DOLABELA, Fernando. O segredo de Luíza / Fernando Dolabela. – Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

Bibliografia Complementar:

GAUTHIER, Fernando Alvaro Ostuni. Empreendedorismo/Silvestre Labiak Junior; Marcelo Macedo – Curitiba: Editora do livro técnico, 2010.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. Administração para empreendedores: fundamentos da criação e gestão de novos negócios. 2ª ed. – São Paulo: Pearson Prentice hall, 2011.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

Curso	Vendedor		
Disciplina	Gestão da Qualidade	Carga Horária	20h/r.
Pré-Requisito(s)		Período/Série	1º

Ementa:

Conceituação e evolução histórica da qualidade; concepção moderna da qualidade; agentes e ambientes de atuação da gestão da qualidade.

Bibliografia Básica:

PALADINI, Edson Pacheco. Gestão da Qualidade: teoria e prática. – 12.ed. – São Paulo: Atlas, 2010.

WHITELEY, Richard C.. A empresa voltada totalmente para o cliente. – 24.ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 1992.

Bibliografia Complementar

HARGREAVES, Lourdes; ET AL. Qualidade em prestação de serviços. – 2.ed. – Rio de Janeiro: Editora Senac Nacional, 2011.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

Curso	Vendedor		
Disciplina	Negociação	Carga Horária	20h/r
Pré-Requisito(s)		Período/Série	1º

Ementa:

Conceitos de negociação: definições, etapas, casos e ambientes de negociação. Tipos e técnicas de negociação e faces e variáveis da negociação. Perfil de negociadores: estilos, atributos pessoais e profissionais. O processo em si: preparação de uma negociação: limites, informações, cenários de negociação e implicações. Estratégias para obtenção de sucesso num processo de negociação: dicas, estratégias, técnicas de negociação e principais erros.

Bibliografia Básica

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; Alyrio, Rovigati, Danilo; Macedo, Marcelo Álvaro da Silva. Princípios de negociação: ferramentas e gestão - São Paulo: Atlas, 2004.

BAZERMAN, Max H. NEALE, Margaret A. Negociando racionalmente. 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

BRITO, Emilio Péricles Araújo. Técnicas de negociação. Revista Científica do ITPAC, vol. 4, nº 1. Janeiro 2011.

Bibliografia Complementar

HINDLE, Tim. Como conduzir negociações. 3ª Ed - São Paulo: Publifolha, 1999.

MACHADO, Luiz Henrique Mourão; FAGANELO, Mauricio. Técnicas de Negociação. Apostila Uninove, 2008.

Negociação / tradução Cristiana de Assis Serra. - 5ª ed. - Rio de Janeiro: Record, 2008.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

Curso	Vendedor		
Disciplina	Marketing	Carga Horária	20 h/r
Pré-Requisito(s)		Período/Série	1º

Ementa:

Marketing - conceitos e evolução. O ambiente do marketing. Pesquisas e sistemas de informação. Os processos de marketing na gestão de vendas: o marketing mix. Comportamento do Consumidor e atendimento ao cliente. Segmentação. Estratégias para produtos e serviços. Estratégias de preço. Canais de distribuição. Marketing para Pequenas Empresas. Análise de mercados e segmentação de mercado.

Bibliografia Básica:

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de marketing. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2003.

LAS CASAS, Alexandre L. Marketing: conceitos, exercícios e casos. 8. ed. São Paulo Atlas. 2009.

Bibliografia Complementar

CHURCHILL, Gilbert A.; Peter, Paul. Marketing: criando valor para o cliente. São Paulo: Saraiva, 2002.

COBRA, Marcos. Marketing básico. São Paulo: Atlas, 2009.

GOLEMAN, Daniel. Marketing. São Paulo: Elsevier, 2008.



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SERGIPE
Av. Jorge Amado, 1551 – Loteamento Garcia, Bairro Jardins - CEP 49025-330 – Aracaju/SE
Fone: (79) 3711 1400 – E-mail: reitoria@ifs.edu.br

Curso	Vendedor		
Disciplina	Técnica de Vendas	Carga Horária	40h/r
Pré-Requisito(s)		Período/Série	1º

Ementa:

Apresentação à profissão vendedor: aspectos relacionados ao conhecimento pessoal, organização, relacionamentos, autoconfiança, comunicação, conhecimento da empresa. Estudo de produto. Atendimento ao cliente: criatividade, aparência pessoal, atitudes e comportamentos. Atendimento ao cliente: aproximação do cliente, sondagem, ofertar o produto/serviço, fechar a venda, simulação prática de vendas, motivação. Simulação prática de vendas. Perfis de clientes. Atitudes frente às reclamações. Vendas por telefone. Vendas externas e vendas internas. Venda sazonal. Venda adicional. Simulação prática de venda externa. Simulação prática de venda interna. Excelência em vendas.

Bibliografia Básica:

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

GRAMIGNA, Maria Rita. Jogos de Empresa, 2 ed. São Paulo: Pearson, 2007.

Bibliografia Complementar

CANDELORO, Raul. Vendas Mais: 25 armas para você aumentar de maneira eficiente as vendas de sua empresa. 8.ed. Salvador: Casa da Qualidade, 1998. 220 p.

MANDINO, Og. O Maior Vendedor do Mundo. 52.ed. Rio de Janeiro: Record, 2003. 110 p.