



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO – MEC  
REDE FEDERAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA – RFEPT  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA – SETEC  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA BAIANO  
CENTRO DE REFERÊNCIA DOIS DE JULHO**

Praça Carneiro Ribeiro, s/n. Nazaré. Salvador-Bahia. CEP 41.215-785 / CNPJ 10.724.903/0001-79  
Fone: (71) 3186-0001/ E-mail: diretoria@ead.ifbaiano.edu.br. Site: www.ifbaiano.edu.br

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

**Forma de Articulação:** Subsequente

**Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios

Resolução de Aprovação da Criação nº 72

SALVADOR  
2022



**Ministério da Educação - MEC  
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica - SETEC  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano  
Centro de Referência Dois de Julho**

PRESIDENTE DA REPÚBLICA  
Jair Messias Bolsonaro

MINISTRO DA EDUCAÇÃO  
Victor Godoy Veiga

SECRETARIO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
Tomás Dias Sant'Ana

REITOR  
Aécio José Araújo Passos Duarte

PRÓ-REITOR DE ENSINO  
Kátia De Fátima Vilela

PRÓ-REITOR DE ADMINISTRAÇÃO E PLANEJAMENTO  
Leonardo Carneiro Lapa

PRÓ-REITOR DE DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL  
Hildonice de Souza Batista

PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO  
Calila Teixeira Santos

PRÓ-REITOR DE PÓS-GRADUAÇÃO, PESQUISA E INOVAÇÃO  
Rafael Oliva Trocoli

DIRETOR DE PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE ENSINO  
Andrea da Silva Reis

DIRETOR DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA  
Estacio Moreira da Silva

## HISTÓRICO DE CRIAÇÃO DO CURSO

<b>Forma/Metodologia de elaboração</b>	Criação de projeto pedagógico de curso realizado por grupo de trabalho designado por portaria.
<b>Número e data da Portaria</b>	Portaria nº 627, de 02 de junho de 2016
<b>Grupo de Trabalho</b>	Marcos Cajaíba Mendonça Arlênyo Fernandes Batista Joana Dourado Franca de Souza
<b>Resolução de aprovação</b>	Resolução nº 72, de 30 de novembro de 2016

## REFORMULAÇÃO DO CURSO

<b>Forma/Metodologia de elaboração</b>	Reformulação de projeto pedagógico de curso realizado por grupo de trabalho designado por portaria
<b>Resolução de reformulação (inserido)</b>	Resolução 43/2020 - OS-CONSUP/IFBAIANO, DE 20 DE JANEIRO DE 2020.
<b>Número e data da Portaria</b>	Portaria nº 609 de 02 de abril de 2019 Portaria nº 782 de 25 de abril de 2019
<b>Grupo de Trabalho</b>	Ana Cecília de Oliveira Teixeira Arielle Chagas Cruz Cecília Oliveira Bezerra Etiene Santiago Carneiro Fernanda Meneses de Miranda Castro Jordânia Medeiros Coutinho Katia Cunha Marques Risia Kaliane Santana de Souza
<b>Número e data da Portaria</b>	Portaria nº 557 de 07 de maio de 2020 (que retifica a Portaria nº 525 de 30 de abril de 2020) Portaria nº 663 de 19 de junho de 2020

**Grupo de Trabalho**

Ana Cecília de Oliveira Teixeira  
Arielle Chagas Cruz  
Cecília Oliveira Bezerra  
Etiene Santiago Carneiro  
Fernanda da Silva Machado  
Fernanda Meneses de Miranda Castro  
Risia Kaliane Santana de Souza

**Núcleo de Assessoramento  
Pedagógico-NAP**

PORTARIA 49/2022 - RET-GAB/RET/IFBAIANO, de  
10 de março de 2022

**Composição do NAP**

Aleciane da Silva Moreira Ferreira  
Arielle Chagas Cruz Professor  
Genielli Franca da Silva  
Tatiana Araújo Reis

**Data da alteração do PPC:**

10/05/2022

## DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

<b>Denominação do curso</b>	Técnico em Vendas
<b>Eixo Tecnológico</b>	Gestão e Negócios
<b>Forma de desenvolvimento</b>	Subsequente
<b>Modalidade de oferta</b>	A distância
<b>Habilitação</b>	Técnico em vendas
<b>Regime Acadêmico</b>	Semestral
<b>Local de oferta</b>	<i>Campi</i> e polos de EaD do IF Baiano
<b>Turno de funcionamento</b>	Conforme definição de cada polo
<b>Número de vagas</b>	40 vagas por turma
<b>Periodicidade de oferta</b>	Semestral
<b>Período de integralização do curso</b>	Mínimo: 12 meses Máximo: 24 meses
<b>Carga horária total</b>	800 horas

## **SUMÁRIO**

<b>1 APRESENTAÇÃO</b>	<b>7</b>
<b>2 DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DA INSTITUIÇÃO</b>	<b>8</b>
2.1 Dados do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano	8
2.2 Dados Gerais dos <i>Campi</i> e dos polos de oferta do curso	8
2.3 Breve histórico do IF BAIANO	10
2.4 Breve histórico da EAD	12
2.5 Missão, Visão e Valores do IF BAIANO	13
<b>3 JUSTIFICATIVA</b>	<b>14</b>
<b>4 OBJETIVOS</b>	<b>17</b>
4.1 Objetivo geral	17
4.2 Objetivos específicos	17
<b>5 PERFIL DO EGRESO</b>	<b>17</b>
<b>6 PERFIL DO CURSO</b>	<b>18</b>
<b>7 REQUISITOS DE INGRESSO</b>	<b>19</b>
<b>8 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR DO CURSO</b>	<b>19</b>
8.1 Estrutura curricular do curso	20
8.2 Ementário	21
8.3 Projeto Integrador	33
8.4 Orientações Metodológicas	34
8.4.1 Metodologia dos momentos presenciais e a distância	36
8.4.2 Estratégias de acompanhamento Pedagógico	37
8.5 Materiais didáticos e mídias	37
<b>9 PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO</b>	<b>38</b>

9.1 Coordenação do Curso	38
9.2 Conselho de Curso	38
9.3 Corpo Docente	39
9.3.1 Professores formadores	40
9.3.2 Professores conteudistas	41
9.3.3 Professores Mediadores Presenciais e a Distância	41
9.4 Equipe Técnico-administrativa do curso	44
9.4.1 Administração Técnica do AVA	45
9.4.2 Coordenação de Mediação	45
9.4.3 Supervisão Pedagógica do Curso	46
9.4.4 Suporte do AVA	47
9.4.5 Gerência de Processos da EaD	47
9.4.6 Técnico Administrativo	47
9.4.7 Coordenação de Educação a Distância	48
9.4.8 Coordenação de Polo	49
<b>10 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE ESTUDOS E CERTIFICAÇÃO DE CONHECIMENTOS ANTERIORES</b>	<b>51</b>
<b>11 AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM</b>	<b>52</b>
<b>12 RELAÇÃO ENTRE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO</b>	<b>55</b>
<b>13 AVALIAÇÃO DO CURSO</b>	<b>57</b>
<b>14 POLÍTICAS INSTITUCIONAIS</b>	<b>57</b>
14.1 Programas de nivelamento	58
14.2 Programas de monitorias	58
14.3 Programas de tutoria acadêmica	59
14.4 Programas de apoio a eventos artísticos culturais e científicos	59
14.5 Programas de assistência estudantil	59
14.6 Sistema de acompanhamento de egressos	60
14.7 Políticas de acessibilidade e inclusão	60
<b>15 INFRAESTRUTURA DOS CURSOS EAD</b>	<b>62</b>
15.1 Infraestrutura física – campus/polo de apoio presencial	62
15.2 Infraestrutura virtual	63
<b>16 CERTIFICADOS E DIPLOMAS</b>	<b>63</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>65</b>

## 1 APRESENTAÇÃO

O documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso (PPC) Técnico em Vendas, na modalidade a distância, em uma perspectiva de educação interativa, significativa e flexível, pertencente ao Eixo Tecnológico Gestão e Negócios do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (CNCT). Este projeto se propõe a contextualizar e definir as diretrizes pedagógicas para o respectivo curso no âmbito do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano (IF Baiano).

A educação profissional técnica subsequente ao ensino médio tem por finalidade formar técnicos para atuarem nos diferentes processos de trabalho relacionados aos eixos tecnológicos, com especificidade em uma habilitação técnica reconhecida pelos órgãos oficiais e profissionais. Embora não articulada com o ensino médio, em sua forma de desenvolvimento curricular, os cursos técnicos do IF Baiano estão estruturados de modo a garantir padrões de qualidade correlatos aos demais cursos técnicos quanto ao tempo de duração, à articulação entre as bases científicas e tecnológicas, às atividades de prática profissional e à organização curricular com núcleos politécnicos comuns.

Atuar na educação profissional técnica objetiva romper com a dicotomia entre educação básica e formação técnica, proporcionar e resgatar o princípio da formação humana em sua totalidade, superar a visão dicotômica entre o pensar e o fazer a partir do princípio da politecnia. Além disso, visa propiciar uma formação humana e integral em que a formação profissionalizante não tenha uma finalidade em si nem seja orientada pelos interesses do mercado de trabalho, mas se constitui em uma possibilidade para a construção dos projetos de vida dos estudantes (FRIGOTTO; CIAVATTA; RAMOS, 2005).

Este documento apresenta os pressupostos teóricos, metodológicos e didáticos-pedagógicos estruturantes da proposta do curso em consonância com o PPC Institucional. Em todos os elementos, estarão explicitados princípios, categorias e conceitos que materializam o processo de ensino e de aprendizagem destinados a todos os envolvidos nessa práxis pedagógica.

O PPC é norteador do currículo. Caracteriza-se, portanto, como expressão coletiva, devendo ser avaliado periódica e sistematicamente pela comunidade escolar. Deverá ocorrer alteração sempre que se verificar defasagem entre perfil de egresso, objetivos e organização curricular frente as exigências decorrentes das transformações científicas, tecnológicas, sociais e culturais.

## 2 DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DA INSTITUIÇÃO

### 2.1 Dados do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano

Tabela 1: Dados Gerais do IF Baiano

<b>Nome</b>	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano		
<b>Sigla</b>	IF Baiano		
<b>CNPJ</b>	10.724.903/0001-79		
<b>Lei</b>	Lei nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008		
<b>Logradouro</b>	Rua do Rouxinol	<b>Nº</b>	115
<b>Bairro</b>	Imbuí	<b>Cidade</b>	Salvador
<b>Estado</b>	Bahia	<b>CEP</b>	41.720-052
<b>E-mail</b>	gabinete@ifbaiano.edu.br	<b>Fone</b>	(71) 3186-0001

### 2.2 Dados Gerais dos *campi* e dos polos de oferta do curso

Tabela 2: *Campus* de origem e polos de oferta do curso

<b>Campus de origem</b>	Centro de Referências Dois de Julho		
<b>Logradouro</b>	Praça Carneiro Ribeiro	<b>Nº</b>	s/n
<b>Bairro</b>	Nazaré	<b>Cidade</b>	Salvador
<b>Estado</b>	Bahia	<b>CEP</b>	41.215-785
<b>E-mail</b>	diretoria@ead.ifbaiano.edu.br	<b>Fone</b>	(71) 3243-7481

<b>Campus do IF Baiano</b>	<b>Diretor do campus</b>	<b>Polos de oferta</b>
Alagoinhas	José Renato Oliveira Mascarenhas	Alagoinhas
Bom Jesus da Lapa	Geângelo de Matos Rosa	Bom Jesus da Lapa
Catu	Sandra Cerqueira de Jesus	Catu
Centro de Referência Dois de Julho	Antônio Carlos da Silva Costa de Souza	Itaparica, Vera Cruz e Salvador
Governador Mangabeira	Lívia Tosta dos Santos	Governador Mangabeira, Santo Estevão e Muritiba

Guanambi	Carlito José de Barros Filho	Guanambi e Ibitinga
Itaberaba	Ozenice Silva dos Santos	Itaberaba, Boa Vista do Tupim e Marcionílio Souza
Itapetinga	Emilson Batista da Silva	Itapetinga
Santa Inês	Abdon Santos Nogueira	Santa Inês
Senhor do Bonfim	Alaécio Santos Ribeiro	Senhor do Bonfim, Capim Grosso, Caldeirão Grande, Mundo Novo, Remanso e Piritiba
Serrinha	Leandro dos Santos Damasceno	Serrinha
Teixeira de Freitas	Elen Sônia Maria Duarte Rosa	Teixeira de Freitas, Ibirapuã, Itanhém, Jucuruçu, Mucuri, Alcobaça, Medeiros Neto, Nova Viçosa, Prado,
Uruçuca	Daniel Carlos Pereira de Oliveira	Uruçuca
Valença	Geovane Lima Guimarães	Valença e Nazaré
Xique-Xique	Themístocles Martins Alves Rodrigues	Xique-Xique e Ipupiara

### **2.3 Breve Histórico do IF BAIANO**

A história do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Baiano - IF Baiano começa na cidade de Catu em fins do século XIX com a primeira oferta de ensino profissional na área Agrária na Bahia, através da Lei 75, que originou a Fazenda Modelo de Criação, implantada pelo Governo da Bahia em 1897. O objetivo da fazenda era promover a criação de gado, através do ensino de técnicas pecuárias. Em 1918, iniciou-se o processo de federalização da Fazenda Modelo, adotando-se uma política que consistiria em fornecer técnicas pastoris para a comunidade agrícola local. Nela, foram desenvolvidas atividades de criação até o início de 1964.

Em 05 de março de 1964, através do Decreto nº 53.666, passou a se chamar Colégio Agrícola de Catu, subordinado à Superintendência do Ensino Agrícola e Veterinário do Ministério da Agricultura. A designação Colégio Agrícola Álvaro Navarro Ramos foi estabelecida pelo Decreto N°58.340, de 03 de maio de 1966. Era oferecido o ensino de segundo grau, formando Técnicos em Agropecuária, fundamentado na filosofia do Sistema Escola-Fazenda: aprender a fazer e fazer para aprender.

Em 19 de maio de 1967, através do Decreto nº60.731, o Colégio foi transferido para o Ministério da Educação e Cultura (MEC), passando a funcionar como Escola em 1969. Em 1971, formou-se a primeira turma de alunos técnicos em Agropecuária. Em 4 de setembro de 1979, por meio do Decreto nº 83.935, passou a ser denominada Escola Agrotécnica Federal de Catu Álvaro Navarro Ramos.

Em 1993, a Lei nº 8.670 criou as Escolas Agrotécnicas Federais de Guanambi, Santa Inês e Senhor do Bonfim, mantidas pelo Ministério da Educação. Ainda em 1993, por meio da Lei nº 8.731, estas escolas foram transformadas em autarquias, passando a gozar de quadros e orçamento próprios, além de autonomia disciplinar e acadêmica. De acordo com o Decreto nº 2.548/1998, as escolas agrotécnicas federais tinham por finalidade ofertar ampla formação articulada com os setores produtivos, especialmente nas áreas de Agricultura e Agroindústria.

Em 29 de dezembro de 2008, a Lei nº 11.892 criou os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia, sendo a Bahia contemplada com duas unidades, dentre estas, o IF Baiano, autarquia constituída, inicialmente, pelas Escolas Agrotécnicas Federais de Senhor do Bonfim, Catu, Guanambi e Santa Inês.

Em 2010, na segunda expansão da rede profissional, duas novas unidades foram implantadas nas cidades de Bom Jesus da Lapa e Governador Mangabeira. A essa trajetória histórica, integraram-se, em 2010, as Escolas Médias de Agropecuária Regional (EMARCs) criadas e mantidas pela Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (CEPLAC), órgão vinculado ao Ministério da Agricultura.

As atividades das EMARCs foram iniciadas em 1965, a partir da criação da unidade EMARC – Uruçuca-BA, tendo ocorrido a ampliação da rede entre os anos de 1965 e 1980, em decorrência do precário sistema educacional, vivenciado pelas populações vinculadas ao agronegócio. Coube à EMARC, inicialmente, servir como Centro de Treinamento de mão de obra e de formação de nível médio, a fim de atender às necessidades da agropecuária do Sul da Bahia, associado a programas de pesquisa agrícola e de extensão rural da CEPLAC, instrumentos importantes para o desenvolvimento da, então, incipiente estrutura socioeconômica da região cacaueira baiana.

De 1965 a 1980, a EMARC cresceu e transformou-se em um importante centro de ensino técnico agropecuário e industrial e de formação profissional rural, de reconhecimento para a qualificação de trabalhadores. Com o crescimento da demanda por técnicos e trabalhadores qualificados para atuarem nas regiões cacaueiras do país, o Governo do Estado da Bahia, em articulação com o Conselho Deliberativo da CEPLAC e com o Ministério da Agricultura, firmou, em 11 de abril de 1980, contrato de comodato, transferindo a responsabilidade administrativa, pedagógica e financeira das Unidades Escolares Polivalentes, localizadas nas cidades de Itapetinga, Teixeira de Freitas e Valença, para a Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira.

Em 2010, as Escolas Médias de Agropecuária Regional – EMARCs de Itapetinga, Teixeira de Freitas, Uruçuca e Valença passaram a ser administradas pelo IF Baiano. O Decreto n º7.952, de 12 de março de 2013, vinculou definitivamente as EMARCs ao Ministério de Educação, transformando-as em *campi* do IF Baiano.

Em 2012, o governo anunciou mais uma expansão da Rede Federal de Educação Profissional e Tecnológica. O plano previu a criação de vários *campi* nas 27 Unidades da Federação, sendo que, 09 desses *campi* seriam implementados na Bahia. Para o IF Baiano, coube a implantação de mais 04 *campi* sediados nas cidades de Alagoinhas, Itaberaba, Serrinha e Xique-Xique.

Atualmente, o IF Baiano consolida-se como Instituição *multicampi* no estado e garante a interiorização da educação profissional, sobretudo pela sua inserção em diversos territórios de identidade. O IF Baiano é formado por 01 (uma) Reitoria, sediada em Salvador, e 10 (dez) *Campi* em funcionamento, nos seguintes municípios: Bom Jesus da Lapa, Catu, Guanambi, Governador Mangabeira, Itapetinga, Santa Inês, Senhor do Bonfim, Teixeira de Freitas, Valença e Uruçuca. Possui, ainda, 04 *Campi* em fase de implantação, criados em 2012, e situados nos municípios de Alagoinhas, Serrinha, Itaberaba e Xique-Xique. Com a implantação dessas novas unidades, em 2015, o IF Baiano ampliará os seus desafios, somando 14 *Campi* implantados e 1 *Campus* avançado.

## 2.4 Breve Histórico da EAD do IF BAIANO

A EaD no IF Baiano iniciou suas atividades em 2011, com a instituição do Núcleo Estruturante em Educação a Distância (NUEaD), subordinado à Pró-Reitoria de Desenvolvimento Institucional (PRODIN). Nesse mesmo ano, o IF Baiano foi incluído na Rede e-Tec Brasil e, no período entre 2011 e 2012, realizou a implantação de 24 polos em parceria com o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná (IFPR), para oferta dos cursos EaD. Em 2012, o NUEaD passou a ser Coordenação Especial de Gestão da Educação a Distância (CEGEaD) do IF Baiano. No ano seguinte, 2013, a CEGEaD evoluiu para Diretoria de Educação a Distância do IF Baiano (DEaD), vinculada à Pró-Reitoria de Ensino (PROEN), demonstrando o interesse institucional na ampliação e consolidação da modalidade no Instituto.

Atualmente, as políticas públicas em EaD no Brasil, no âmbito da Rede Federal de Ensino, são promovidas pelo Ministério da Educação (MEC), através de dois grandes projetos: a Rede e-Tec Brasil, na esfera da educação técnica, e a Universidade Aberta do Brasil (UAB), na esfera da educação superior.

A Rede e-Tec Brasil é definida pelo Decreto nº. 7.589/2011, e tem como “finalidade, desenvolver, ampliar e democratizar o acesso à Educação Profissional e Tecnológica exclusivamente na modalidade a distância” (BRASIL, 2011). O IF Baiano esteve vinculado à Rede e-Tec Brasil para a oferta de cursos da educação técnica de nível médio na modalidade a distância até 2017.

A DEaD, criada em 2013, tem como finalidade realizar o planejamento, o acompanhamento, o desenvolvimento, a implementação e a avaliação pedagógica dos processos de educação na modalidade a distância. Seu objetivo é promover o

desenvolvimento de cursos e atividades de EaD, auxiliando, assim, o IF Baiano a cumprir sua missão institucional.

Atualmente, o IF Baiano está presente em 16 dos 27 Territórios de Identidade, abrangendo 60% do estado da Bahia, através dos polos EaD, o que já demonstra a capacidade de capilaridade e a possibilidade de disseminação institucional, a responsabilidade social, com a finalidade de expandir e interiorizar a oferta de cursos por intermédio dessa modalidade.

A proposta da EaD do IF Baiano visa a construção de uma sociedade democrática, plural, justa e ética. Para tanto, busca proporcionar o desenvolvimento da autonomia, do pensamento crítico e livre, da capacidade criativa através do acesso aos bens culturais historicamente produzidos pelo homem. Neste sentido, busca-se uma formação técnica que prepare profissionalmente os discentes para ingresso no mundo do trabalho e/ou para ressignificação do lugar que já ocupa.

## **2.5 Missão, Visão e Valores do IF BAIANO**

Ao IF Baiano se impõe o desafio de consolidar sua identidade organizacional, criando estratégias e agregando recursos capazes de viabilizar o cumprimento de sua **missão, visão e valores**, os quais subsidiam a construção colaborativa da proposta pedagógica de cada curso em seus diversos níveis e modalidades de ensino.

A **missão** do IF Baiano é oferecer educação profissional e tecnológica de qualidade, pública e gratuita, nas diferentes modalidades, preparando pessoas para o pleno exercício da cidadania e contribuindo para o desenvolvimento social e econômico do país, através de ações de ensino, pesquisa e extensão.

Sua **visão** é ser uma instituição de educação profissional e tecnológica referência na Bahia, em todas as áreas e modalidades de oferta, sobretudo, no desenvolvimento e fortalecimento de tecnologias agrárias que contribuam para o crescimento socioeconômico e cultural do estado.

Para balizar sua missão e visão, o Instituto estabelece os seguintes **valores**:

- *Excelência* – pautada na eficiência, eficácia e efetividade nos processos de gestão;
- *Gestão democrática* – pautada nos princípios de justiça, participação, corresponsabilidade, igualdade nas relações sociais e nos processos de gestão;

- *Ética* – pautada nos princípios de transparência, justiça social e responsabilidade com o bem público;
- *Valorização dos servidores* – pautada no fortalecimento e reconhecimento que que o desempenho da instituição depende da valorização, do desenvolvimento pessoal e técnico, do bem-estar e da realização profissional de todos os servidores;
- *Comprometimento* – pautado no comprometimento dos servidores com o atendimento aos objetivos e da missão institucional;
- *Compromisso social* – pautado no reconhecimento de diferenças históricas, econômicas, culturais e sociais;
- *Sustentabilidade* – pautada na responsabilidade social e ambiental.

### 3. JUSTIFICATIVA

A ampliação de oferta de cursos técnicos ainda é incipiente e novos desafios precisam ser superados, principalmente em relação a qualificação desses cursos.

Nesse cenário, constata-se uma demanda espontânea em qualificar grupos de pessoas que atuam na atividade comercial e influenciam diretamente no desenvolvimento econômico e social, com impactos significativos na geração de empregos diretos e indiretos. Logo o profissional em vendas, como também em áreas correlatas, seja Microempresário Individual (MEI), Ambulantes, Representantes Comerciais, Comerciários, Associados e Dirigentes de Cooperativas, Feirantes, Artesão, Agricultores Familiares e Jovens com vocação empreendedora, exercem um papel estratégico e, sobretudo, precisam estar largamente qualificados nesse contexto.

O Estado da Bahia, por ser o quinto Estado de maior extensão territorial do País, possui características únicas, a começar pela quantidade de municípios, totalizando 417, o que infere afirmar que independentemente da caracterização territorial, de acordo com os parâmetros de identidade dos Territórios, existe uma demanda latente, em relação ao investimento para qualificação dos profissionais do mundo do trabalho em específico na Gestão de Negócios com ênfase em vendas. A Bahia é a sexta economia mais importante do Brasil, contudo, no cenário de crise atual, cujos dados do comércio apontam, só no 1º trimestre de 2016, uma curva no comércio e serviços de -11,9% no volume de vendas, ora, já existem sinais tímidos de recuperação da economia brasileira. Neste contexto, é

mais que preciso qualificar os agentes que atuam nesse mercado, como também preparar os que pretendem ingressar. Dotando-os de habilidades capazes de desempenhar a mediação para a realização de negócios agenciando propostas e pedidos.

Neste sentido, o Conselho Federal de Representantes Comerciais (CONFERE), junto a Fundação Getúlio Vargas (FGV), sinaliza de forma contundente a necessidade da qualificação profissional e investimentos por parte das instituições públicas de ensino para melhor atender a demanda atual face aos primeiros sinais de retomada de crescimento ainda em 2016, visto que, segundo avaliação dos empresários sobre as condições atuais do setor, o Índice de Confiança do Comércio da (FGV) subiu 1,5 ponto em outubro para 81,9 pontos. Na métrica de médias móveis trimestrais, o índice avançou pelo sexto mês consecutivo, em 2,3 pontos. Na comparação com outubro do ano passado, houve alta de 15,4 pontos, indicando um cenário otimista a médio e longo prazo na retomada do crescimento comercial.

Desta forma, o IF Baiano propõe-se a oferecer o Curso Técnico em Vendas, na forma subsequente, em EaD, por entender que contribuirá para a elevação da qualidade dos serviços prestados à sociedade, através de um processo de apropriação e de produção de conhecimentos científicos e tecnológicos, capaz de impulsionar a formação humana e o desenvolvimento econômico, articulado aos processos de democratização e justiça social.

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

O avanço dos conhecimentos científicos e tecnológicos; a nova ordem no padrão de relacionamento econômico entre as nações; o deslocamento da produção para outros mercados; a diversidade e multiplicação de produtos e de serviços; a tendência à conglomeração das empresas, à crescente quebra de barreiras comerciais entre as nações e à formação de blocos econômicos regionais; e, ainda, a busca de eficiência e de competitividade industrial, através do uso intensivo de tecnologias de informação e de novas formas de gestão do trabalho, são, entre outras, evidências das transformações estruturais que modificam os modos de vida, as relações sociais e as do mundo do trabalho. Consequentemente, essas demandas

impõem novas exigências às instituições responsáveis pela formação profissional dos cidadãos.

Nesse cenário, amplia-se a necessidade e a possibilidade de formar os cidadãos capazes de lidar com o avanço da ciência e da tecnologia e de prepará-los para se situar no mundo contemporâneo, e dele participar de forma proativa na sociedade e no contexto profissional. Constatase também, a presente necessidade de qualificar e requalificar trabalhadores que já se encontram inseridos no mundo do trabalho em função das citadas transformações nos postos de trabalhos, nas formas de produção de bens e serviços e nas relações profissionais constituídas nos novos contextos socioprodutivos.

Percebe-se, entretanto, na realidade brasileira, um *déficit* na oferta de educação profissional de nível médio, uma vez que, com a extinção da Lei Nº. 5.692/71, deixou de ser oferecida nos sistemas de ensino estaduais. Desde então, a educação profissional esteve a cargo da Rede Federal de Ensino – mais especificamente das Escolas Técnicas, Agrotécnicas e Centros de Educação Tecnológica –, de algumas redes estaduais e das instituições privadas, especificamente, as do Sistema “S” (SENAC, SENAI, SESC e SESI), na sua maioria, atendendo às demandas das capitais.

A partir da década de noventa do século XX, com a publicação da atual Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB), Lei N.º 9.394/96, a educação profissional passou por diversas mudanças nos seus direcionamentos filosóficos, políticos e pedagógicos, passando a ter um espaço delimitado na própria lei e configurando-se em uma modalidade da educação nacional. Mais recentemente, em 2008, as instituições federais de educação profissional foram reestruturadas para se configurarem em uma Rede Nacional de Instituições Públicas de Educação Profissional e Tecnológica (EPT), denominando-se de Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia. Portanto, tem se constituído pauta da agenda de governo como uma política pública, dentro de um amplo projeto de expansão e interiorização dessas instituições educativas.

## 4 OBJETIVOS

### 4.1 Objetivo Geral

- Formar profissionais habilitados para atuar junto ao setor comercial e áreas afins, com competência para promover o estudo dos produtos e serviços das diversas organizações, ocupar função de vendedor ou correlatas e empreender, fundamentados em princípios éticos, humanos, sociais e ambientais.

### 4.2 Objetivos Específicos

- Formar profissionais capazes de compreender a relação holística entre vendedor e cliente, considerando o processo de pré-venda, venda e pós-venda;
- Garantir a oferta dos conteúdos necessários para o desenvolvimento das capacidades de confiança e negociação, tenacidade comercial, compreensão e persuasão junto ao consumidor, com vistas a atingir objetivos propostos pela organização;
- Fortalecer o desenvolvimento local e regional a partir da oferta de profissionais qualificados e que atendam às demandas do mundo do trabalho;
- Ampliar a participação do IF Baiano no atendimento às comunidades distribuídas nos municípios onde não há a presença de um campus;
- Ampliar a atuação dos *campi* do IF Baiano a partir de ofertas nesta área de conhecimento;
- Contribuir para o desenvolvimento social e econômico das comunidades onde houver a oferta do curso.

## 5 PERFIL DO EGRESO

O Egresso do curso de Vendas, de acordo com o perfil proposto no Catálogo Nacional de Cursos Técnicos do MEC (2016): estuda os produtos e serviços da empresa; caracteriza o tipo de cliente 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.

Desse modo, o egresso terá condição de atender e ocupar funções de auxiliar administrativo, auxiliar de crédito e cobrança, auxiliar de faturamento, comprador, operador de supermercado, representante comercial, vendedor, estoquista, promotor de vendas e operador de caixa. Esse profissional deverá ser capaz de atuar no comércio (inclusive eletrônico) atacadista ou varejista, em indústrias e/ou de serviços, como assalariado ou de maneira autônoma.

Quanto às habilidades esperadas, pretende-se formar profissionais capazes de se adaptar aos diferentes perfis de mercado, de forma empática e que inspire a confiança no cliente. Será capaz de atuar de forma investigativa e com tenacidade comercial. Espera-se ainda que estes profissionais atuem objetivamente, atribuindo valor às suas ações com inteligência emocional e boa relação interpessoal.

O técnico egresso do Curso de Vendas terá, portanto, a capacidade de lidar com as incertezas, com a flexibilidade e a velocidade no diagnóstico e resolução de problemas, a partir de uma atuação empreendedora e interdisciplinar no aproveitamento das oportunidades de negócios, tendo em vista atingir os objetivos da organização à qual se vincule. Por fim, destacam-se suas habilidades em desenvolver raciocínio quantitativo, lógico, crítico e analítico para operar com valores e formulações matemáticas presentes nas relações comerciais.

## 6 PERFIL DO CURSO

O Curso Técnico em Vendas deverá promover, ao seu final, o conhecimento básico, bem como os fundamentos e princípios da sustentabilidade e responsabilidade social em organizações, cuja necessidade se estende a aceitação de toda e qualquer pessoa como um cliente com potencial de compra, pressupondo o uso de diferentes possibilidades de aprendizagem mediada por tecnologias no contexto do processo produtivo e da sociedade do conhecimento, desenvolvendo e aprimorando autonomia intelectual, pensamento crítico, espírito investigativo e criativo, permitindo uma atuação social e profissionalmente de forma ética, fomentando o entendimento e a valorização da leitura como objeto cultural que promove a inserção no mundo do trabalho.

O conhecimento técnico assimilado no processo formativo deverá ultrapassar a sistemática do cálculo de taxas, juros e descontos, simples e compostos, necessária

às operações comerciais e às vendas, deverá também identificar e interpretar as diretrizes do planejamento estratégico, tático e operacional aplicáveis à gestão organizacional e às vendas, de modo que a compreensão da estrutura da empresa e seus diferentes níveis hierárquicos seja algo espontâneo e intrínseco no portfólio do profissional de vendas.

O curso deverá, ainda, induzir a compreensão dos principais conceitos e funções administrativas, modelos de gestão com domínio pleno das técnicas de liderança, motivação e trabalho em equipe, reconhecendo sua importância e influência nas organizações. Conhecer a rotina do profissional, técnicas de organização do ambiente de trabalho negociações, atendimentos ao público e interação, com vistas a mediação de conflitos com proposições de soluções utilizando um comportamento assertivo, uma vez que esse profissional entende a importância em cumprir as normas para funcionamento de uma organização que valoriza o Código do Consumidor.

## **7 REQUISITOS DE INGRESSO**

O ingresso no Curso Técnico em Vendas EaD ocorrerá mediante Processo Seletivo Unificado ou Processo Seletivo Especial do IF Baiano, organizado por comissão específica para este fim, atendendo ao disposto na Organização Didática da Educação Técnica de Nível Médio (EPTNM) do IF Baiano. Será possível, também, a adoção de outras formas e etapas de seleção, conforme demanda de instituições parceiras ou convênio com entidades.

Para o acesso ao Curso Técnico em Vendas, na modalidade a distância, na forma subsequente, o candidato deve ter concluído o ensino médio, sendo portador do Certificado de Conclusão ou documento equivalente.

A matrícula e a renovação da matrícula do estudante acontecerão de acordo com a normatização da Organização Didática da EPTNM do IF Baiano.

## **8 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR**

A organização curricular do curso Técnico em Vendas na modalidade EaD decorre da construção do seu projeto pedagógico de modo participativo e dialógico, envolvendo a equipe docente e técnica do IF Baiano, em atendimento aos valores institucionais e a legislação vigente.

Este curso concebe o currículo como um elemento de convergência entre os aspectos legais que regulam a educação, o itinerário formativo, o contexto socioeconômico, a formação humana e o mundo do trabalho, com o propósito de habilitar o profissional almejado.

Os currículos dos cursos técnicos, portanto, devem proporcionar aos estudantes, segundo as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio, definidas pela Resolução nº 6, de 20 de setembro de 2012, em seu artigo 14, os seguintes aspectos:

- I - diálogo com diversos campos do trabalho, da ciência, da tecnologia e da cultura como referências fundamentais de sua formação;
- II - elementos para compreender e discutir as relações sociais de produção e de trabalho, bem como as especificidades históricas nas sociedades contemporâneas;
- III - recursos para exercer sua profissão com competência, idoneidade intelectual e tecnológica, autonomia e responsabilidade, orientados por princípios éticos, estéticos e políticos, bem como compromissos com a construção de uma sociedade democrática;
- IV - domínio intelectual das tecnologias pertinentes ao eixo tecnológico do curso, de modo a permitir progressivo desenvolvimento profissional e capacidade de construir novos conhecimentos e desenvolver novas competências profissionais com autonomia intelectual;
- V - instrumentais de cada habilitação, por meio da vivência de diferentes situações práticas de estudo e de trabalho;
- VI - fundamentos de empreendedorismo, cooperativismo, tecnologia da informação, legislação trabalhista, ética profissional, gestão ambiental, segurança do trabalho, gestão da inovação e iniciação científica, gestão de pessoas e gestão da qualidade social e ambiental do trabalho.

Sob essa ótica, a proposta formativa do curso reúne um conjunto de conteúdos e recursos que, mediados pelos docentes em situações diversas de aprendizagem, pretendem assegurar o desenvolvimento de competências e habilidades que configuram o perfil profissional delineado neste projeto, fomentando a permanente articulação entre educação, sociedade e mundo do trabalho.

O currículo, então, se consolida por intermédio de saberes construídos mediante a problematização teórico-prática de conteúdos dos componentes curriculares do curso, corporificado em sua estrutura curricular.

## **8.1 Estrutura Curricular do Curso**

As disciplinas do Curso estão organizadas em semestres letivos com componentes curriculares ofertados em blocos bimestrais, organizados em 04 blocos. A cada bimestre haverá a oferta da disciplinas e 20% (por cento) de presencialidade, conforme apresentado na matriz curricular a seguir.

Tabela 3: Matriz curricular do Curso Técnico em Vendas EaD

<b>SEMESTRE LETIVO</b>	<b>COMPONENTES CURRICULARES</b>	<b>BLOCO</b>	<b>CARHA HORÁRIA</b>		
			<b>TOTAL</b>	<b>P</b>	<b>D</b>
<b>1</b>	Ambientação em EaD	1	40h	8h	32h
	Introdução ao Curso de Vendas	1	20h	4h	16h
	Fundamentos de Marketing	1	60h	12h	48h
	Matemática Financeira	1	60h	12h	48h
	Ética e Legislação	2	60h	12h	48h
	Atendimento ao Cliente	2	60h	12h	48h
	Empreendedorismo e Inovação	2	60h	12h	48h
	Projeto Integrador I	2	40h	8h	32h
<b>SUBTOTAL</b>			400h	80h	320h
<b>2</b>	Técnicas de Negociação	3	40h	8h	32h
	Direito do Consumidor	3	60h	12h	48h
	Comportamento do Consumidor	3	60h	12h	48h
	Economia Criativa e Negócios Sustentáveis	3	40h	8h	32h
	Gestão de Equipe de Vendas	4	40h	8h	32h
	Logística e Controle de Estoque	4	60h	12h	48h
	Produtos e Serviços: Fundamentos e Análise de Qualidade	4	60h	12h	48h
	Projeto Integrador II	4	40h	8h	32h
<b>SUBTOTAL</b>			400h	80h	320h
<b>CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO</b>			800h	160h	640h

## 8.2 Ementário

<b>COMPONENTE CURRICULAR</b>	<b>Ambientação em EaD</b>
<b>CARGA HORÁRIA</b>	40h
EMENTA: Fundamentos legais da Educação a Distância. Organização de sistemas de EaD: processo de comunicação, processo de tutoria, avaliação, processo de gestão e produção de material didático. Introdução e utilização do ambiente virtual	

de aprendizagem *Moodle*, no que diz respeito ao acesso e uso dos recursos disponíveis. Histórico e fundamentos básicos da EaD.

#### BIBLIOGRAFIAS

##### BÁSICA:

ARANTES, Valéria A. (org.) **Educação a distância**. São Paulo: Summus, 2011.

BRASIL. Ministério da Educação. **Decreto Federal nº. 9.057, de 25.05.2017**. Regulamenta o art. 80 da Lei nº. 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2015-2018/2017/Decreto/D9057.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2017/Decreto/D9057.htm).

LITTO, Fredric; FORMIGA, Marcos (orgs.). **Educação a distância: o estado da arte**. V2. São Paulo: Pearson Education, 2011.

##### COMPLEMENTAR:

BRASIL. Ministério da Educação. **Lei Federal nº. 9.394, de 20.12.1996**. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/l9394.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/l9394.htm). Acesso em: 09 abr. 2019.

MATTAR, João. **Guia de educação a distância**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

MERCADO, Luis P. **Fundamentos e práticas na educação a distância**. Maceió: Edufal, 2009.

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Introdução ao Curso de Vendas</b>
CARGA HORÁRIA	20h
EMENTA: Orientações iniciais referentes ao curso de Vendas. Função de Vendas. O papel do profissional de Vendas. Conceitos básicos de técnicas de vendas. Conduta e postura do estudante. Procedimentos acadêmicos do curso de Vendas.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<h5>BÁSICA:</h5> <p>FARRA, Samanta Puglia Dal. <b>Gestão de vendas</b>: uma visão sobre a arte de vender / Samanta Puglia Dal Farra, Claudia Osna Gerber. Curitiba: Intersaber, 2020.</p> <p>HILLMANN, Ricardo. <b>Administração de vendas, varejo e serviços</b>. Curitiba: Intersaber, 2013.</p> <p>IZIDORO, Cleyton (org.). <b>Administração de vendas</b>. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.</p>	

**COMPLEMENTAR:**

FERRACCIÙ, João De Simoni Soderini. **Marketing promocional:** a evolução da promoção de vendas. 6º ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

GARCIA, Janaína Leonardo (org.). **Marketing de serviços e de varejo.** São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

VASQUES, Enzo Fiorelli (org.). **Técnicas de negociação e apresentação.** São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014.

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Fundamentos de Marketing</b>
CARGA HORÁRIA	60h
EMENTA: Definição de Marketing. Composto de Marketing – 4 P's. Diferença entre Vendas e Marketing. Marketing de Serviços. Marketing Eletrônico. Pesquisa de Marketing. Segmentação de mercado. Merchandising. Layouts de lojas e uniformização da equipe de vendas. Vitrinismo. Marketing de Relacionamento.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<b>BÁSICA:</b>	
FERREIRA JUNIOR, Achiles Batista; AZEVEDO, Ney Queiroz. <b>Marketing digital:</b> uma análise do mercado 3.0. Curitiba: Intersaber, 2015.	
KOTLER, P.; KELLER, K.L. <b>Administração de Marketing.</b> 14. Edição. São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2014.	
KOTLER, P. <b>Marketing Essencial:</b> Conceitos, Estratégias e Casos. 2. Edição. São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2008.	
<b>COMPLEMENTAR:</b>	
CAMPOS, L.M.F. <b>Promoção, Produtos e Mercados:</b> Análise sobre Varejo, Merchandising e Eventos. 2019. Intersaber.	
LOVELOCK, C. & WIRTZ, J. <b>Marketing de Serviços:</b> Pessoas, Tecnologia e Resultados. 5ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.	
SAMARA, B. S.; BARROS, J. C. <b>Pesquisa de Marketing:</b> conceitos e metodologia. 3 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Matemática Financeira</b>
CARGA HORÁRIA	60h
EMENTA: Porcentagem, potencialização, taxas e coeficientes, capitalização simples e composta. Tipos de Juros. Descontos simples, proporcionais e compostos. Capitalização simples e composta. Juros simples e compostos. Operações de fluxo de caixa.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<p><b>BÁSICA:</b></p> <p>CASTANHEIRA, Nelson Pereira &amp; MACEDO, Luiz Roberto Dias de. <b>Matemática Financeira Aplicada</b>. Curitiba: Intersaberes, 2012.</p> <p>SAMANEZ, Carlos Patrício. <b>Matemática Financeira</b>. 5º Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.</p> <p>WAKAMATSU, André. <b>Matemática Financeira</b>. São Paulo: Pearson, 2012.</p>	
<p><b>COMPLEMENTAR:</b></p> <p>BARROS, Dimas Monteiro de. <b>Matemática Financeira descomplicada</b>. 5º Edição. São Paulo: Rideel, 2014.</p> <p>CASTANHEIRA, Nelson Pereira. <b>Noções básicas de matemática comercial e financeira</b>. Curitiba: Intersaberes, 2012.</p> <p>GITMAN, Lawrence J. <b>Princípios da Administração Financeira</b>. Tradução Allan Vidigal Hastings; 12º edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.</p>	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Ética e Legislação</b>
CARGA HORÁRIA	60h
EMENTA: Conceitos fundamentais para a compreensão da ética. Valores, profissão e ética. Conduta ética. Ética na relação da organização com seus <i>stakeholders</i> . Empregado e Empregador. Contrato de Trabalho: direito do trabalhador, rescisão e jornada de trabalho. Tipos Societários e Classificação por porte. Empresário individual.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<p><b>BÁSICA:</b></p> <p>ALMEIDA, Andre L. P d. <b>Direito do Trabalho</b>: material, processual e legislação especial. 17 ed. Rev e Atual. São Paulo: Rideel, 2016.</p>	

CAMARGO, Leonardo N. **Ética Global: perspectivas e saberes.** Curitiba: Intersaberes, 2019.

NÓBREGA, Camile S. **Direito Empresarial e Societário.** 2 ed. Curitiba: Intersaberes, 2018.

**COMPLEMENTAR:**

ALCÂNTARA, Silvano A. **Direito Empresarial e do Consumidor.** Curitiba: Intersaberes, 2016.

ALENCASTRO, Mario S. C. **Ética Empresarial na Prática: liderança, gestão e responsabilidade corporativa.** 2 ed. Curitiba: Intersaberes, 2016.

GLASENAPP, Ricardo B. **Direito Trabalhista e Previdenciário.** São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Atendimento ao Cliente</b>
CARGA HORÁRIA	60h

EMENTA: O cliente. Conhecendo os clientes. Cliente Interno. Cliente Externo. Comunicação. Flexibilidade e Atitude. Fidelização do Cliente. Perfis de Clientes. O processo de atendimento. Pesquisa de satisfação.

**BIBLIOGRAFIAS**

**BÁSICA:**

CHETOCHE, Georges. **O blues do consumidor:** por que seu cliente não está satisfeito. São Paulo: Financial Times – Prentice Hall, 2006.

SELEME, Robson. **Gestão de operações de serviços:** planejando o sucesso no atendimento ao cliente. Curitiba: InterSaberes, 2016.

ROCA, Ricardo e SZABO, Viviane (orgs). **Gestão do relacionamento com o cliente.** São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

**COMPLEMENTAR:**

CADAMURO, Janeyre Scabio. **Atendimento de qualidade em postos de combustível.** Curitiba: InterSaberes, 2013.

CHETOCHE, Georges. **Buzz Marketing:** sua marca na boca do cliente. São Paulo: Financial Times – Prentice Hall, 2006.

GUZELA, Guilherme. **Garçom: excelência em atendimento.** Curitiba: InterSaberes, 2012.

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Empreendedorismo e Inovação</b>
CARGA HORÁRIA	60h
EMENTA: Origens e conceitos de empreendedorismo. Tipos de Empreendedorismo. Perfil do Empreendedor. Empreendedorismo como opção de carreira. Inovação e oportunidades de negócios. Planejamento do Negócio. Visão histórica do empreendedorismo. Conceito de empreendedorismo. Mitos e verdades sobre empreendedorismo.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<b>BÁSICA:</b>	
MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. <b>Empreendedorismo</b> . São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012. 170 p.	
SERTEK, P. <b>Empreendedorismo</b> . 1 ed. Curitiba: InterSaber, 2012	
RAZZOLINI FILHO, Edelvino. <b>Empreendedorismo</b> : dicas e planos de negócio para o século XXI: São Paulo: Virtual / IBPEX.	
<b>COMPLEMENTAR:</b>	
DEGEN, R. J. <b>O empreendedor</b> : empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.	
DEGEN, R. J. <b>O empreendedor</b> : fundamentos da iniciativa empresarial. 8. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 1989.	
MAXIMIANO, A. C. Amaru. <b>Administração para empreendedores</b> : fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Projeto Integrador I</b>
CARGA HORÁRIA	40h
EMENTA: Associação entre as diversas disciplinas do semestre corrente, envolvendo os conteúdos abordados nos blocos 1 e 2. Compreensão dos principais conceitos estudados e articulação com a prática a partir da realização de visita estágio.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<b>BÁSICA:</b>	
CESARIN, Helen de Castro Silva & Cesarin, Samuel José. <b>Pesquisa Científica</b> : da teoria à prática. Curitiba: Intersaber, 2012.	
DIEHL, Astor Antônio & Tatim, Denise Carvalho. <b>Pesquisa em ciências sociais aplicadas</b> : métodos e técnicas. São Paulo: Prentice Hall, 2004.	
DESLANDES, Suely Ferreira & Gomes, Romeu. <b>Pesquisa Social</b> : teoria, método e	

criatividade. Maria Cecília de Souza Minayo (organizadora). 34º ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2015.

**COMPLEMENTAR:**

GITOMER, Jefrey. **A bíblia de vendas.** São Paulo: Mbooks, 2005.

SHETH, Jagdish N. **Comportamento do Cliente:** Indo Além do Comportamento do Consumidor. São Paulo: Atlas, 2001.

LAS CASAS, A. **Administração de vendas.** 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

COMPONENTE CURRICULAR	Técnicas de Negociação
CARGA HORÁRIA	40h
EMENTA: Introdução a Negociação. Comportamento em Negociações. Características de Negociadores. Estratégias e Táticas. Comunicação na Negociação. Estresse. Conflitos. Confiança e Cooperação. Erros em uma Negociação.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<b>BÁSICA:</b>	
<p>ALBERTO, C. <b>A magia dos negociadores:</b> venda produtos, serviços, ideias e você mesmo com muito mais eficácia. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.</p> <p>AMARU, A. C. <b>Gerência de trabalho de equipe.</b> 4. ed. São Paulo: Pioneira, 1993.</p> <p>BOHLANDER, G. et al. Administração de Recursos Humanos. São Paulo: Thompson, 2003.</p> <p>BOWMAN, A. M. B. <b>Os 7 princípios da persuasão.</b> São Paulo: Saraiva, 2014.</p>	
<b>COMPLEMENTAR:</b>	
<p>CASAS, A. L. L. <b>Técnicas de vendas:</b> como vender e obter bons resultados. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2011.</p> <p>COBRA, M. <b>Administração de Marketing no Brasil.</b> 1. ed. São Paulo: Cobra, 2003.</p> <p>JULIO, C. A. <b>A magia dos grandes negociadores.</b> Como vender produtos, serviços, ideias e você mesmo com muito mais eficácia. 10. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.</p>	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Direito do Consumidor</b>
CARGA HORÁRIA	60h
EMENTA: Conceitos e princípios do código de defesa do consumidor (CDC). Âmbito de aplicação das normas do direito consumerista. Contratos de Consumo. Responsabilidade Civil no âmbito de defesa do consumidor. Proteção do consumidor em juízo.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<p><b>BÁSICA:</b></p> <p>ALCÂNTARA, Silvano Alves. <b>Direito empresarial e Direito do Consumidor.</b> Curitiba: Intersaber, 2017.</p> <p>AZEVEDO, Ney Queiroz de. <b>Direito do Consumidor.</b> Curitiba: Intersaber, 2015.</p> <p>MELO, Cleyson de Moraes; GAIO JUNIOR, Antônio Pereira. <b>Código de Defesa do Consumidor Comentado:</b> doutrina, jurisprudência, legislação, súmulas. 2 ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2018.</p>	
<p><b>COMPLEMENTAR:</b></p> <p>ALVES, Eliseu Barroso. <b>Consumo e sociedade:</b> um olhar para a comunicação e as práticas de consumo. Curitiba: Intersaber, 2019.</p> <p>BRASIL. <b>Código de Defesa do Consumidor:</b> lei n.8.078, de 11 de setembro de 1990. Barueri: Manole, 2019.</p> <p>CHAVES, Silvia Fernandes. <b>A vulnerabilidade e a hipossuficiência do consumidor nas contratações eletrônicas.</b> Barueri: Manole, 2015.</p>	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Comportamento do Consumidor</b>
EMENTA: Cliente x Consumidor. Processo de Compra. Os agentes do processo de compra. Formação e mudança da atitude do consumidor. Valor e satisfação do cliente. Influência do consumidor e difusão de inovações. Consumidor 3.0. Concorrência direta e indireta.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<p><b>BÁSICA:</b></p> <p>ANDRADE, Lucas Magalhães de. <b>Comportamento do consumidor:</b> um olhar</p>	

científico sobre como e porque consumimos.[livro eletrônico]. Curitiba: Intersaberes, 2020, 2Mb, PDF.

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

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

#### COMPLEMENTAR:

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

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

SAMARA, Beatriz Santos. **Comportamento do consumidor:** conceitos e casos. São Paulo, Prentice Hall, 2005.

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Economia Criativa e Negócios Sustentáveis</b>
CARGA HORÁRIA	40h
EMENTA: Contextualização e os princípios da economia criativa: Indústrias Criativas e Elementos da Criatividade. <i>Startups</i> . Projetos Criativos. Economia criativa e desenvolvimento sustentável de empreendimentos, comunidades e territórios.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
BÁSICA:	
IZIDORO, Cleyton. <b>Economia e Mercado</b> . Belo Horizonte: Pearson Education do Brasil, 2015	
JESUS, D. S. V.; KAMLOT, D. <b>Economia criativa e políticas públicas</b> . Curitiba: Prismas, 2016.	
MINC (Ministério da Cultura). <b>Plano da Secretaria da Economia Criativa</b> : políticas, diretrizes e ações, 2011 – 2014. Brasília: Ministério da Cultura, 2012.	

**COMPLEMENTAR:**

CAVALCANTI, Glauce. **Economia criativa avança mesmo durante a recessão:** PIB do setor cresceu 70% em uma década no Brasil e tendência é positiva, dizem especialistas. O Globo, Rio de Janeiro, 3 jan. 2016. Disponível em <<http://oglobo.globo.com/economia/economia-criativa-avanca-mesmo-durante-recessao-18399357>>

\_\_\_\_\_. Introdução. In: \_\_\_\_\_. (Org.). **Economia criativa como estratégia de desenvolvimento:** uma visão dos países em desenvolvimento. São Paulo: Itaú Cultural, 2008, p. 14-49.

SILVA, F. R. M. **As relações entre cultura e desenvolvimento e a economia criativa:** reflexões sobre a realidade brasileira. NAU Social, 3(4), 111-121, maio/out. 2012.

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Logística e Controle de Estoque</b>
CARGA HORÁRIA	60h
EMENTA: Conceitos básicos em logística. Definições e tipos de cadeias de suprimentos. Gerenciamento das cadeias de suprimentos. Gestão de estoques. Sistemas de custeio. Formação do preço de venda. Sistema de inventário periódico e permanente.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<b>BÁSICA:</b>	
MORAIS, Roberto Ramos de. <b>Logística Empresarial.</b> Curitiba: Intersaber, 2015.	
MARTINS, Ricardo Silveira. <b>Gestão da logística e das redes de suprimentos.</b> Curitiba: Intersaber, 2019.	
CRUZ, June Alisson Westard et al. <b>Formação de preços:</b> Mercado e estrutura de custos. – Curitiba: Intersaber, 2012.	
<b>COMPLEMENTAR:</b>	
CAVANHA, Armando Oscar. <b>Logística:</b> novos modelos. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.	
GOMES, Carlos F. S. e RIBEIRO, Priscilla C.C. <b>Gestão da cadeia de suprimentos integrada à tecnologia da informação.</b> São Paulo: Pioneira, 2004.	
HARA, Celso Minoru. <b>Logística:</b> Armazenagem, distribuição e trade marketing. 2ª Edição. Campinas-SP: Alinea, 2008.	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Gestão de Equipe de Vendas</b>
CARGA HORÁRIA	40h
EMENTA: Conceitos básicos em gestão de pessoas. Fatores Motivacionais e definição de metas de vendas. Liderança. Grupo x Equipe. Trabalho em Equipe. Gestão de Conflitos. Relações Interpessoais. Produtividade e Desempenho. Competências do Técnico em Vendas. Treinamento de Vendas. Previsão de Vendas. Planejamento de Vendas. Orçamento de Vendas	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<p><b>BÁSICA:</b></p> <p>SOARES, Maria Thereza Rubim Camargo (org). <b>Liderança e desenvolvimento de equipes</b>. --1. ed. – São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.</p> <p>ESCORSIN, Ana Paula. <b>Liderança e desenvolvimento de equipes</b> / Ana Paula Escorsin, Carolina Walger. Curitiba: InterSaberes, 2017.</p> <p>DESSLER, Gary. <b>Administração de recursos humanos</b>. 3. ed. - São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014.</p>	
<p><b>COMPLEMENTAR:</b></p> <p>CAPRONI, Paula J. <b>Treinamento gerencial</b>: como dar um salto significativo em sua carreira profissional; São Paulo: Makron Books, 2002.</p> <p>DI NIZO, Renata. <b>Equipes solidárias</b>: por que em grupo e não sozinho? - São Paulo: Summus, 2015.</p> <p>ROMERO, Sonia Mara Thater. <b>Gestão de pessoas</b>: conceitos e estratégias / Sonia Mara Thater Romero, Selma França da Costa e Silva, Lucia Maria Kops. - Curitiba: interSaberes, 2013.</p>	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Produtos e Serviços: Fundamentos e Análise de Qualidade</b>
CARGA HORÁRIA	60h
<b>EMENTA:</b> Evolução histórica e conceitos básicos em qualidade. Gestão e princípios da Qualidade Total. Gerenciamento da Qualidade Total. Qualidade de produtos e serviços. Detecção e prevenção de falhas. Ferramentas da Qualidade Total. Estudo de Metodologias para melhoria da Qualidade. Noções de certificações de qualidade.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<p><b>BÁSICA:</b></p> <p>GIANESI, Irineu G. N.; CORRÊA, Henrique Luiz. <b>Administração estratégica de serviços:</b> operações para a satisfação do cliente. São Paulo: Atlas, 2013.</p> <p>LIKER, Jeffrey K.; HOSEUS, Michael. <b>O cultura Toyota:</b> a alma do modelo Toyota. Porto Alegre: Bookman, 2009.</p> <p>SELEME, Robson. <b>Gestão de operações de serviços:</b> planejando o sucesso no atendimento ao cliente. Curitiba: Intersaber, 2016.</p>	
<p><b>COMPLEMENTAR:</b></p> <p>ARANTES, Elaine Cristina. <b>Marketing de Serviços.</b> Curitiba: Intersaber, 2012.</p> <p>BONILLA, J. A. <b>Resposta à crise:</b> Qualidade Total Autêntica em Bens e Serviços. São Paulo: Makron Books. 1993, 239 p.</p> <p>CAMPOS, V. V. <b>TQC:</b> Controle da Qualidade Total (no estilo japonês). Belo Horizonte: Fundação Christiano Ottoni, 1992, 220 p.</p>	

COMPONENTE CURRICULAR	<b>Projeto Integrador II</b>
CARGA HORÁRIA	40h
<b>EMENTA:</b> Associação entre as diversas disciplinas do semestre corrente, envolvendo os conteúdos abordados nos blocos 1 e 2. Compreensão dos principais conceitos estudados e articulação com a prática a partir da realização de visita estágio que apresente os conceitos e ferramentas de Marketing Pessoal, itens relevantes para integrar o currículo, bem como trabalhe com o processo de elaboração e aceitação de críticas, técnicas de apresentação em público, gestão de emoções com vistas a contribuir para o plano de carreira do cursista.	
<b>BIBLIOGRAFIAS</b>	
<b>BÁSICA:</b>	

CESARIN, Helen de Castro Silva & Cesarin, Samuel José. <b>Pesquisa Científica</b> : da teoria à prática. - Curitiba: Intersaber, 2012.
DIEHL, Astor Antônio & Tatim, Denise Carvalho. <b>Pesquisa em ciências sociais aplicadas</b> : métodos e técnicas. - São Paulo: Prentice Hall, 2004.
DESLANDES, Suely Ferreira & Gomes, Romeu. <b>Pesquisa Social</b> : teoria, método e criatividade. Maria Cecília de Souza Minayo (organizadora). 34º ed. - Petrópolis, RJ: Vozes, 2015.
COMPLEMENTAR:
RITOSSA, Cláudia Mônica. <b>Marketing pessoal</b> : quando o produto é você. Curitiba: Ibpex, 2009.
NEUBURGER, Rahild. <b>O grande livro das melhores estratégias para a sua carreira</b> . Tradução: Claudia Beck Abeling Szabo. Curitiba: Intersaber, 2012.
XAVIER, Ricardo de Almeida Prado. <b>Sua Carreira</b> : planejamento e gestão. São Paulo: Financial Times - Prentice Hall, 2006.

### 8.3 Projeto Integrador

A proposta pedagógica do IF Baiano prima pela implementação do currículo integrado como estratégia de articulação entre conhecimentos científicos e relações socioculturais essenciais à atuação do estudante na sociedade e no mundo do trabalho.

A interdisciplinaridade, a contextualização, a relação teoria e prática, a flexibilização curricular e a indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão demarcam princípios pedagógicos adotados pelo Instituto em seus processos formativos, capazes de estimular o desenvolvimento de competências profissionais dos estudantes e estabelecer o intercâmbio entre a instituição de ensino e a comunidade local.

Nessa perspectiva, o IF Baiano propõe a implementação do Projeto Integrador como componente curricular dos cursos técnicos de nível médio, que configura elemento operacionalizador do currículo integrado, além de ser uma estratégia de curricularização da extensão, em observância à Meta 12.7 do Plano Nacional de

Educação.

O objetivo principal do Projeto Integrador é articular as diversas áreas de conhecimento do curso entre si e a prática profissional, sob a ótica da interdisciplinaridade, integração e contextualização dos saberes construídos durante o processo educativo para a formação qualificada.

Este componente curricular apresenta carga horária mínima de 40 horas por período letivo e busca promover projetos e atividades de caráter interdisciplinar que garantam o diálogo entre as áreas de conhecimento e os docentes do curso, bem como a aproximação dos estudantes com a profissão, estimulando sua autonomia, trabalho colaborativo e formação integral.

A descrição e os critérios de elaboração do plano de trabalho do componente curricular, seus participantes, categorias e formas de avaliação estão apresentados detalhadamente no Guia Orientador do Projeto Integrador do IF Baiano, aprovado pela Resolução nº 27 de 05 de abril de 2019.

#### **8.4 Orientações Metodológicas**

O IF Baiano imprime nos PPC dos seus cursos a marca da sua missão, direcionada à oferta da educação de qualidade, pública e gratuita. Destarte, delineia-se uma metodologia que estabelece os princípios norteadores para o cumprimento dos seus objetivos educacionais e, especificamente, os do curso em questão, descrevendo estratégias de mediação do processo ensino-aprendizagem, acompanhamento pedagógico, mídias e materiais didáticos e avaliação da aprendizagem.

A proposição e a implementação do Curso Técnico Subsequente em Vendas EaD do IF Baiano estão apoiadas na educação democrática e libertadora, conforme disposto no PPI. Pretende-se promover uma formação que integre profissão, ciência e tecnologia, o que requer a convergência de aspectos fundantes para um projeto educativo desta natureza, quais sejam: flexibilidade curricular, contextualização, interdisciplinaridade, articulação entre teoria e prática e desenvolvimento de competências profissionais do estudante.

Esta proposta exige, portanto, a ressignificação das concepções e práticas pedagógicas, bem como dos recursos didáticos e da atuação docente frente aos desafios da educação atual e, em especial, da modalidade a distância.

[...] ressaltamos que uma prática pedagógica inovadora condizente com as exigências da sociedade contemporânea e, consequentemente, com as necessidades de aprendizagem dos alunos, envolve (re)significar o ensinar e o aprender promovendo uma mudança paradigmática no sentido de estabelecer uma relação horizontalizada entre seus atores (ARAÚJO; CARVALHO, 2019, p. 179).

Destaca-se que a prática de ensino na modalidade a distância não pode reproduzir os moldes do ensino presencial. É nesse sentido que é imprescindível a revisão dos paradigmas pedagógicos, haja vista impõe-se a adesão de um novo modelo de ensino, que garanta a problematização do conhecimento, a postura autônoma do estudante e a autoria docente.

O aporte teórico que fundamenta a proposta pedagógica deste curso é o sociointeracionismo, validado por Vygotsky (1998). Nesta abordagem, elencamos como aspectos substanciais: a) a interação como princípio para a construção de saberes; b) a legitimação do arcabouço cultural do estudante, considerando seus conhecimentos prévios; e c) a mediação da aprendizagem a partir da concepção de níveis de desenvolvimento.

A mediação torna-se elemento diferencial na dinâmica do ensino, uma vez que a intervenção docente viabilizará condições nas quais o estudante poderá avançar de um estágio elementar de conhecimentos (nível de desenvolvimento real) para uma etapa mais complexa e autônoma (nível de desenvolvimento potencial), agregando novas habilidades e constituindo competências mais elaboradas para a atuação profissional e cidadã.

Nessa perspectiva, a atuação docente deve ocorrer no espaço entre o real, aquilo que o sujeito já consolidou e age independente, e o potencial, o que ele é capaz de realizar como o auxílio de mediadores (pessoas e/ou instrumentos). Esse intervalo entre o real e o potencial é denominado por Vygotsky de Zona de Desenvolvimento Proximal (ZDP). Na EaD, o conjunto de elementos mediadores é composto por professores, materiais didáticos e mídias.

A prática de ensino na modalidade EaD deve estar pautada em atividades instigantes, que despertem a curiosidade e provoquem o desenvolvimento das competências que configuram o perfil do egresso do curso, individual e coletivamente.

A linguagem, o conteúdo, as atividades e recursos disponibilizados no curso EaD devem estar em sintonia para garantir o alcance dos diferentes estilos de aprendizagem.

A linguagem na EaD deve ser dialógica, possibilitar a aproximação entre o professor e o estudante, reduzir as barreiras geográficas e espaciais e favorecer a comunicabilidade entre os atores envolvidos no processo ensino-aprendizagem. O conteúdo, além de promover a aquisição de conhecimentos previstos no plano de ensino, deve ser interativo, despertar a curiosidade e o desejo de aprender.

#### **8.4.1 Metodologia dos momentos presenciais e a distância**

As aulas do Curso Técnico Subsequente em Vendas EaD do IF Baiano estão organizadas em dois momentos: presencial e a distância. Nesse modelo, a carga horária das disciplinas está distribuída conforme descrito no quadro a seguir:

Tabela 4 - Distribuição de carga horária do curso

<b>MÓDULO</b>	<b>CARGA HORÁRIA DAS DISCIPLINAS</b>		<b>PERIODICIDADE DOS ENCONTROS PRESENCIAIS</b>
	<b>A DISTÂNCIA</b>	<b>PRESENCIAL</b>	
I	80%	20%	Semanal
II	80%	20%	Semanal

Os encontros presenciais ocorrerão nos polos, sob responsabilidade do professor mediador presencial, com duração de 4 (quatro) horas semanais, integralizadas em 20 (vinte) semanas por semestre para a composição de um módulo de estudo, conforme calendário elaborado pela coordenação do curso.

Esses encontros serão direcionados a orientações sobre as disciplinas, discussão dos conteúdos, socialização de tarefas, realização de atividades colaborativas de consolidação da aprendizagem e esclarecimento de dúvidas.

O professor formador é responsável por selecionar e organizar o conteúdo da disciplina com seus objetos de aprendizagem e avaliações, os quais comporão o AVA. As atividades e o processo de interação realizados no ambiente virtual serão acompanhados pelo professor mediador a distância, conforme indicado no plano de

trabalho.

A mediação do processo ensino-aprendizagem na EaD, tanto presencial quanto a distância, deve fomentar a autoaprendizagem (aprender a aprender) e a formação de estudantes autônomos, capazes de elaborar novos conhecimento de modo independente ao longo da vida.

#### **8.4.2 Estratégias de acompanhamento pedagógico**

O acompanhamento pedagógico do Curso Técnico Subsequente em Vendas – EaD ocorrerá de modo presencial e, prioritariamente, a distância no ambiente virtual de aprendizagem.

A equipe pedagógica composta pelos professores mediadores presencial e a distância, coordenação de tutoria e coordenação de curso desenvolverão uma rotina diária de acompanhamento dos estudantes. Nos polos, serão observadas a frequência e a participação do estudante nas atividades presenciais. No AVA, serão verificados o acesso ao ambiente, a participação nas atividades e realização de tarefas, bem como esclarecimento de dúvidas e encaminhamento de problemas e/ou dificuldades de caráter pedagógico ou técnico, que possam surgir ao longo do processo de estudo e de aprendizagem.

### **8.5 Materiais Didáticos e Mídias**

Os conteúdos que compõem as disciplinas são disponibilizados por meio de materiais didáticos e mídias digitais, prezando pela diversificação de atividades e de recursos capazes de dinamizar os conhecimentos e atender as especificidades de aprendizagem, tais como cadernos de estudos, hipertextos, imagens, vídeos, animações, jogos, atividades colaborativas, pesquisas, entre outras alternativas que agreguem valor à formação.

Foi considerado a plataforma de depositório de materiais didáticos do Governo Federal denominada ProEdu, disponível em <http://www.proedu.rnp.br>, como principal fonte para identificação das referências básicas e complementares dos componentes curriculares, com objetivo de garantir acesso à bibliografia, e ainda a desoneração dos

custos de implantação de bibliotecas locais no processo de abertura do Curso nos polos.

## **9 PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO**

Os cursos da EaD são organizados e viabilizados por uma equipe multiprofissional, composta por docentes e técnicos-administrativos, servidores do IF Baiano e profissionais das instituições parceiras, conforme descrição a seguir.

### **9.1 Coordenação do Curso**

A coordenação do Curso Técnico Subsequente em Vendas na modalidade a distância deverá ser exercida por docente do quadro efetivo do IF Baiano, em regime de dedicação exclusiva, preferencialmente com formação na área do curso e pós-graduação *stricto sensu*, responsável por sua gestão acadêmica, atuando no planejamento, viabilização, acompanhamento e avaliação do curso, respondendo pelas questões que lhe forem demandadas. É um profissional que desempenha suas atividades em articulação com outros setores e realiza a mediação entre estudantes e professores do Instituto.

A coordenação do Curso Técnico Subsequente em Vendas EaD foi inicialmente exercida por Andre Luiz Andrade Rezende, professor efetivo do IF Baiano.

### **9.2 Conselho de Curso**

Em consonância com os fundamentos democráticos do IF Baiano, a gestão dos cursos ocorre de forma colegiada, conforme previsto na Organização Didática da Educação Profissional Técnica de Nível Médio (ODEPTNM) vigente. Desse modo, torna-se necessária a criação do Conselho de Curso, órgão de natureza consultiva e deliberativa, eleito por voto direto dos pares para mandatos de duração máxima de 2 (dois) anos, permitida uma recondução sucessiva, tendo por finalidade assessorar as coordenações de curso no desenvolvimento dos cursos técnicos de nível médio, realizando as seguintes ações:

- promover atividades que visem à reflexão sobre questões de ensino;
- elaborar planos de trabalho necessários ao aperfeiçoamento do curso;
- propor alteração ou reestruturação curricular dos projetos pedagógicos dos cursos, normas de estágio curricular, quando houver, e de atividades complementares;
- sugerir à coordenação de curso a criação e a atualização de espaços de aprendizagem (laboratórios, unidades de produção, entre outros), visando a atender ao perfil profissional do curso;
- emitir pareceres nos processos dos estudantes relativos a: reintegração de curso, matrícula especial por convênio, transferência, aproveitamento de estudos, equivalência de componentes curriculares, dentre outros que sejam requisitados.

### **9.3 Corpo Docente**

A equipe docente do Curso Técnico Subsequente em Vendas EaD é composta por professores: formadores, conteudistas, mediadores presenciais e mediadores a distância, responsáveis por planejar, mediar, acompanhar e avaliar o processo ensino-aprendizagem no âmbito do curso.

### **9.3.1 Professores formadores**

Os professores formadores devem ter domínio das concepções, princípios e conteúdos das disciplinas do curso. O sistema de educação a distância exige que o professor formador conheça as ferramentas, os recursos e a metodologia da educação a distância, bem como os mecanismos de avaliação da aprendizagem.

Os professores formadores serão designados como responsáveis por cada uma das disciplinas dos módulos do curso, portanto estarão encarregados da organização e operacionalização do planejamento, revisão de materiais e mídias, de metodologias e estratégias apropriadas ao conteúdo e práticas de cada uma das disciplinas. Deverão, ainda, organizar todos os materiais e orientações que possibilitem apoio para o pleno desenvolvimento das atividades presenciais nos polos de apoio presenciais. Os materiais e as orientações serão planejados e preparados com a participação efetiva da Supervisão Pedagógica e da Coordenação de Curso.

Esse profissional deverá trabalhar na perspectiva da proposição e organização das situações de aprendizagem, atuando como mediador e orientador, incentivando a busca de diferentes fontes de informação e provocando a reflexão crítica do conhecimento produzido.

O professor formador estabelece uma ponte entre o professor mediador e os estudantes, através das diferentes mídias propostas para o desenvolvimento do processo ensino-aprendizagem. Ele atua diretamente com professores mediadores a distância e os professores mediadores presenciais, analisando os obstáculos no processo de aprendizagem dos estudante, propondo estratégias e realizando intervenções constantes durante o período de oferta da disciplina.

Tabela 5: Docentes no ato da constituição do Curso Técnico Subsequente em Vendas EaD

Nome	SIAPE	Titulação	Atribuição
Ana Cecília de Oliveira Teixeira	2350460	Mestre	Docente
Arielle Chagas Cruz	3023210	Doutora	Docente
Cecília Oliveira Bezerra	1232127	Mestre	Docente
Etiene Santiago Carneiro	2350479	Especialista	Docente
Fernanda Meneses de Miranda Castro	1698155	Doutora	Docente
Risia Kaliane Santana de Souza	1813776	Doutora	Docente
Tatiana Araujo Reis	2350832	Doutora	Docente

É facultada a substituição de docentes ao longo do curso por interesses diversos e devidamente justificados, ocasionando alterações no quadro inicialmente proposto.

Destaca-se que todos os sujeitos do processo ensino-aprendizagem do curso EaD devem conhecer o regimento da Diretoria de Educação a Distância (DEaD), o Projeto Pedagógico do Curso e seus regulamentos para nortear suas ações no âmbito do curso.

### **9.3.2 Professores conteudistas**

Os professores conteudistas são profissionais que atuarão como autores de materiais didáticos, elaboração de textos inéditos que serão utilizados como bibliografia básica nos referidos componentes curriculares, podendo ser servidores do Instituto ou docentes externos.

### **9.3.3 Professores Mediadores Presenciais e a Distância**

A sociedade informacional, equipada dos mais variados e avançados recursos audiovisuais e *online*, não deixou de destacar que os melhores cursos a distância dão uma ênfase especial ao trabalho de mediação do professor, encarado como um

expediente teórico-pedagógico que representa um dos pilares da educação a distância.

Este sistema de mediação prevê o apoio pedagógico consistente e contínuo que garantirá a operacionalização do curso, de forma a atender os estudantes nas modalidades individual e coletiva, incluindo o professor mediador presencial e a distância, cuja metodologia de trabalho oportunizará a constituição de redes de educadores, conectando professores formadores e mediadores, estudantes e coordenação.

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

Os professores mediadores presenciais são figuras essenciais para acolher e orientar os estudantes individual e coletivamente, portanto deverão reunir competências que assegurem a interação dos estudantes entre si e com a comunidade interna e externa do curso. Para tanto, atuarão nos polos de apoio da EaD, em encontros presenciais, conforme periodicidade indicada na metodologia deste PPC. Os mediadores presenciais assumem as seguintes atividades:

- conhecer e mediar a construção de conhecimentos a serem abordados nos encontros presenciais;
- orientar e acompanhar o desenvolvimento das atividades presenciais;
- aplicar as avaliações presenciais e realizar registro de desempenho;
- acompanhar as atividades no AVA, acessando-o semanalmente;
- estabelecer comunicação eficiente entre estudantes e as equipes pedagógica e administrativa;
- elaborar os relatórios de regularidade e desempenho dos estudantes, informando à Coordenação do Curso sobre os casos que demandam intervenção;
- interagir com os professores mediadores a distância, socializando informações sobre as turmas;
- analisar o desempenho dos estudantes e propor procedimentos que melhorem o seu rendimento, quando necessário;

- incentivar o estudante a aprofundar conhecimentos nas áreas de interesse;
- acompanhar o desempenho do estudante nas atividades didáticas, auxiliando-o a identificar e solucionar possíveis pontos deficitários na sua formação e no seu desempenho.

Os professores mediadores à distância são profissionais com formação acadêmica de conhecimento do curso ou áreas afins que orientam, estimulam e acompanham de forma intrativa os estudantes no AVA. A elas compete:

- conhecer e mediar a construção de conteúdos abordados no ambiente virtual de aprendizagem;
- orientar e acompanhar o acesso e o cumprimento das atividades do estudante no ambiente de aprendizagem, dirimindo dúvidas e favorecendo a interação com colegas;
- analisar o desempenho dos estudantes e propor procedimentos que melhorem o seu rendimento, quando necessário;
- corrigir as atividades *online* e realizar registro de notas;
- estabelecer comunicação eficiente entre estudantes e as equipes pedagógica e administrativa;
- interagir com os professores mediadores presenciais, socializando informações sobre as turmas;
- estimular e motivar a permanência dos estudantes no curso;
- incentivar o estudante a aprofundar conhecimentos nas áreas de interesse;
- acompanhar o desempenho do estudante nas atividades didáticas, auxiliando-o a identificar e solucionar possíveis pontos deficitários na sua formação e no seu desempenho.

A seleção dos mediadores é de responsabilidade dos polos, para os professores presenciais, e do Centro de Referência em Educação e dos *campi*, para os professores a distância. O processo acontecerá através de seleção, com o estabelecimento dos critérios pertinentes em consideração as áreas de atuação do curso oferecido.

Os professores da EaD, independente da sua categoria, devem ser, prioritariamente, servidores do Instituto com formação acadêmica e experiência profissional na área do curso. Há a possibilidade da participação de docentes externos, conforme definido em parcerias e convênios entre IF Baiano e instituições públicas e/ou privadas para a oferta de cursos EaD e, ainda, a atuação de professores colaboradores advindos de instituições terceiras.

#### **9.4 Equipe técnico-administrativa do curso**

O curso de técnico em Vendas na modalidade a distância disponibiliza atendimento aos estudantes de forma virtual e presencial. No ambiente virtual, além da interação com o corpo docente (professor formador e mediador a distância), o estudante pode dirimir dúvidas sobre o curso e a instituição, além de encaminhar requerimentos concernentes a sua vida acadêmica, dirigidos ao suporte e/ou à coordenação do curso.

Há, ainda, a equipe técnico-administrativa do *campus* e/ou polo de EaD, que fornece atendimento presencial aos discentes e organiza o apporte pedagógico e administrativo para o funcionamento do curso.

Tabela 6: Equipe técnico-administrativa do curso

<b>FUNÇÃO</b>	<b>SERVIDOR</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>MATRÍCULA SIAPE</b>
Administrador do AVA	Alex Amor Divino dos Santos	Técnico em Tecnologia da Informação	2409156
Coordenador de Mediação	Milena Vergne de Abreu Oliveira e Sousa	Pedagoga	1331734
Supervisora Pedagógica	Karina Nery Embirussu	Pedagoga	2350450

Suporte do AVA	Tamilis Mota Cerqueira	Programadora Visual	1020599
Gerente de Processos da EaD	Pauline Mariane de Pinho Teixeira	Bacharel em Direito	3045042
Técnica Administrativa	Sonira Ornelas de Andrade Souza	Licenciatura em Letras	1890173

#### **9.4.1 Administrador Técnico do AVA**

Profissional responsável pela manutenção de atualizações, instalações de *plugins* e novas funcionalidades no AVA. Suas atribuições são:

- administrar os usuários do AVA;
- responder aos e-mails encaminhados à Designer Educacional, com máxima brevidade;
- cumprir, no prazo e conforme as orientações, as solicitações da DEaD.

#### **9.4.2 Coordenador de Mediação**

O Coordenador de Mediação tem a função de apoiar a Coordenação de Curso com relação à comunicação com mediadores, apoiar a Coordenação de Polo sobre as ações pertinentes ao curso e, interagir com os mediadores presenciais e a distância. Suas atribuições são:

- participar de formação *online*, inicial e contínua, específica para o curso;
- responder aos e-mails encaminhados à Coordenação do Mediação, com máxima brevidade;
- conhecer o PPC, bem como o material didático e pedagógico do curso;
- cumprir, no prazo e conforme as orientações, as solicitações da DEaD;
- coordenar e acompanhar as ações dos mediadores;
- apoiar os mediadores no desenvolvimento de suas atividades;
- supervisionar e acompanhar as atividades no AVA, diariamente;
- acompanhar os relatórios de regularidade dos alunos;
- acompanhar os relatórios de desempenho dos alunos nas atividades;
- analisar com os mediadores os relatórios das turmas e orientar os encaminhamentos mais adequados;

- supervisionar a aplicação das avaliações;
- dar assistência pedagógica aos mediadores;
- supervisionar o desenvolvimento das atividades presenciais;
- receber, da Coordenação dos Polos, a cópia da Folha de Frequência dos mediadores, devidamente preenchida e assinada;
- informar, à DEaD, sobre as ausências dos mediadores.

#### **9.4.3 Supervisão Pedagógica do Curso**

Responsável por todo o acompanhamento pedagógico do curso. Suas atribuições são:

- organizar a formação *online*, inicial e contínua, específica para o curso;
- acompanhar as atividades no AVA, acessando-o ao menos uma vez por semana;
- responder aos e-mails encaminhados à Supervisão Pedagógica, com máxima brevidade;
- cumprir, no prazo e conforme as orientações, as solicitações da DEaD;
- planejar, desenvolver e avaliar novas metodologias de ensino adequadas ao curso;
- contribuir nas atividades de formação da equipe tecnológica, a exemplo da produção de tutoriais de orientação;
- adequar e sugerir modificações na metodologia de ensino adotada, bem como conduzir análises e estudos sobre o desempenho do curso;
- sugerir ações necessárias de suporte tecnológico durante o processo de formação;
- desenvolver, em colaboração com a Coordenação de Curso, sistema e metodologia de avaliações;
- desenvolver, em colaboração com a equipe, metodologias para a utilização das TIC;
- acompanhamento das atividades de ensino desenvolvidas no curso;
- participar de GT para o desenvolvimento de metodologias de produção e de uso de objetos de aprendizagem;

- elaborar relatórios semestrais sobre as atividades de ensino, na esfera de suas atribuições;
- organizar seminários e encontros com os mediadores, e demais membros da equipe, para acompanhamento e avaliação do curso;
- articular-se com a Coordenação de Curso e com a Coordenação de Mediação.

#### **9.4.4 Suporte do AVA**

Profissional responsável pelo acompanhamento de mensagens e chamados dos usuários do AVA. Suas atribuições são:

- responder aos e-mails encaminhados ao suporte, com máxima brevidade;
- divulgar avisos da DeaD;
- cumprir, no prazo e conforme as orientações, as solicitações da DEaD.

#### **9.4.5 Gerente de Processos da EaD**

Profissional responsável pela organização e pelo acompanhamento de processos relacionados aos cursos da EaD. Suas atribuições são:

- elaborar editais e chamadas concernentes aos processos da EaD;
- instruir e tramitar processos de criação de polos de apoio presencial;
- organizar processo seletivo de estudantes;
- cumprir, no prazo e conforme as orientações, as solicitações da DEaD.

#### **9.4.6 Técnico Administrativo**

Profissional responsável pelo suporte administrativo à Diretoria da EaD. Suas atribuições são:

- elaborar, organizar e arquivar de documentos
- auxiliar no controle de registros acadêmicos
- atender ao público interno e externo
- cumprir, no prazo e conforme as orientações, as solicitações da DEaD.

#### **9.4.7 Coordenador de Educação a Distância**

O Coordenador de Educação a Distância (CEaD) deverá ser um servidor do IF Baiano, preferencialmente com experiência no magistério e em educação a distância, responsável pela gestão da EaD em seu *campus* de lotação. Suas atribuições são:

- viabilizar convênios para oferta de cursos EaD;
- manter a infraestrutura dos polos;
- acompanhar a atuação da secretaria de registros acadêmicos junto aos cursos da EaD;
- supervisionar atividades acadêmicas e pedagógicas realizadas no *campus* e no polo;
- realiza atendimento aos estudantes e seus representantes;
- acompanhar a atuação dos professores mediadores presenciais e a distância;
- gerenciar os coordenadores dos polos vinculados ao seu *campus* de lotação;
- contribuir com a consecução de documentos normativos da EaD;
- intermediar demandas entre o polo/*campus* e a reitoria.
- cumprir, no prazo e conforme as orientações, as solicitações da DEaD.

Tabela 7: Lista de Coordenadores de Educação a Distância

CAMPUS	SERVIDOR	CARGO	MATRÍCULA SIAPE
Alagoinhas	Fabrício Santos de Faro	Professor	1997097
Bom Jesus da Lapa	Antonio Carlos Da Silva Costa De Souza	Professor	3157881
Catu	André Luiz Andrade Rezende	Professor	1625109
Governador Mangabeira	Erica Maresol Reina Shima	Professor	1156919
Guanambi	Maiana Abreu Pereira	Tecnico em Assuntos Educacionais	1855401
Itaberaba	Aleciane da Silva Moreira Ferreira	Professor	3161858
Santa Inês	Claudia Bocchese de Lima	Professor	1053859
Senhor do Bonfim	Aldenice De Jesus Cardoso De Almeida	Professor	2252216

Serrinha	Ariana Reis Messias Fernandes de Oliveira	Professor	1999914
Teixeira de Freitas	Daniel Anacleto Ribeiro Costa dos Santos	Assistente em Administracao	3216310
Uruçuca	Joaldo Rocha Luz	Professor	1845625
Valença	Mario Jorge Pereira da Mata	Professor	2027310
Xique-Xique	Benjamin Leonardo Alves White	Professor	3162822
Centro de Referência Dois de Julho	André Luiz Andrade Rezende	Professor	1625109

#### **9.4.8 Coordenador de Polo**

O coordenador de polo é um profissional graduado, preferencialmente com experiência no magistério e em EaD, responsável pela gestão do polo, atuando no acompanhamento de convênios para oferta de cursos EaD, manutenção da infraestrutura dos polos e supervisão das atividades acadêmicas e pedagógicas realizadas no polo, além de exercer papel de intermediador entre as demandas do polo/campus e da reitoria.

### **10 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE ESTUDOS E CERTIFICAÇÃO DE CONHECIMENTOS ANTERIORES**

O aproveitamento de estudos consiste no processo de reconhecimento e validação de componentes curriculares cursados com aprovação pelo discente em estudos anteriores, no IF Baiano ou em outras instituições de ensino credenciadas pelo Ministérios da Educação, que apresentem equivalência ao perfil profissional da habilitação em curso.

A avaliação sobre a equivalência do(s) componente(s) curricular(es) pleiteado(s) será realizada pelo Conselho do Curso, que deverá considerar a compatibilidade de carta horária e ementas, além de observar o tempo decorrido, de no máximo cinco anos, entre a conclusão do(s) componente(s) curricular(es) e a solicitação pretendida.

Os procedimentos e os critérios para requerimento do aproveitamento de estudos devem atender à Organização Didática do IF Baiano e legislações correlatas vigentes.

## 11 AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Considera-se a aprendizagem como processo de construção de conhecimento em que, partindo dos conhecimentos prévios dos estudantes, os professores assumem um fundamental papel de mediação, idealizando estratégias de ensino de maneira que, a partir da articulação entre o conhecimento do senso comum e o conhecimento sistematizado, o estudante possa desenvolver suas percepções e convicções acerca dos processos sociais e de trabalho, constituindo-se como pessoa e profissional com responsabilidade ética, técnica e política em todos os contextos de atuação.

Nesse sentido, a avaliação da aprendizagem assume dimensões mais amplas, ultrapassando a perspectiva da mera aplicação de provas e testes, para assumir uma prática diagnóstica e processual, com ênfase nos aspectos qualitativos.

Em um processo contínuo e cumulativo, são assumidas as funções diagnóstica, formativa e somativa de forma integrada ao processo ensino-aprendizagem, as quais devem ser utilizadas como princípios orientadores para a tomada de consciência das dificuldades, conquistas e possibilidades dos estudantes. Igualmente, deve funcionar como instrumento colaborador na verificação da aprendizagem, levando em consideração o predomínio dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos.

A proposta pedagógica do curso prevê atividades avaliativas que funcionem como instrumentos colaboradores na verificação da aprendizagem, contemplando os seguintes aspectos:

- adoção de procedimentos de avaliação contínua e cumulativa;
- prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos;
- inclusão de atividades contextualizadas;
- manutenção de diálogo permanente com o aluno;
- consenso dos critérios de avaliação a serem adotados e cumprimento do estabelecido;
- disponibilização de apoio pedagógico para aqueles que têm dificuldades;
- adoção de estratégias cognitivas e metacognitivas, como aspectos a serem considerados nas avaliações;
- adoção de procedimentos didático-pedagógicos, visando à melhoria contínua da aprendizagem;

- observação das características dos alunos, seus conhecimentos prévios, integrando-os aos saberes sistematizados do curso, consolidando o perfil do trabalhador-cidadão, com vistas à (re)construção do saber escolar.

A avaliação, sendo dinâmica e continuada, não deve limitar-se à etapa final de uma determinada prática. Deve, sim, pautar-se por observar, desenvolver e valorizar todas as etapas de crescimento, de progresso do educando na busca de uma participação consciente, crítica e ativa do mesmo. Para tanto, o curso prevê a utilização de diversos instrumentos avaliativos: análise de trabalhos, desenvolvimento de projetos, participação nos fóruns de discussão, produção escrita, produção nas diversas linguagens (texto, imagens, áudio, vídeo), prova escrita e por outras atividades propostas de acordo com a especificidade de cada disciplina.

Em face dessa proposta, deverão ocorrer, no mínimo, 2 (duas) atividades avaliativas de diferentes naturezas em cada unidade didática.

As atividades avaliativas serão planejadas pelo professor formador, coordenadas e acompanhadas pelos professores mediadores presenciais e a distância.

As notas das avaliações e as frequências dos estudantes nos momentos presenciais serão registrados no *Moodle* pelos professores mediadores presenciais e, em seguida, os dados serão migrados para o Sistema Unificado de Administração Pública (SUAP).

As atividades realizadas no AVA serão avaliadas pelo professor mediador a distância, que procederá também com o registro no *Moodle*.

Para fins de aprovação no curso, será considerado o desempenho acadêmico do estudante, em cada componente curricular, igual ou superior a 6,0 (seis pontos), considerando as atividades presenciais e *online*.

As notas das atividades avaliativas serão atribuídas pelos professores mediadores a distância e presencial, conforme critérios definidos pelo professor formador da disciplina, em uma escala de 0,0 (zero) a 10,0 (dez), obedecendo o seguinte peso:

I - Média a Distância (MD), que refere-se ao somatório de notas das avaliações *online*, terá peso 8 6;

II - Média Presencial (MP), que refere-se ao somatório de notas das avaliações presenciais, terá peso 2 4.

$$\boxed{\mathbf{MCC} = \underline{(MD \times 8) + (MP \times 4)}}$$

10

O estudante que não obtiver êxito no componente curricular terá o direito de participar de atividades de recuperação processual como estratégia de superação das dificuldades de aprendizagem diagnosticadas pelos professores mediadores.

Para tanto, deverão ser realizadas atividades avaliativas de recuperação processual durante o período letivo, conforme diretrizes constantes na ODEPTNM do IF Baiano.

Caso a Nota do Componente Curricular seja inferior a Média do Componente Curricular, esta última prevalecerá. O estudante que não participar da recuperação paralela permanecerá com a mesma Nota da Unidade.

Ao final do Módulo de Estudo, o estudante que obtiver média inferior a 6,0 (seis pontos) terá direito à recuperação final, que constitui uma avaliação cumulativa por disciplina, no formato *online*, com valor de 10 (dez) pontos.

A Média Final (MF) para aprovação no componente curricular é o resultado ponderado da MCC, com peso 6, e da nota da Recuperação Final (RF), com peso 4. Para efeito de cálculos da MF, será considerada a fórmula a seguir:

$$\boxed{\mathbf{MF} = \underline{(MCC \times 6) + (RF \times 4)}}$$

10

Para aprovação, o estudante deverá alcançar o mínimo de 5,0 (cinco pontos) como Média Final, após a Recuperação Final. O estudante que não for aprovado será encaminhado ao Conselho de Classe, seguindo as formalidades previstas na ODEPTNM do IF Baiano. Aquele que não realizar a recuperação final ou for reprovado em mais de dois componentes curriculares por módulo não terá o direito de participar do Conselho de Classe.

Ao estudante que estiver ausente nas avaliações presenciais será garantido o direito à Segunda Chamada, conforme disposto na ODEPTNM. Para as atividades avaliativas *online* não haverá segunda chamada.

O estudante que não realizar a atividade de avaliação da aprendizagem obterá nota 0,0 (zero).

A frequência do estudante neste curso contemplará sua participação nos momentos presenciais, conforme sua assiduidade nos encontros semanais realizados nos polos.

## 12 RELAÇÃO ENTRE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO

Para cumprir a finalidade e as competências institucionais estabelecidas no PDI (2015-2019), o IF Baiano busca consolidar a qualidade da educação profissional no estado, ofertando cursos técnicos de nível médio, de graduação tecnológica, licenciatura e bacharelado e de pós-graduação, nos diferentes territórios de identidade da Bahia, ancorado na indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão, em prol do desenvolvimento regional.

A relação entre ensino, pesquisa e extensão, portanto, almeja suplantar a formação meramente técnica para contemplar dimensões humanas e sociais. Desse modo, o ensino deve articular teoria e prática, ciência e tecnologia, a pesquisa deve apresentar-se como princípio educativo e a extensão deve estabelecer-se como estratégia de intercâmbio entre a instituição e a comunidade.

As atividades de pesquisa e extensão, portanto, tornam-se relevantes para a formação acadêmica e profissional, atendendo ao perfil de estudantes do IF Baiano, que deve ser capaz de compreender as demandas sociais como espaço privilegiado de produção do conhecimento significativo para a superação das desigualdades sociais existentes.

Para tanto, o Instituto promove ações, programas e projetos, presenciais e a distância, que pretendem assegurar esta formação. No âmbito do curso técnico subsequente em Vendas – EaD, esta articulação se consolida a partir do estímulo constante a participação nos diversos editais promovidos pelos *campi* em parceria com a PROEX e a PROPES, bem como nos eventos locais articulados com os órgãos regulamentadores da profissão e os professores mediadores presenciais e a distância.

A DEaD promoverá, por iniciativa própria e/ou com o apoio de órgãos parceiros, cursos de Formação Inicial e Continuada (FIC), na modalidade a distância, com abordagem de áreas afins à formação e ao eixo tecnológico Desenvolvimento Educacional e Social, envolvendo docentes e discentes. Serão ainda fomentadas

ações culturais, artísticas, desportivas, científicas e tecnológicas que aproximem a comunidade interna e externa e fortaleçam o intercâmbio de saberes entre ambas. Ademais, os componentes curriculares do curso realizarão estudos, reflexões, visitas técnicas e intervenções na comunidade local como campo de pesquisa e extensão, especialmente os Projetos Integradores.

Pretende-se, ainda, criar um grupo de pesquisa envolvendo docentes, equipe técnica e estudantes para fomento de estudos e desenvolvimento de projetos de pesquisas sobre educação a distância como mecanismo de retroalimentação do ensino e da extensão.

Em face do exposto, a educação a distância terá como um dos principais objetivos fazer com que os seus docentes e discentes participem de ações promovidas no âmbito da extensão e da pesquisa do IF Baiano, tais como: grupos de pesquisa, seminários, colóquios, congressos, entre outros.

## 13 AVALIAÇÃO DO CURSO

A avaliação do curso técnico em vendas ocorrerá anualmente, mediante constituição de comissão composta por representantes do corpo docente, discente, técnico-administrativo, coordenador de polo e egressos.

Esta comissão será responsável por coletar dados sobre as dimensões didático-pedagógica, dos sujeitos do processo ensino-aprendizagem e da infraestrutura, distribuídas em critérios e indicadores de qualidade, disponibilizadas à comunidade acadêmica do curso e seus egressos, em formato digital no AVA.

O processo de avaliação do curso será organizado em etapas, a saber:

1. elaboração do instrumento e postagem no AVA;
2. sensibilização da comunidade acadêmica quanto a sua participação no processo de avaliação, por meio de reuniões presenciais nos polos e também mediadas por tecnologias;
3. realização da avaliação no AVA;
4. sistematização e análise dos dados;
5. elaboração do relatório de avaliação do curso;
6. divulgação dos resultados da avaliação para a comunidade acadêmica.

De posse do relatório, o conselho de curso deverá realizar o mapeamento de fragilidade e avanços do curso e traçar novos rumos para o seu fortalecimento.

Além dessa avaliação anual, o conselho do curso deverá acompanhar de modo contínuo a dinâmica do curso, assegurando sua avaliação periódica, especialmente no que concerne à atualização do PPC, bem como de regulamentos e normativas, além das práticas no âmbito pedagógico, acadêmico e administrativo.

## 14 POLÍTICAS INSTITUCIONAIS

As políticas e programas de apoio ao discente são contemplados no Curso Técnico em Vendas na forma Subsequente com base nos documentos institucionais e legislações educacionais vigentes. De acordo com o Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI), a Política de Assistência Estudantil constitui-se de um conjunto de princípios norteadores para o desenvolvimento de programas e linhas de ações que favorecem a democratização do acesso, permanência e êxito no processo formativo, bem como, a inserção socioprofissional do estudante com vistas à inclusão de

pessoas em situação de vulnerabilidade socioeconômica, ao fortalecimento da cidadania, à otimização do desempenho acadêmico e ao bem-estar biopsicossocial.

Para tanto, o IF Baiano, através de seus programas e linhas de ações busca atender as necessidades dos estudantes no que diz respeito ao acesso, permanência e êxito no seu percurso educacional, assegurando a equidade de oportunidades entre todos os estudantes matriculados no curso, inclusive os estudantes com necessidades específicas. O Programa de Assistência e Inclusão Social do Estudante – PAISE, por exemplo, é desenvolvido no Instituto conforme as definições do Decreto 7.234 de 19 de julho de 2010, que dispõe sobre o Programa Nacional de Assistência Estudantil – para garantia da permanência na instituição durante os anos da formação acadêmica e com ações e benefícios devidamente discriminados nas Políticas de Atendimento ao Discente e na Política para a Diversidade e Inclusão no Plano de Desenvolvimento Institucional.

Nesse sentido, os estudantes matriculados no Curso Técnico em Vendas, serão contemplados, como os demais da instituição no Programa de Assistência e Inclusão Social do Estudante – PAISE, bem como demais políticas institucionais vigentes.

No Instituto Federal Baiano, através dos Programas de Monitorias, Tutoria Acadêmica e Nivelamentos, será possível oportunizar aos estudantes o acompanhamento durante o itinerário formativo de maneira sistematizada, a fim de estimular a participação dos discentes no Curso Técnico em Vendas, favorecer a melhoria do aprendizado dos mesmos, superando dificuldades que porventura possam surgir.

Para melhor informar e oportunizar a garantia do respeito ao direito dessas políticas apresenta-se a descrição nos itens a seguir.

#### **14.1 Programas de nivelamento**

O programa de Nivelamento tem por objetivo assegurar a permanência e êxito do educando, buscando a redução da evasão e repetência. Este programa de aprimoramento da aprendizagem integra as ações do Plano de Avaliação, Intervenção e Monitoramento e objetiva aprimorar o processo de ensino-aprendizagem, por meio de ações que contribuam para a melhoria da qualidade do ensino, para a ampliação das possibilidades de permanência dos estudantes.

## **14.2 Programas de monitorias**

A monitoria acadêmica está regulamentada na ODEPTNM do IF Baiano, tendo por finalidade oportunizar aos estudantes meios de aprofundar seus conhecimentos e promover a cooperação mútua entre os pares.

## **14.3 Programas de tutoria acadêmica**

A tutoria tem a finalidade de acompanhar a vida acadêmica dos estudantes em todas as suas dimensões, observando para isso a participação destes nas atividades didático-pedagógicas, nas atividades de pesquisa, extensão, desportivas e/ou culturais promovidas pelo IF Baiano, bem como a sua inserção em espaços que propiciem a aprendizagem como a biblioteca e sala de informática. Além disso, a tutoria tem como ação acompanhar o desempenho dos estudantes nos diferentes componentes curriculares, buscando compreender e realizar encaminhamentos pertinentes diante de reprovações e baixo desempenho. Para que todos os alunos possam ser efetivamente acompanhados, sugere-se que o total de alunos seja subdividido entre os docentes do curso.

## **14.4 Programas de apoio a eventos artísticos culturais e científicos**

Os discentes do curso serão estimulados pelos docentes, equipe pedagógica e coordenação do curso a participar de eventos artísticos culturais e científicos internos e externos, devendo ser devidamente orientados quanto aos procedimentos a serem adotados para tanto. A viabilização destas ações será realizada por meio de chamadas internas do IF Baiano e captação de recursos externos.

## **14.5 Programas de assistência estudantil**

A política de Assistência Estudantil no âmbito do IF Baiano é assegurada por meio do Programa de Assistência e Inclusão Social do Estudante (Paise), que concede aos estudantes benefícios como Residência Estudantil; Auxílios: Moradia,

Alimentação, Transporte, Material Acadêmico, Uniforme, Cópia e Impressão, Creche, Eventual, Permanência, incluindo o Programa Proeja.

Nesse sentido, o Paise visa contribuir para a permanência e a conclusão do curso do estudante em vulnerabilidade socioeconômica, podendo participar da seleção para recebimento dos benefícios os estudantes de todas as modalidades matriculados no IF Baiano e com renda *per capita* familiar de até um salário mínimo e meio.

#### **14.6 Sistema de acompanhamento de egressos**

O programa de acompanhamento de egressos terá como fim conhecer os itinerários formativos e profissionais dos alunos que passaram pela instituição, visando retroalimentar o currículo e as práticas de ensino com as experiências destes profissionais. Com isso, a instituição poderá redirecionar seus objetivos de ensino na medida em que fortalece os vínculos com a comunidade em seu entorno.

O acompanhamento dos alunos concluintes será preocupação do conselho deste Curso e, para tanto, será implantado um sistema de acompanhamento de egressos por meio digital, promoção de encontros e eventos ou cursos de extensão que aprimorem sua formação, os aproimem da Instituição e mantenha contato para informações sobre oportunidades de emprego ou verticalização dos estudos na área de formação técnica profissional.

#### **14.7 Políticas de acessibilidade e inclusão**

O IF Baiano busca garantir a educação em uma perspectiva inclusiva por meio da concretização de sua Política para a Diversidade e a Inclusão que, conforme expressa seu PDI (2015, p. 92-93), apresenta como princípios:

direito à educação pública, gratuita e de qualidade; igualdade de condições e de equidade no acesso, permanência e êxito no percurso formativo; articulação entre a educação escolar, o trabalho e as práticas sociais; liberdade de aprender, ensinar, pesquisar e divulgar as culturas, os pensamentos, os saberes, as artes, os esportes e as práticas do lazer; pluralismo de ideias e de concepções pedagógicas; respeito à liberdade; universalização da educação inclusiva; garantia dos valores éticos e humanísticos; convívio e respeito às diferenças e às diversidades étnica, cultural, social, de crença, sexual e outras.

Em conformidade com tais princípios e em atendimento ao Decreto nº 5.296 de 2 de dezembro de 2004, que dispõe sobre os critérios de promoção de acessibilidade, o IF Baiano compromete-se a lidar com a diversidade e a criar condições para que os estudantes com deficiência ou mobilidade reduzida possam exercer plenamente sua cidadania, considerando as peculiaridades que apresentam.

Nesse sentido, para a oferta dos cursos EaD, os polos de apoio presencial devem prever, na sua estrutura, acessibilidade arquitetônica que proporcione segurança e autonomia, disponibilizando sanitários, mobiliários e equipamentos adaptados, rampas de acesso, corrimãos, sinalização, piso táctil e outras alternativas de tecnologia assistiva aos estudantes com deficiência ou mobilidade reduzida.

A acessibilidade pedagógica também deve ser garantida nos encontros presenciais com o apoio do Núcleo de Atendimento às Pessoas com Necessidades Específicas (NAPNE) do *campus* ao qual o estudante estará vinculado. Esse núcleo é responsável por diagnosticar as necessidades específicas dos estudantes e acompanhá-los durante o itinerário formativo, adquirindo ou adequando recursos pedagógicos, metodológicos e tecnológicos como alternativas para garantir a acessibilidade no polo, bem como o ingresso, a permanência e a conclusão do curso. Assim, alguns aspectos serão observados, tais como alternativas ao conteúdo sonoro e visual, fornecer equivalências textuais às imagens, áudio e vídeo, descrever o conteúdo visual ou usar termos que o substitua; alternativas para textos ou objetos em movimento, ou ferramenta de controle das alterações temporais, pois pessoas com *déficit* cognitivo, baixa visão, ou limitações físicas, não conseguem ler com a rapidez necessária para a interação exigida; interfaces integradas que atendam a princípios de acessibilidade, como operacionalidade pelo teclado, emissão de voz, entre outros; fornecer informações de contexto e orientações, para ajudar a compreender elementos complexos, ou mesmo a abertura de um novo *link*, evitando a desorientação; clareza e simplicidade, para promover uma comunicação eficaz.

O AVA também estará adaptado e contará com audiodescrição e naveabilidade simples, além de janela de intérprete de LIBRAS em suas videoaulas.

O curso deverá disponibilizar, em caráter obrigatório, o Planejamento Educacional Individualizado (PEI) para o(a) estudante Público-Alvo da Educação Especial (PAEE) ou com necessidades específicas, tanto para as atividades presenciais quanto as virtuais, elaborado pelo professor formador em parceria com o NAPNE .

## 15 INFRAESTRUTURA DOS CURSOS EAD

### 15.1 Infraestrutura física - *Campus/Polo de apoio presencial*

A estrutura física do polo de apoio presencial deve atender os estudantes matriculados nos cursos da EaD e garantir a qualidade de suas atividades acadêmicas, contando com limpeza, iluminação, acústica, ventilação, acessibilidade, conservação e comodidade adequadas, preferencialmente com acesso à internet.

O polo de apoio presencial disponibiliza a infraestrutura necessária para a oferta de todos os cursos e deve dispor dos seguintes ambientes e equipamentos descritos no quadro abaixo.

Tabela 9 - Infraestrutura do polo de apoio presencial

AMBIENTE	EQUIPAMENTOS MÍNIMOS
1 Sala de Coordenação / Sala de Apoio Pedagógico	1 armário, 1 mesa para computador, 1 cadeira, 1 computador, 1 webcam, 1 no-break, 1 impressora, 1 mesa para reunião com 4 cadeiras, 1 aparelho de telefone, 1 scanner e material de expediente.
Sala de aula (no mínimo uma sala por campus/polo)	40 carteiras escolares, 1 conjunto mobiliário para professor(a), 1 mural, 1 quadro branco, 1 computador completo, 1 no-break e 1 projetor multimídia.
1 Laboratório de Informática	1 armário com fechadura, 1 conjunto mobiliário para professor(a), 1 mural, 1 quadro branco, 20 computadores, mesa/bancada para os computadores, 40 cadeiras, 1 no-break, 1 hub e 1 roteador.

Caso o polo de apoio presencial não possua biblioteca e laboratório de informática, os estudantes poderão utilizar a estrutura do *campus* ao qual está vinculado, sendo assegurado o acesso e a permanência às suas instalações e o uso dos equipamentos de informática aos estudantes e docentes da EaD.

## 15.2 Infraestrutura virtual

A infraestrutura virtual do Curso Técnico Subsequente em Vendas – EaD é composta por sistemas e mídias digitais, tais como: a) o Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), viabilizado por meio da plataforma de aprendizagem *Moodle*; b) a Biblioteca Virtual, que permite acesso ao acervo digital para estudantes, servidores e demais envolvidos nas atividades de ensino, pesquisa e extensão da EaD; e c) o Canal YouTube, espaço para compartilhamento de videoaulas produzidas pela EaD IF Baiano.

## 16 CERTIFICADOS E DIPLOMAS

Após a aprovação e a integralização da carga horária total do curso, o aluno receberá o diploma de Técnico em Vendas. Será condição essencial para a concessão do diploma ao cursista: comprovação de conclusão do Ensino Médio obtenção de aproveitamento igual ou superior a 6 (seis)-.

O IF Baiano será responsável pela expedição da certificação com validade nacional (declarações de curso, histórico escolar e diploma), emitida pelo *campus* onde o estudante estiver regularmente matriculado.

Os históricos e diplomas deverão explicitar a respectiva formação profissional: Técnico em Vendas, mencionando a Área 21 (Serviços de Apoio Escolar ou Eixo Tecnológico Desenvolvimento Educacional e Social) das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio.

## REFERÊNCIAS

ARAUJO, Maria Dalva de Oliveira; CARVALHO, Ana Beatriz Gomes. O sociointeracionismo no contexto da EAD: a experiência da UFRN. In: SOUSA, R.P. de; MIOTA, F.M.C. da S.C., CARVALHO, A. B. G. (Org). **Tecnologias digitais na educação** [online]. Campina Grande: EDUEPB, 2011. Disponível em: <<http://books.scielo.org>>. Acesso em: 10 mar. 2019.

BRASIL. **Lei de Diretrizes da Educação Nacional nº 9394/96**. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/CCivil\\_03/leis/L9394.htm](http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/L9394.htm)>. Acesso em: 05 mar. 2019.

\_\_\_\_\_. **Decreto nº 5.296 de 2 de dezembro de 2004**. Estabelece normas gerais e critérios básicos para a promoção da acessibilidade das pessoas portadoras de deficiência ou com mobilidade reduzida. Brasília, DF, mar 2019. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5296.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5296.htm)>. Acesso em: 11 mar. 2019.

COLUSSO, P. R. **Acessibilidade e responsividade em videoaulas:** desenvolvimento de uma plataforma *online* para exibição de vídeos. Disponível em: <<https://nte.ufsm.br/images/noticias/ESUD.pdf>>. Acesso em: 08 mar. 2019.

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA BAIANO. **Plano de Desenvolvimento Institucional (2014-2019)**. Disponível em: <<http://ifbaiano.edu.br/portal/wp-content/uploads/2018/09/pdi-2015-2019-versao-2018-1.pdf>>. Acesso em: 07 mar. 2019.

\_\_\_\_\_. **Política de Qualidade de Ensino do IF BAIANO**. Resolução nº 18, de 20 de agosto de 2015. Acesso em: 04 mar. 2019

OMODEI, J. D. et all. Acessibilidade em objetos de aprendizagem na EaD: uma Análise em um Curso de Especialização. **EAD em Foco: Revista Científica de Educação a Distância**. Disponível: <<http://eademfoco.cecierj.edu.br/index.php/Revista/article/viewFile/374/159>>. Acesso em: 08 mar 2019.

VYGOTSKY, L. **A formação social da mente:** o desenvolvimento dos processos psicológicos superiores. São Paulo: Martins Fontes, 1998.