



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DE ALAGOAS
CONSELHO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO/IFAL

RESOLUÇÃO Nº 235 / 2024 - CEPE/IFAL (11.21)

Nº do Protocolo: 23041.009775/2024-45

Maceió-AL, 11 de março de 2024.

Aprova a criação, o funcionamento e o Plano Pedagógico do Curso de Qualificação Profissional de Promotora de Vendas, ofertado pelo Campus Arapiraca do Ifal.

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO do Instituto Federal de Alagoas - IFAL, reconduzido pelo Decreto Presidencial de 13 de junho 2023, publicado no DOU no 111, 14 de junho de 2023, seção 2, p.1, em conformidade com o inciso I do artigo 4º e inciso XVI do artigo 13, da Resolução nº 22/CS, de 1º de julho de 2014, que aprovou o Regimento Interno do Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão e considerando o Processo nº 23041.048152/2023-15, de 2/12/2023, faz saber que este Conselho ordinariamente reunido no dia 8 de março de 2024.

RESOLVE:

Art. 1º. Aprova a criação, o funcionamento e o Plano Pedagógico do Curso de Qualificação Profissional de Promotora de Vendas, na modalidade presencial, Programa Mulheres Mil, ofertado pelo Campus Arapiraca do Instituto Federal de Alagoas, de acordo com o anexo único.

Art. 2º. Esta Resolução entrará em vigor no dia 1º de abril de 2024.

(Assinado digitalmente em 11/03/2024 18:17)

CARLOS GUEDES DE LACERDA

REITOR - TITULAR

REIT (11.01)

Matrícula: 1085939

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sipac.ifal.edu.br/public/documentos/index.jsp> informando seu número: **235**, ano: **2024**, tipo: **RESOLUÇÃO**, data de emissão: **11/03/2024** e o código de verificação: **dd30c278d9**

ANEXO ÚNICO



**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE ALAGOAS
PRÓ-REITORIA DE EXTENSÃO – PROEX
PROGRAMA MULHERES MIL
CAMPUS ARAPIRACA**

**PLANO PEDAGÓGICO DO CURSO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL DE
PROMOTORA DE VENDAS**

ARAPIRACA-AL

2023



**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE ALAGOAS
PRÓ-REITORIA DE EXTENSÃO – PROEX
PROGRAMA MULHERES MIL
CAMPUS ARAPIRACA**

**PLANO PEDAGÓGICO DO CURSO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL DE
PROMOTORA DE VENDAS**

MODALIDADE PRESENCIAL

EIXO TECNOLÓGICO: GESTÃO E NEGÓCIOS

ARAPIRACA-AL

2023

**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE ALAGOAS
PRÓ-REITORIA DE EXTENSÃO – PROEX
PROGRAMA MULHERES MIL
CAMPUS ARAPIRACA**

ADMINISTRAÇÃO GERAL REITOR
Carlos Guedes de Lacerda

PRÓ-REITOR DE ADMINISTRAÇÃO (PROAD)
Heverton Lima de Andrade

PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO (PROEX)
Gilberto da Cruz Gouveia Neto

PRÓ-REITOR DE ENSINO (PROEN)
Maria Cledilma Ferreira da Silva Costa

PRÓ-REITOR DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E INOVAÇÃO (PRPPI)
Eunice Palmeira da Silva

PRÓ-REITOR DE DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL (PRDI)
Edja Laurindo de Lima

EQUIPE SISTÊMICA DO PROGRAMA MULHERES MIL

Tâmara Lúcia dos Santos Silva – Coordenadora Geral
Ilka de Carvalho Cedrim – Coordenadora Adjunta
Angeline Santos Castro – Coordenadora Pedagógica
Kleberon Santos da Silva – Coordenador Financeiro

Luciete Barbosa da Silva – Supervisora Local
Adriana Santana Ferreira – Apoio Acadêmico e administrativo Local

SUMÁRIO

1	IDENTIFICAÇÃO DO CURSO.....	5
2	APRESENTAÇÃO.....	5
3	JUSTIFICATIVA E OBJETIVOS.....	7
4	REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO.....	9
5	FORMAS DE DIVULGAÇÃO.....	9
6	PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO.....	10
7	ORGANIZAÇÃO CURRICULAR.....	11
7.1	DIRETRIZES CURRICULARES E PROCEDIMENTOS PEDAGÓGICOS.....	11
7.1.1	Atendimento aos estudantes com necessidades específicas.....	12
7.2	ESTRUTURA CURRICULAR.....	13
8	CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES.....	15
9	CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE APRENDIZAGEM ...	15
10	BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS E LABORATÓRIOS.....	18
11	PERFIL DE PROFESSORES E TÉCNICOS.....	19
12	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO.....	20
13	PROGRAMA DOS COMPONENTES CURRICULARES.....	20
	REFERÊNCIAS.....	34

Plano Pedagógico do Curso de Promotora de Vendas

5

1 IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

QUADRO 1 - DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

Tipo de Curso: Qualificação Profissional
Nome do Curso: Promotora de Vendas

Eixo tecnológico: Gestão e Negócios
Oferta: Presencial
Local de Oferta: Centro de referência em Girau do Ponciano
Turno: Vespertino
Carga Horária: 160h
Requisito de escolaridade: Ensino Fundamental II
Requisito de idade: Acima de 16 anos
Periodicidade: Fevereiro a Junho de 2024
Oferta de vagas: 72 vagas
Forma de ingresso: Inscrições realizadas pela Secretaria de Desenvolvimento Social e Centro de Referência da Assistência Social de Girau do Ponciano.

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

2 APRESENTAÇÃO

O presente documento constitui-se do Plano Pedagógico do Curso de Qualificação Profissional, de Promotora de Vendas, na modalidade presencial, do Programa Mulheres Mil. O Programa visa à formação profissional e tecnológica, articulada com elevação de escolaridade e a inclusão socioprodutiva de mulheres em situação de vulnerabilidade social. Ele tem como principais diretrizes: possibilitar o acesso à educação; contribuir para a redução de desigualdades sociais e econômicas; promover a inclusão social; defender a igualdade de gênero; combater a violência contra a mulher; promover o acesso ao exercício da cidadania e desenvolver estratégias para garantir o acesso das mulheres ao mundo do trabalho. Para isso, atua no sentido de garantir ascensão à educação a essa parcela da população, de acordo com as necessidades educacionais de cada comunidade e a

vocação econômica das regiões. A proposta aqui apresentada é fruto da adesão do Ifal à Linha de Fomento, conforme regras divulgadas no Ofício-Circular No 35/2023/GAB/SETEC/SETEC-MEC, de 17 de abril de 2023.

Este Plano Pedagógico de Curso (PPC) se propõe a contextualizar e a definir as diretrizes pedagógicas para este respectivo curso no âmbito do Instituto Federal de Alagoas - IFAL, campus Arapiraca, unidade remota de Girau do Ponciano. Consubstancia-se em uma proposta curricular baseada nos fundamentos filosóficos da prática educativa progressista e transformadora, nas bases legais da educação profissional e tecnológica brasileira, explicitadas na LDB nº 9.394/96 e atualizada pela Lei nº 11.741/08 e demais resoluções que normatizam a educação profissional e tecnológica brasileira, mais especificamente a que se a qualificação profissional.

Dada a natureza pedagógica, política e administrativa, este PPC é composto pela contextualização da oferta, pelas diretrizes pedagógicas e políticas institucionais para a organização curricular e pelo seu funcionamento. Essa estrutura visa contemplar os principais aspectos que a legislação educacional brasileira determina, assim como informar às comunidades interna e externa as normativas do curso.

A proposta visa oportunizar às mulheres em situação de vulnerabilidade social não apenas o acesso ao conhecimento técnico relacionado ao curso proposto, mas também o fortalecimento de competências socioemocionais, empreendedoras e cidadãs, fundamentais para o desenvolvimento integral das participantes e para a sua inserção ativa na sociedade e no mercado de trabalho.

Nesse sentido, foram realizados estudos e discussões sobre a maneira mais coerente de organizar o curso para atingir os objetivos de formação, assim como alinhar-se ao que determina o Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI) quanto à missão e os valores do Ifal. A saber, o Instituto Federal de Alagoas (Ifal) tem como missão “Promover educação de qualidade social, pública e gratuita, fundamentada no princípio da indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão, a fim de formar cidadãos críticos para o mundo do trabalho e contribuir para o desenvolvimento sustentável” (IFAL, 2019). Desse modo, o IFAL se configura como um espaço dedicado à formação integral do indivíduo, à promoção ativa da cidadania e à produção e disseminação do conhecimento. O compromisso da instituição é formar não somente profissionais qualificadas, mas também cidadãs conscientes e

participativas, prontas para contribuir positivamente em suas famílias, comunidades e na sociedade em geral.

3 JUSTIFICATIVA E OBJETIVOS

O Plano Pedagógico do Curso (PPC) de Promotora de Vendas, está ancorado nos normativos legais, como a Lei de Diretrizes e Bases da Educação (Lei Nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996), as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica (Resolução CNE/CP Nº 1, de 5 de janeiro de 2021), as Normas de Organização Didática do Ifal (Resolução 03/CS/2017), o Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI), o Projeto Político Pedagógico Institucional (PPPI) e o Guia Pronatec de Cursos FIC.

Nessa perspectiva, a oferta do Curso de Promotora de Vendas, visa atender, também, a Lei Nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008, que enfatiza, no seu Art. 7º, II, que os Institutos Federais têm como uma de suas finalidades “ministrar cursos de formação inicial e continuada de trabalhadores, objetivando a capacitação, o aperfeiçoamento, a especialização e a atualização de profissionais, em todos os níveis de escolaridade, nas áreas da educação profissional e tecnológica”. (BRASIL, 2008).

De acordo com as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica, os cursos de qualificação profissional, incluída a formação inicial de trabalhadores, “deverão desenvolver competências profissionais devidamente identificadas no perfil profissional de conclusão, que sejam necessárias ao exercício de uma ocupação com identidade reconhecida no mundo do trabalho, consideradas as orientações dos respectivos Sistemas de Ensino e a CBO” (BRASIL, 2021).

Sendo assim, a qualificação profissional é referenciada como uma oferta educativa que favorece a capacitação e o desenvolvimento profissional de cidadãos nos mais diversos níveis de escolaridade e de formação. Baseia-se em ações pedagógicas planejadas, para atender a demandas socioeducacionais de formação profissional.

Nesse sentido, consubstancia-se em iniciativas que objetivam formar, capacitar, qualificar e possibilitar tanto atualização, quanto aperfeiçoamento profissional a pessoas em atividade produtiva ou não. Também propicia a retomada ao ambiente

formativo de trabalhadoras que foram excluídas dos processos educativos formais e que necessitam dessa ação educativa para dar continuidade aos estudos.

Os cursos de qualificação profissional são, para muitos, uma forma de aproximação do conhecimento necessário a uma melhor formação profissional. Considerando que, na sua maioria, as estudantes que buscam essa modalidade de ensino são adultas trabalhadoras, faz-se necessário prever atividades e conteúdos, levando em conta essa realidade, para que a aprendizagem realmente aconteça de forma significativa.

O curso de Promotora de Vendas será ofertado pelo campus Arapiraca e desenvolvido na cidade de Girau do Ponciano, para um público alvo de 72 mulheres, acima de 16 anos, em situação de vulnerabilidade. O curso tem como objetivo geral proporcionar a atuação das egressas como profissionais cidadãs, com sólida formação técnica, comprometidas com o progresso local e conscientes das questões sociais e ambientais da região, habilitadas a desempenharem atividades na área de promoção de vendas, facilitando seu acesso ao mercado de trabalho, contribuindo com o desenvolvimento de sua comunidade, proporcionando o empoderamento econômico, incentivando o empreendedorismo feminino, além de priorizar a elevação da escolaridade.

Os objetivos específicos do curso compreendem: desenvolver a educação profissional integrada ao trabalho, à ciência e à tecnologia; oferecer às estudantes oportunidades para construção de competências; proporcionar a habilitação profissional em curto prazo, observando-se as exigências e expectativas da comunidade; estimular o aprendizado autônomo, propiciando uma permanente busca de atualização e aprimoramento profissional; capacitar para a venda de produtos e/ou serviços, utilizando ferramentas de merchandising e princípios de logística; qualificar em serviços de atendimento e gerenciamento de empreendimentos em geral, mantendo um relacionamento adequado com todos os tipos de clientes; desenvolver, paralelamente à formação profissional específica, com as competências e habilidades necessárias, utilizando os conhecimentos adquiridos previamente para o exercício da profissão de promotora de vendas; fortalecer o desenvolvimento de todos os saberes e valores necessários ao profissional-cidadão, tais como o domínio da linguagem, o raciocínio lógico, relações interpessoais, responsabilidade, solidariedade e ética, entre outros.

Nessa direção, o curso reflete o comprometimento do Ifal em promover uma educação de excelência, que transcende a mera transmissão de conhecimentos técnicos, abraçando valores sociais, ambientais e cidadãos. Por meio da interseção entre teoria e prática, busca-se instigar um processo de aprendizado ativo e engajado, capacitando as mulheres participantes não apenas para uma atuação profissional competente, mas também para uma participação consciente no desenvolvimento sustentável e econômico da região.

A concretização deste plano implica uma colaboração estreita entre educadores, estudantes, comunidades locais e parceiros externos. O envolvimento ativo das alunas, suas experiências de vida e suas perspectivas enriquecerão o ambiente de aprendizado, possibilitando a troca de conhecimentos e vivências.

O Ifal, ao oferecer esta modalidade de qualificação profissional, contribui diretamente para o empoderamento das mulheres, a promoção da igualdade de gênero e o fortalecimento da economia. O impacto vai além do âmbito educacional, permeando as esferas social e econômica da região. Não é apenas a oportunidade profissional, é também a transformação dos padrões sociais, alargando os horizontes deste público em situação de vulnerabilidade social, transformando suas vidas, de suas famílias e de sua comunidade.

4 REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

O curso de Promotora de Vendas, na modalidade presencial, é direcionado a mulheres que tenham concluído o Ensino Fundamental II, acima de 16 anos e que estejam em circunstâncias de vulnerabilidade social e econômica, cadastradas ou em processo de cadastramento no CadÚnico, tendo como base os critérios do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito, estabelecidos pelo Programa Mulheres Mil.

O acesso dar-se-á através da indicação da demandante: Secretaria Municipal de Desenvolvimento Social do Girau do Ponciano, CRAS e CREAS. A pré-matrícula será realizada pelos demandantes junto com a equipe local do Ifal, considerando aquelas mulheres em maiores condições de vulnerabilidade segundo o questionário socioeconômico preenchido por cada candidata a vaga no curso.

5 FORMAS DE DIVULGAÇÃO

A divulgação dos objetivos do Programa Mulheres Mil acontecerá no site do Instituto Federal de Alagoas e nas redes sociais oficiais, a fim de despertar o interesse da comunidade. Também serão realizadas visitas na cidade de Girau do Ponciano para contato com as mulheres interessadas.

6 PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

Ao término do curso, as egressas do Curso de Promotora de Vendas, devem ter demonstrado avanços na aquisição de conhecimentos, estando aptas a dar continuidade aos estudos e/ou ingressar no mercado de trabalho. Em relação à qualificação profissional, devem ter a capacidade de atuar nas diversas atividades relacionadas à área do curso, desempenhando com autonomia, as suas atribuições.

Além disso, as egressas devem:

- Conhecer técnicas de negociação quanto à compra e venda de produtos (mercados, clientes, fornecedores, concorrentes, preço, planejamento/prazos, negociação/produtos), bem como o devido atendimento que se deve dispensar a clientes;
- Impulsionar ações de vendas;
- Controlar e subsidiar as ações de promoção das vendas nos PDVs;
- Realizar a exposição de mercadorias, reposição e aplicar o conhecimento sobre vitrinismo;
- Elaborar relatórios de vendas, promoções, demonstrações e pesquisa de preço;
- Executar ações de marketing e aplicar seus princípios;
- Executar ações de merchandising nos pontos de vendas;
- Empreender e identificar características empreendedoras necessárias ao sucesso de um pequeno negócio.

Além das habilidades específicas da qualificação profissional, estas estudantes devem estar aptas a:

- Adotar atitudes éticas no trabalho e no convívio social, compreendendo os processos de socialização humana em âmbito coletivo e percebendo-se como agente social que intervém na realidade;
- Saber trabalhar em equipe;
- Ter iniciativa, responsabilidade e criatividade.

7 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

7.1 DIRETRIZES CURRICULARES E PROCEDIMENTOS PEDAGÓGICOS

O Ifal, na perspectiva de cumprimento de sua missão, requer que a estrutura curricular dos seus cursos tome o trabalho como princípio geral da ação educativa. Para tanto, adota princípios fundamentais como a formação integral, a permanência com êxito, a integração das atividades e a formação cidadã (IFAL, 2019).

Mediante o exposto, os procedimentos metodológicos utilizados deverão tomar como base os pressupostos das metodologias ativas da aprendizagem. Nessa abordagem, as estudantes, orientadas pelos docentes, adquirem “uma postura de ação, resolvendo problemas, desenvolvendo projetos e criando oportunidades para a construção de conhecimento” (ANDRADE et al, 2020, p.09), assegurando, assim, a elaboração de aprendizagens significativas.

Nesse sentido, orientamos que a prática pedagógica docente contemple:

- Abordagem dos conteúdos de ensino de modo contextualizado, devendo expressar a pluralidade cultural existente na sociedade, valorizando as experiências das estudantes, sem perder de vista a construção de novos saberes;
- Envolvimento das estudantes na avaliação de seu processo educativo visando uma tomada de consciência sobre o que sabem e o que precisam e/ou desejam aprender;
- Elaboração de materiais didáticos adequados às alunas. Esse material deverá contemplar a síntese das teorias e a referência para buscas bibliográficas aprofundadas, além de trazer exemplos, exercícios, entre outros.
- Comunicação efetiva entre docentes e estudantes, seguindo os princípios da cooperação, do respeito e da autonomia, de modo a alcançar os objetivos

pedagógicos propostos;

- Utilização de recursos tecnológicos disponíveis, adequando-os ao público, auxiliando, assim, as atividades pedagógicas;
- Acompanhamento pedagógico individualizado às estudantes que apresentarem dificuldades, visando à permanência e à conclusão com êxito;
- Produção coletiva do conhecimento, adotando estratégias de ensino diversificadas, que favoreçam a interação entre os sujeitos do processo de ensino e aprendizagem: aulas expositivas dialogadas e interativas; desenvolvimento de projetos; aulas experimentais (em laboratórios); visitas técnicas; seminários; jogos; debates; exposição de filmes; grupos de estudos; desenvolvimento de pesquisas sobre os aspectos teóricos e práticos na área de vendas; estudos de caso; relato de experiências das estudantes, entre outros;
- Organização de um ambiente educativo instigador, de modo a articular múltiplas atividades, beneficiando a transformação de informações em conhecimentos necessários à qualificação profissional das jovens e das adultas matriculadas no curso;
- Realização do planejamento, do registro e da análise das aulas e atividades realizadas.

Salienta-se a necessidade dos docentes estarem permanentemente atentos ao comportamento; concentração; atenção; participação e expressões faciais das estudantes, uma vez que estes são excelentes parâmetros do processo educacional.

A organização curricular está elaborada de forma sequencial, cujo intuito é facilitar o entendimento dos princípios teóricos e práticos para desenvolver a atividade de Promotora de Vendas. O Curso está organizado em 15 componentes curriculares totalizando 160 horas.

7.1.1 Atendimento às estudantes com necessidades específicas

O Curso de Promotora de Vendas atuará no sentido de cumprir os dispositivos que regulamentam a Resolução nº 17/CS, de 11 de junho de 2019, do Instituto Federal de Alagoas, garantindo o atendimento as estudantes com necessidades

específicas, assegurando a igualdade de oportunidades e o fortalecimento das políticas de Educação Inclusiva.

Isso posto, deverá assegurar as condições adequadas para que ocorra a qualificação profissional dessas mulheres, a fim de que possam concorrer às oportunidades concedidas pelo mundo do trabalho.

7.2 ESTRUTURA CURRICULAR

A matriz curricular do curso de Promotora de Vendas do Programa Mulheres Mil, na modalidade presencial, é estruturada por temas interdisciplinares e tem suas unidades didáticas dispostas em 2 (dois) módulos formativos.

O módulo do núcleo comum a todos os cursos, compreende o núcleo básico com 24h, junto ao núcleo de gênero, saúde da mulher e qualidade de vida, com 40h. O núcleo profissional, composto por 96 h, está voltado para a formação da estudante com a finalidade de inclusão socioprofissional e empoderamento. Totalizando uma carga horária de 160h, que são distribuídas da seguinte forma, conforme consta no quadro 2.

Quadro 2: Matriz Curricular do Curso de Promotora de Vendas		
Módulos	Componente Curricular	Carga Horária¹
Núcleo Básico	Leitura e produção de texto aplicados ao curso	12
	Matemática aplicada e noções de educação financeira	12
	Inclusão digital voltada para o exercício da cidadania	8
	Oratória, expressão corporal e verbal	8
Núcleo de Gênero, Saúde da Mulher e Qualidade de Vida	Princípios da cidadania, gênero e direitos da mulher	8
	Ética e relações humanas	8

¹ A hora/aula, considerada na organização da matriz curricular, possui 60 minutos.

	Noções de biossegurança, segurança alimentar e nutricional	8
Núcleo Profissional	Fundamentos de marketing	12
	Estratégias de vendas	16
	Relacionamento, fidelização e recuperação de clientes	14
	Excelência em atendimento	12
	Vitrinismo, exposição e reposição de mercadorias	12
	Benefícios e certificação da ISO 9001	10
	Noções de empreendedorismo, cooperativismo e economia solidária	8
	Direitos e deveres da trabalhadora	12
CARGA HORÁRIA TOTAL		160h

Para além dos componentes da matriz curricular, a equipe multidisciplinar de cada unidade no momento da busca ativa das estudantes, fará a identificação da comunidade e do perfil situacional das mulheres. E na acolhida das mulheres para início das aulas, realizará a oficina de construção e aplicação do mapa da vida, de acordo com as orientações a seguir.

A construção dos diagnósticos e do mapa da vida irão identificar e contemplar a realidade das alunas para que os componentes curriculares estejam adequados aos grupos de mulheres e seu contexto de vida.

A identificação da comunidade e do perfil situacional das mulheres visa conhecer a estrutura, carências e serviços disponíveis nas comunidades. O diagnóstico da comunidade é realizado com os dados fornecidos pelas alunas e suas trocas de experiências.

Através do estudo das condições de vulnerabilidade, quais sejam: baixo nível de escolaridade, histórico de emprego com baixa remuneração e condições adversas, fragilidade da estrutura familiar, experiências educacionais e de vida negativas, dentre outros, definirá qual o perfil das educandas.

A oficina de construção e aplicação do mapa da vida irá coletar informações

mais detalhadas sobre a história de vida e saberes das alunas, propiciando a troca de experiências, aumentando a capacidade de autoavaliação e ainda, mostra as participantes que todas trazem consigo uma bagagem de informações, habilidades e conhecimentos próprios de cada uma.

Conhecer a realidade com a qual se vai trabalhar é um ponto estruturante e tem um impacto direto no êxito do Programa. A coleta e o levantamento dos dados irão contribuir para o entendimento da realidade da comunidade. Na construção da identificação da comunidade a atividade pode ser estruturada da seguinte forma: pedir que as estudantes distribuam-se em grupos que residam na mesma comunidade ou áreas circunvizinhas. Utilizar cartolinas, papel colorido, canetas coloridas, lápis de cor, tesouras, colas e imagens (podem ser de revistas, jornais e xerox de fotografias antigas), etc. É importante lançar algumas questões alusivas ao tema para estimular a reflexão com base no objetivo que se almeja, objetivando reforçar a integração do grupo. Elaborar com antecedência as perguntas que nortearão a reflexão. Desse modo, o método possibilita sua aplicação em distintos momentos e diferentes objetivos.

8 CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

O aproveitamento de conhecimentos e experiências adquiridas, anteriormente, podem ser realizados a partir de avaliação e certificação, mediante exames, elaborados em concordância com as características do componente curricular. Podem ser aproveitados:

- a) Componentes curriculares concluídos em cursos técnicos de nível médio ou de qualificação profissional, observada a escolaridade mínima estabelecida;
- b) Saberes e competências reconhecidos em processos formais de certificação profissional.

9 CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE APRENDIZAGEM

A metodologia de avaliação nos cursos realizados pelo Programa Mulheres Mil, do Instituto Federal de Alagoas/IFAL, levará em consideração o conhecimento empírico de cada estudante, ou seja, os conhecimentos prévios. Aquilo que as

mulheres aprenderam em suas práticas quotidianas farão parte de todo processo ensino-aprendizagem ao longo do curso ministrado.

Busca-se valorizar as experiências individuais de forma a construir aprendizados coletivos ao longo do curso, tornando o processo ensino-aprendizagem dotado de significados, aumentando a autoestima das alunas e potencializando os diversos saberes dentro de uma multiplicidade de vivências de cada pessoa.

Acredita-se na avaliação da aprendizagem de forma participativa, contínua, permanente, formativa e qualitativa. Reconhecendo as mulheres como pessoas com vivências ricas que devem nortear as práticas pedagógicas e direcionar os métodos avaliativos. Deve-se considerar o conhecimento prévio das estudantes, acrescentando os conceitos chaves, pontuando os saberes acadêmicos de forma que os saberes, empíricos e da academia, sejam indissociáveis e os possíveis equívocos sejam dissolvidos.

De acordo com o Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito (2012, p.15), a “concepção de avaliação escolhida é a da avaliação contínua, simétrica e reflexiva”. Ou seja, a avaliação deve ser vista como um processo, e isto significa que deve ser levado em conta o progresso das discentes a partir da abordagem dos conceitos trabalhados e das práticas executadas. A reflexão através da autoavaliação é também uma forma de aprendizagem que leva ao aprimoramento da prática, formação de novos hábitos e conhecimentos. Esta prática deve ser considerada ao longo de todo processo avaliativo.

Caberá aos professores escolherem a melhor estratégia de avaliação de acordo com o componente curricular ministrado, podendo utilizar em suas metodologias teste prático, simulações de fatos reais, observações, trabalhos de apresentações, exposições, debates, autoavaliação, trabalhos em grupo, participação em sala de aula, relatórios, criação de folderes, pôsteres, materiais de redes sociais, vídeos, seminários e avaliações dissertativas, com ou sem consulta, e objetiva, a depender do perfil da turma.

A avaliação, em todos os seus momentos, deverá possibilitar a observação da capacidade de mobilizar, articular e colocar em ação valores, conhecimentos e

competências necessárias para o desempenho eficiente e eficaz de atividades requeridas pela natureza do curso.

Importante ressaltar que, à medida que as aulas avançam, os professores devem usar a criatividade para fazer com que as alunas desenvolvam as habilidades que o curso requer. A avaliação não deve ser enclausurada, rígida e ineficiente para comprovar a aprendizagem, mas ela pode ser criativa, leve e induzir as mulheres a participarem, com alegria, deste processo. Devem-se utilizar formas flexíveis e justas de avaliação, com imparcialidade, com rigor, porém, mais brando que as avaliações tradicionais. É importante considerar que existem métodos que provam o mesmo conhecimento de forma diferenciada e que visam ao aprofundamento de conhecimentos e desenvolvimento de habilidades e atitudes das discentes, essas formas deverão ser exploradas na sua totalidade.

A avaliação do desempenho escolar será feita por componentes curriculares, considerando aspectos de assiduidade e aproveitamento. A assiduidade diz respeito à frequência, nas aulas teóricas, nos trabalhos escolares, nos exercícios de aplicação e atividades práticas. O aproveitamento escolar é avaliado através de acompanhamento contínuo das estudantes e dos resultados obtidos nas atividades avaliativas.

Tendo em vista que o processo ensino-aprendizagem ocorrerá de forma diagnóstica, contínua e participativa, considerando-se os aspectos qualitativos e quantitativos, o aproveitamento dos componentes curriculares para composição do certificado deverá vir através de conceitos, conforme expresso abaixo:

O resultado desse processo de avaliação será expresso em menções:

- **Conceito A - Excelente:** capaz de desempenhar, com destaque, as competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão. ($9 \leq n \leq 10$)
- **Conceito B - Muito bom:** capaz de desempenhar, a contento, as competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão. ($7 \leq n < 9$)
- **Conceito C - Bom:** capaz de desempenhar o mínimo das competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão. ($6 \leq n < 7$)
- **Conceito D - Regular :** desenvolveu abaixo do esperado para as competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão. (nota menor 6,0)

Conceito		Nota (n)
Conceito A	EXCELENTE	$9 \leq n \leq 10$
Conceito B	MUITO BOM	$7 \leq n < 9$
Conceito C	BOM	$6 \leq n < 7$
Conceito D	REGULAR	Nota menor 6,0

Elencada com os objetivos do Programa Mulheres Mil, a avaliação deve se constituir num processo inclusivo, que eleve a autoestima das mulheres e lhes dê coragem para galgar novos desafios, novas aprendizagens e constituírem visões de um mundo com mais possibilidades para si.

Ao término do curso considerar-se-á aprovado a aluna que obtiver percentual mínimo de setenta e cinco por cento (75%) de frequência em todo o período letivo do curso e no mínimo conceito C nas médias regulares dos componentes curriculares.

Por fim, deverão ser criados espaços para a recuperação contínua da aprendizagem das estudantes com dificuldades de acompanhamento dos estudos, por meio de várias técnicas e instrumentos avaliativos, de forma que elas avancem sempre juntas às demais, procurando evitar a reprovação e/ou exclusão do programa.

10 BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS E LABORATÓRIOS

As instalações e equipamentos são constituídas com base nas especificações técnicas necessárias ao processo de formação profissional requerido para a consecução do perfil de formação. Sendo assim, a estrutura física necessária ao funcionamento do Curso de Promotora de Vendas deverá conter:

I. 02 Salas para realização das aulas: com 36 carteiras cada, quadro branco, condicionador de ar, disponibilidade para utilização de notebook com projetor multimídia.

II. Biblioteca com espaço de estudos individual e em grupo.

III. Laboratório de Informática contendo equipamentos e materiais específicos:

mesas, cadeiras, computadores, quadro branco e projetor multimídia.

IV. Sala de apoio para equipe administrativa e professores com mobiliário e acesso à Internet.

11 PERFIL DE PROFESSORES E TÉCNICOS

Os quadros 3 e 4, a seguir, descrevem o pessoal docente e administrativo necessário ao funcionamento do curso, que são bolsistas do programa, conforme determinação da Resolução/CD/FNDE N° 6, de 12 de março de 2013:

QUADRO 3 – PROFESSORES	
Área	Formação
Leitura e produção de texto aplicados ao curso	Graduação em Letras, OU Comunicação.
Matemática aplicada e noções de educação financeira	Graduação em Matemática, OU Administração, OU Ciências Contábeis, OU Economia, OU Tecnólogo em Processos Gerenciais.
Inclusão digital voltada para o exercício da cidadania	Graduação em Informática, OU em Ciência da Computação, OU Análise e Desenvolvimento de Sistemas, OU Sistemas de Informação.
Oratória, expressão corporal e verbal	Graduação em Letras, OU Psicologia, OU Comunicação Social, OU Artes, OU Teatro, OU Artes Cênicas, OU Comunicação e Marketing, OU Jornalismo, OU Tecnólogo em Recursos Humanos.
Princípios da cidadania, gênero e direitos da mulher	Graduação em Direito, OU Ciências Sociais, OU Filosofia, OU Psicologia, OU Serviço Social.
Ética e relações humanas	Graduação em Direito, OU Ciências Sociais, OU Filosofia, OU Psicologia, OU Serviço Social.
Noções de biossegurança, segurança alimentar e nutricional	Graduação em Nutrição, OU Graduação em Engenharia de Alimentos, OU Tecnólogo em Alimentos, OU Laticínios.
Fundamentos de marketing	Graduação em Administração, OU Marketing, OU Gestão de Recursos, OU Gestão de Negócios.
Estratégias de vendas	Graduação em Administração, OU Marketing, OU Gestão de Recursos, OU Gestão de Negócios.
Relacionamento, fidelização e recuperação de clientes	Graduação em Administração, OU Marketing, OU Gestão de Recursos, OU Gestão de Negócios.
Excelência em atendimento	Graduação em Administração, OU Marketing, OU Gestão de Recursos.

Vitrinismo, exposição e reposição de mercadorias	Graduação em Administração, OU Marketing, OU Arquitetura.
Benefícios e certificação da ISO 9001	Graduação em Administração, OU Marketing, OU Gestão de Recursos.
Noções de empreendedorismo, cooperativismo e economia solidária	Graduação em Administração, OU Tecnólogo em Administração, OU Gestão Pública, OU Recursos Humanos, OU Marketing, OU Comércio Exterior, OU Economia, OU Empreendedorismo, OU Ciências Sociais.
Direitos e deveres da trabalhadora	Graduação em Direito, OU Ciências Sociais, OU Psicologia, OU Serviço Social.

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

QUADRO 4 – ADMINISTRATIVOS	
Função	Formação
Supervisora Local	Servidor ativo do IFAL com curso superior
Apoio Acadêmico Administrativo	Servidor ativo do IFAL com curso superior

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

12 REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO

Após a integralização dos componentes curriculares, às estudantes que obtiverem frequência de, no mínimo, 75% do total da carga horária do curso e no mínimo, conceito C nas médias regulares dos componentes curriculares, será conferido o Certificado de conclusão do Curso de Qualificação Profissional de Promotora de Vendas, na modalidade a presencial.

13 PROGRAMA DOS COMPONENTES CURRICULARES

14

Componente Curricular: Leitura e produção de texto aplicados ao curso	Carga Horária: 12 Horas
EMENTA	
Relacionar os conteúdos programáticos aplicados aos conceitos e tópicos do curso. Aplicar ferramentas básicas de leitura e produção de texto. Reconhecer textos verbais e não-verbais. Compreensão e interpretação de textos.	
OBJETIVOS	

Empregar a língua na modalidade oral e escrita adequada às diferentes situações de comunicação. Perceber a utilidade e os benefícios do domínio da leitura e produção de texto para o desenvolvimento da competência profissional.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Elementos da comunicação;
2. Funções da linguagem;
3. Linguagem verbal e linguagem não-verbal;
4. Relação entre língua falada, língua escrita e variação linguística;
5. Gêneros e tipos textuais relacionados ao curso.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

CUNHA, C.; CINTRA, L. **Nova Gramática do Português Contemporâneo**. 6.ed. Rio de Janeiro: Lexikon, 2013.
 GARCIA, O.M. **Comunicação em prosa moderna: aprenda a escrever, aprendendo a pensar**. 27.ed. Rio de Janeiro: FGV, 2010.
 FIORIN, J. L. **Lições de texto: leitura e redação**. 5.ed. São Paulo: Ática, 2006.
 MEDEIROS, J. B. **Português instrumental**. 10.ed. São Paulo: Atlas, 2018.
 MESQUITA, R. M. **Gramática da língua portuguesa**. 10.ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

Componente Curricular: Matemática aplicada e noções de educação financeira

Carga Horária: 12 Horas

EMENTA

Relacionar os conteúdos programáticos aplicados aos conceitos e tópicos do curso. Aplicar as ferramentas de matemática básica relacionadas à formação profissional das alunas. O uso da matemática no cotidiano. Os fundamentos das quatro operações. Noções de porcentagem. Grandezas e medidas.

OBJETIVOS

Revisar e aprofundar os conceitos básicos de matemática. Compreender a utilidade e os benefícios da matemática para o desenvolvimento das competências profissionais e formação para o mercado de trabalho.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Operações com números racionais;
2. Regra de três simples e composta;
3. Porcentagem;
4. Juros simples e compostos;
5. Descontos simples;
6. Grandezas e medidas.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

BUIAR, C. L. **Matemática financeira**. Curitiba: Editora livro técnico, 2010.
 DANTE, L. R. **Matemática**: contexto e aplicações: ensino médio, volume 1. 5.ed. São Paulo: Ática, 2012.
 IEZZI, G.; HAZZAN, S.; DEGENSZAJN, D. **Fundamentos de matemática elementar, 11**: matemática comercial, matemática financeira e estatística descritiva. São Paulo: Atual, 2004.
 LIMA, E. L. et al. **A matemática do ensino médio**: volume 1. 10.ed. Rio de Janeiro: SBM, 2012.
 SAMANEZ, C. P. **Matemática financeira**. 5.ed. São Paulo: Pearson, 2010.

Componente Curricular: Inclusão digital voltada para o exercício da cidadania

Carga Horária: 8 Horas

EMENTA

Introdução aos principais conceitos relacionados ao funcionamento de computadores e sistemas operacionais. Ferramentas aplicadas à prática profissional do curso. Editor de texto, planilhas eletrônicas. Principais mecanismos de busca e navegação na Internet. Redes sociais, correio eletrônico e computação na nuvem. O uso da internet como ferramenta para potencializar as vendas.

OBJETIVOS

Aprender a ligar e desligar um computador. Conhecer um sistema operacional e seus aplicativos. Manipular periféricos, tais como mouse e teclado. Apresentar os recursos do editor de texto e planilhas eletrônicas. Aprender a acessar a Internet e usar os mecanismos de comunicação (redes sociais) e nuvem. Aprender a fazer uso das redes sociais para ampliar as vendas.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Conhecendo o computador (ligar e desligar; periféricos);
2. Sistema operacional (área de trabalho, barra de tarefas e botão iniciar);
3. Editor de texto e planilha (digitação, salvar e imprimir documentos);
4. Internet (acessar páginas, downloads, correio eletrônico e redes sociais, nuvem).

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

ALVES, W. P. **Informática fundamental**: introdução ao processamento de dados. São Paulo: Érica, 2010.
 BARBOSA FILHO, A.; CASTRO, C.; TOME, T. **Mídias digitais**: convergência tecnológica e inclusão social. São Paulo: Paulinas, 2005.
 HUNT, T. **O poder das redes sociais**. São Paulo: Gente, 2010.
 MARÇULA, M.; BENINI FILHO, P. A. **Informática**: conceitos e aplicações. 4.ed. São Paulo: Érica, 2013.

SILVA, M. G. da.; OLIVIERO, C. A. J. **Informática**: terminologia, microsoft windows 8, internet, segurança, microsoft office word 2010, microsoft office excel 2010, microsoft office powerpoint 2010, microsoft office access 2010. São Paulo: Érica, 2012.

Componente Curricular: Oratória, expressão corporal e verbal	Carga Horária: 8 horas
EMENTA	
Comunicação e expressão. Linguagem corporal. Estratégias retóricas. Estrutura do discurso. Técnicas de apresentação. Comunicação de improviso. Ansiedade e medo.	
OBJETIVOS	
Propiciar às participantes vivências que desenvolvam a comunicação oral e a comunicação corporal com a utilização de estratégias que promovam o envolvimento e a interação coletiva. Saber lidar com o medo e a inibição de falar em público.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Prática em oratória; 2. Comunicação corporal; 3. Técnicas de relaxamento; 4. Dinâmicas de comunicação e interação; 5. Timidez e introversão. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
<p>ANDREOLA, B. A. Dinâmica de grupo: jogo da vida e didática do futuro. 29.ed. Petrópolis: Vozes, 2013.</p> <p>GUIRAUD, P. A linguagem do corpo. São Paulo: Ática, 2001.</p> <p>PENTEADO, J. R. W. A técnica da comunicação humana. 14.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.</p> <p>POLITO, R. Como falar corretamente e sem inibições. 112.ed. São Paulo: Benvirá, 2016.</p> <p>WEIL, P.; TOMPAKOW, R. O corpo fala: a linguagem silenciosa da comunicação não verbal. 74.ed. Petrópolis: Vozes, 2015.</p>	

Componente Curricular: Princípios da cidadania, gênero e direitos da mulher	Carga Horária: 8 horas
EMENTA	

A doutrina dos direitos fundamentais e sua evolução. O sistema global de proteção dos direitos humanos. Sistemas regionais de proteção dos direitos humanos. A declaração de direitos na Constituição brasileira. Os instrumentos de proteção de direitos humanos. Direitos da mulher. Violência doméstica e familiar. Políticas públicas de atenção à mulher.

OBJETIVOS

Analisar, refletir e compreender os princípios, valores e direitos que caracterizam a dignidade da pessoa humana, promovendo o debate sobre a importância da construção da igualdade nas relações de gênero e combate a todas as formas de violência e discriminação. Promover a elevação da autoestima por meio do conhecimento sobre as modalidades de violência contra a mulher e seus mecanismos legais de repressão.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Fundamentos de direitos humanos e cidadania;
2. Direitos econômicos e sociais;
3. Os conceitos de gênero e de relações de gênero;
4. Enfrentamento da violência contra a mulher (Lei Maria da Penha);
5. Modalidades de violência;
6. Femicídio;
7. As relações de gênero e o mundo do trabalho.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

BONETTI, A.; SOUZA, A. M. F. de L. e (Orgs.). **Gênero, mulheres e feminismos**. Salvador: Edufba, 2011.

BOTELHO, A.; SCHWARCZ, L. M. (orgs.). **Cidadania, um projeto em construção**: minorias, justiça e direitos. São Paulo: Claro enigma, 2012.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 13 out. 2023.

BRASIL. **Lei nº 11.340, de 7 de agosto de 2006**. Cria mecanismos para coibir a violência doméstica e familiar contra a mulher, nos termos do § 8º do art. 226 da Constituição Federal, da Convenção sobre a Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra as Mulheres e da Convenção Interamericana para Prevenir, Punir e Erradicar a Violência contra a Mulher; dispõe sobre a criação dos Juizados de Violência Doméstica e Familiar contra a Mulher; altera o Código de Processo Penal, o Código Penal e a Lei de Execução Penal; e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/11340.htm. Acesso em: 13 out. 2023.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Câmara dos Deputados, [2002]. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2002/lei-10406-10-janeiro-2002-432893-publicacaooriginal-1-pl.html#:~:text=Institui%20o%20C%C3%B3digo%20Civil.&text=Art.,e%20deveres%20na%20ordem%20civil>. Acesso em: 13 out. 2023.

SOIHET, R. **Feminismos e antifeminismos**: mulheres e suas lutas pela conquista da cidadania plena. Rio de Janeiro: 7 letras, 2013.

Componente Curricular: Ética e relações humanas	Carga Horária: 8 horas
EMENTA	
Noções de ética. A importância da ética na vida e no trabalho. A importância das relações humanas no trabalho, na família e na comunidade. Processo de humanização.	
OBJETIVOS	
Promover a reflexão sobre a importância da ética na vida e no trabalho. Refletir sobre formas mais saudáveis de se relacionar com outras pessoas em diferentes ambientes e situações. Identificar práticas de relacionamentos interpessoais. Desenvolver habilidades para trabalhar em equipe. Compreender a comunicação como elemento nas relações interpessoais.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceito de ética; 2. Relacionamentos interpessoais; 3. Autoconhecimento; 4. Humanização; 5. Trabalho em equipe; 6. O papel da comunicação nas relações interpessoais. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
<p>CORTELLA, M. S. Pensar bem nos faz bem!: pequenas reflexões sobre grandes temas 2: família, carreira, convivência, ética. 2.ed. Petrópolis; Vozes, 2014.</p> <p>COSTA, A. A. [et al.]. Reconfiguração das relações de gênero no trabalho. São Paulo: CUT, 2004. Disponível em: https://library.fes.de/pdf-files/bueros/brasilien/05632.pdf. Acesso em: 14 out. 2023.</p> <p>DAVIS, K.; NEWSTROM, J. W. Comportamento humano no trabalho: uma abordagem organizacional, v.2. São Paulo: Cengage Learning, 1996.</p> <p>DEL PRETTE, A.; DEL PRETTE, Z. A. P. Psicologia das relações interpessoais: vivências para o trabalho em grupo. 9.ed. Petrópolis: Vozes, 2011.</p> <p>SÁNCHEZ VÁZQUEZ, A. Ética. 35.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.</p> <p>TELES, M. A. de A. O que são direitos humanos das mulheres. São Paulo: Brasiliense, 2007.</p>	

Componente Curricular: Noções de biossegurança, segurança alimentar e nutricional	Carga Horária: 8 horas
EMENTA	
Segurança Alimentar e Nutricional (SAN). Direito Humano à Alimentação Adequada (DHAA). Doenças transmitidas por alimentos. Riscos de uma alimentação desbalanceada. Higiene e conservação de alimentos. Higiene pessoal e uso de EPIs.	
OBJETIVOS	
Contribuir para a disseminação de informações sobre SAN e DHAA, seus conceitos e bases legais. Conhecer, avaliar, analisar e discutir aspectos sobre a higiene dos alimentos e higiene pessoal.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conhecimento e explanação da SAN e DHAA; 2. Conceitos de higiene alimentar; 3. Conservação de alimentos; 4. Conceito de segurança alimentar; 5. Higiene pessoal; 6. Importância do uso dos EPIs. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
<p>BRASIL. Lei 11.346, de 15 de setembro de 2006. Cria o Sistema Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional - SISAN com vistas em assegurar o direito humano à alimentação adequada e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, [2021]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/11346.htm. Acesso em: 23 out. 2023.</p> <p>BRASIL. Decreto nº 7.272, de 25 de agosto de 2010. Regulamenta a Lei nº 11.346, de 15 de setembro de 2006, que cria o Sistema Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional - SISAN com vistas à assegurar o direito humano à alimentação adequada, institui a Política Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional - PNSAN, estabelece os parâmetros para a elaboração do Plano Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2010. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/decreto/d7272.htm. Acesso em: 19 out. 2023.</p> <p>BRITO, J. G.; COSTA, E. R. Titularidade feminina no Programa Bolsa Família: questões de gênero e Segurança Alimentar. Revista Tropos. v.1, n.3. 2015. Disponível em: https://periodicos.ufac.br/index.php/tropos/article/view/185. Acesso em: 23 out. 2023.</p> <p>MALUF, R.; REIS, M. C. dos. Conceitos e princípios de segurança alimentar e nutricional. In: ROCHA, C.; BURLANDY, L.; MAGALHÃES, R. (orgs.) Segurança alimentar e nutricional: perspectivas, aprendizados e desafios para as políticas públicas. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2013.</p>	

MALUF, R. S. **Segurança alimentar e nutricional**. 3 ed. Petrópolis: Vozes, 2007.
 SILIPRANDI, E. C. A alimentação como um tema político das mulheres. In ROCHA, C.; BURLANDY L.; MAGALHÃES R. (org.). **Segurança alimentar e nutricional: perspectivas, aprendizados e desafios para as políticas públicas**. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2013.
 SILVA JR., E. A. da. **Manual de controle higiênico sanitário em serviços de alimentação**. 7.ed. São Paulo: Varela, 2014.

Componente Curricular: Fundamentos de marketing	Carga Horária: 12 horas
EMENTA	
<p>Conceitos de marketing e sua aplicabilidade. Os 4Ps do marketing. Princípios da qualidade no marketing de relacionamento. Ferramentas de marketing. Pesquisa de mercado. Marketing digital. Mídias sociais. Marketing pessoal.</p>	
OBJETIVOS	
<p>Promover o aprendizado dos conceitos básicos e das práticas do marketing. Compreender os conceitos de marketing e analisar o composto de marketing. Saber utilizar e aplicar as técnicas de marketing. Entender o uso do marketing para o mercado. Uso do marketing pessoal.</p>	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceito de marketing; 2. Fundamentos de marketing; 3. Os 4 p's do marketing; 4. Os tipos de marketing; 5. Redes sociais e instrumentos digitais como ferramenta de relacionamento e atendimento ao cliente; 6. Estratégias de marketing para aumentar o número de vendas, atrair novos clientes e fidelizá-los; 7. Cuidados básicos na divulgação/propaganda do seu negócio; 8. Marketing pessoal. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
<p>GIGLIO, E. O comportamento do consumidor. São Paulo: Thomson, 2004. KOTLER, P. Administração de marketing. São Paulo: Pearson, 2019. KOTLER, P. Princípios de marketing. 15.ed. São Paulo: Pearson, 2015. LOVELOCK, C. Marketing de serviços: pessoas, tecnologia e estratégia. 7.ed. São Paulo: Pearson, 2011. MICELI, A. L. Planejamento de marketing digital. 2.ed. Rio de Janeiro: Brasport, 2017. PETER, J. P. Comportamento do consumidor e estratégia de marketing. 8.ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2009.</p>	

Componente Curricular: Estratégias de vendas	Carga Horária: 16 horas
EMENTA	
Organização de vendas. Planejamento de vendas. Determinação de quotas e potencial de vendas. Estratégias de vendas nas redes sociais. Gestão da carteira de clientes. Vendas e distribuição. Controle de vendas. Responsabilidade do vendedor no pós vendas. Merchandising.	
OBJETIVOS	
Formar vendedoras com habilidades no processo de vendas. Adquirir conhecimento e organização do processo de venda. Refletir sobre a responsabilidade de ser vendedor e seu papel na satisfação do cliente.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Perfil do profissional de vendas; 2. Técnicas de vendas; 3. Etapas do processo de vendas: pré-venda, venda propriamente dita e pós-venda; 4. Planejamento de vendas; 5. Vendas através de redes sociais; 6. Comunicação no processo de vendas; 7. Gestão de serviços. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
<p>CASTRO, L. T.; NEVES, M. F. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2005.</p> <p>FOGGETTI, C. Comportamento do consumidor e pesquisa de mercado. São Paulo: Pearson, 2015.</p> <p>HILLMANN, R. Administração de vendas: varejo e serviços. Curitiba: InterSaberes, 2013.</p> <p>LAS CASAS, A. Administração de vendas. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2009.</p> <p>LUZ, V. V. da.. Comportamento do consumidor na era digital. Curitiba: Contentus, 2020.</p>	

Componente Curricular: Relacionamento, fidelização e recuperação de clientes	Carga Horária: 14 horas
EMENTA	
Conhecer ferramentas para reter e conquistar clientes. Montar e analisar pesquisa de mercado de forma básica. Identificar fatores que influenciam o comportamento de compra. Aspectos básicos de gestão de relacionamento.	
OBJETIVOS	

Desenvolver técnicas de relacionamento com os clientes de forma a elevar a qualidade da prestação dos serviços, fidelizar e conquistar o cliente. Conhecer estratégias para a recuperação de clientes.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Tipos de clientes;
2. Comportamento;
3. Análise do mercado;
4. Fatores influenciadores: culturais, sociais, pessoais e psicológicos;
5. A fidelização;
6. Recuperação de clientes.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

ALMEIDA, S. **Ah! eu não acredito!**: como cativar o cliente através de um fantástico atendimento. Salvador: Casa da qualidade, 2001.

BERG, E. A. **Manual de atendimento ao cliente**: tudo o que você precisa saber para conquistar e manter clientes. Curitiba: Juruá, 2013.

LIMA, A. **Como conquistar, fidelizar e recuperar clientes**: gestão do relacionamento. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2013.

LIMEIRA, T. M. V. **Comportamento do consumidor brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 2007.

ZENONE, L. C. **Fundamentos de marketing de relacionamento**: fidelização de clientes e pós-venda. São Paulo: Atlas, 2017.

Componente Curricular: Excelência em atendimento	Carga Horária: 12 horas
EMENTA	
Atendimento, relacionamento e tratamento com o cliente. Satisfação e expectativas dos clientes. Atores, tipos (presencial, telefone, Internet). Etapas e pecados no atendimento. Gestão da reclamação. Equilíbrio emocional no atendimento. Princípios do atendimento de excelência. Código de Defesa do Consumidor.	
OBJETIVOS	
Desenvolver técnicas de relacionamentos com o cliente com a elevação da qualidade de atendimento e prestação dos serviços. Entender os aspectos básicos da gestão de relacionamento.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Relações com o cliente; 2. Excelência em atendimento; 3. Tipos de clientes; 4. Fatores do atendimento; 	

5. Código de Defesa do Consumidor.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

BERG, E. A. **Manual de atendimento ao cliente**: tudo o que você precisa saber para conquistar e manter clientes. Curitiba: Juruá, 2013.

BRASIL. **Código de Defesa do Consumidor - Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990**. 9.ed. São Paulo: Edipro, 2013.

FERNANDES, W. **Excelência no atendimento ao cliente**. Joinville: Clube de Autores, 2016.

GERSON, R. F. **A excelência no atendimento a clientes**. São Paulo: QualityMark, 1999.

ROBBINS, S. P. **Fundamentos do comportamento organizacional**. São Paulo: Pearson, 2003.

Componente Curricular: Vitrinismo, exposição e reposição de mercadorias	Carga Horária: 12 horas
--	--------------------------------

EMENTA

Princípios fundamentais da comunicação visual do produto. Técnicas de merchandising visual e vitrinismo. Métodos e técnicas de exposição. Programação visual de lojas. Ambiência e clima da vitrine. Projeto e montagem. Reposição de mercadorias.

OBJETIVOS

Possibilitar as estudantes o conhecimento de definições e técnicas que irão favorecer a elaboração adequada de uma vitrine e, conseqüentemente, a promoção do produto. Identificar elementos que irão compor a vitrine. Entender o momento e necessidade para reposição de mercadorias.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Conceito e técnicas de vitrinismo;
2. Merchandising;
3. Iluminação e cromia;
4. Exposição de produtos;
5. Displayagem;
6. Reposição de mercadorias.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

BERTAGLIA, P. R. **Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento**. 4.ed. São Paulo> Saraiva, 2020.

DEMETRESCO, S. **Vitrina**: construção de encenações. 3.ed. São Paulo: SENAC, 2007.

DEMETRESCO, S. **Vitrinas e exposições**: arte e técnica do visual merchandising. São Paulo: Érica, 2014.

SILVA, U. F. F. **O marketing atuando na vitrine: visual merchandising.** Rio de Janeiro: Universidade Candido Mendes, 2010.
 STRUNK, G. L. T. L. **Como criar identidades visuais para marcas de sucesso: um guia sobre o marketing das marcas e como representar graficamente seus valores.** 2.ed. Rio de Janeiro: Rio Books, 2003.

Componente Curricular: Benefícios e certificação da ISO 9001	Carga Horária: 10 horas
EMENTA	
Capacitar sobre os benefícios e vantagens da ISO 9001. A ISO 9001 e a satisfação do cliente. Gestão da qualidade.	
OBJETIVOS	
Possibilitar o conhecimento sobre os benefícios e vantagens da ISO 9001 para a empresa, clientes e fornecedores.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. O que é a ISO 9001; 2. Benefícios e vantagens da ISO 9001; 3. Importância da ISO 9001; 4. Satisfação do cliente. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. ABNT NBR ISO 9001: 2015: sistemas de gestão da qualidade - requisitos. Rio de Janeiro: ABNT,, 2015. CARPINETTI, L. C. R.; GEROLAMO, M. C. Gestão da qualidade ISO 9001: 2015. Requisitos e integração com a ISO 14001:2015. São Paulo: Atlas, 2016. PALADINI, E. P. Gestão da qualidade: teoria e prática. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2019.	

Componente Curricular: Noções de empreendedorismo, cooperativismo e economia solidária	Carga Horária: 8 horas
EMENTA	
Tipos de associativismo: cooperativas, associações, rede de empresa, consórcio de empresas, central de negócios. Introdução ao empreendedorismo. Criatividade, visão e perfil empreendedor. Liderança. Plano de negócio. Economia solidária: conceitos e aplicação no desenvolvimento econômico e social do país.	
OBJETIVOS	

Propiciar condições para que as participantes reconheçam os valores, princípios e atitudes indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo, refletindo e decidindo sobre a sua participação no processo de constituição e organização grupal. Provocar o desenvolvimento de novas empreendedoras, sintonizadas com as novas tendências do mercado, e identificar oportunidades para aplicar os conhecimentos de forma criativa, gerando empreendimentos importantes e de relevância para a sociedade. Contribuir para o desenvolvimento local, integrado e sustentável, bem como para a geração de emprego e renda da comunidade através da elaboração de um plano de negócio. Proporcionar o conhecimento sobre economia solidária.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Conceitos de economia solidária, associativismo e cooperativismo;
2. Empreendimentos de economia solidária;
3. Negócios coletivos;
4. Conceituação de empreendedorismo;
5. Estrutura organizacional de um pequeno negócio;
6. Liderança;
7. Plano de negócio.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília, DF: SEBRAE, 2013. Disponível em: [Como elaborar um plano de negócios_17 x 24.indd \(sebrae.com.br\)](http://sebrae.com.br/Como%20elaborar%20um%20plano%20de%20negocios_17_x_24.indd). Acesso em 30 out. de 2023.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4.ed. Barueri: Manole, 2012.

DAMÁSIO, M. M. **Associativismo e cooperativismo**. Brasília: NT, 2014.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 8.ed. São Paulo: Empreende, 2021.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores**. 2.ed. São Paulo: Pearson, 2011.

SINGER, P. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2008.

Componente Curricular: Direitos e deveres da trabalhadora	Carga Horária: 12 horas
--	--------------------------------

EMENTA

Tópicos da Constituição Federal de 1988 aplicados à mulher. Isonomia. Proteção no mercado de trabalho. Seguridade social. Direito do trabalho aplicado à mulher: proteção à maternidade. Segurança e saúde do trabalho. Distinção entre relação de emprego e relação de trabalho. Direitos da mulher grávida: saúde, trabalho e outros decorrentes da vida em sociedade.

OBJETIVOS

Compreender os direitos e deveres das mulheres trabalhadoras explorando temas acerca do direito do trabalho aplicado à mulher.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Explicação dos direitos e deveres da mulher;
2. Direito do trabalho aplicado à mulher;
3. Diferença entre relação de emprego e relação de trabalho;
4. Legislação trabalhista e o mundo feminino;
5. O mercado de trabalho e sua relação com as mulheres.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

BRASIL. **Decreto Lei nº 5.452, de 1 maio de 1943**. Aprova a consolidação das leis do trabalho. Brasília, DF: Presidência da República, [2019]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm. Acesso em: 08 nov. 2023.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 13 out. 2023.

FERRITO, B. **Direito e desigualdade**: uma análise da discriminação das mulheres no mercado de trabalho a partir dos usos dos tempos. São Paulo: LTR, 2021.

SILVÉRIO, V. G. **A proteção do trabalho da mulher como direito fundamental**: igualdade de gênero, reconhecimento e emancipação. Curitiba: CRV, 2020.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, L. G. da S. B.; AGUIAR, N. C. R. B. F.; SANTOS, J. dos. Metodologias Ativas. Tecnologias Digitais. Geração Z. Educação Profissional e Tecnológica. **Revista Brasileira de Educação Profissional**, Rio Grande do Norte, v. 1, n. 18. 2020. Disponível em: <https://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/RBEPT/article/view/8575>. Acesso em: 13 out. 2023.

BRASIL. **Lei Nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008**. Institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica, cria os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/l11892.htm. Acesso em: 10 nov. 2023.

BRASIL. **Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996**. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm. Acesso em: 10 nov. 2023.

BRASIL. **Lei nº 12.513, de 26 de outubro de 2011**. Institui o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec). Brasília, DF: Presidência da República, 2011. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12513.htm. Acesso em: 10 nov. 2023.

BRASIL. **RESOLUÇÃO CNE/CP Nº 1, de 5 de janeiro de 2021**. Define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica. Brasília: Ministério da educação, 2021. Disponível em: <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/resolucao-cne/cp-n-1-de-5-de-janeiro-de-2021-297767578>. Acesso em: 10 nov. 2023.

DEMO, P. **A nova LDB: ranços e avanços**. 23.ed. Campinas: Papirus, 2012.

IFAL. **PDI: Plano de Desenvolvimento Institucional: IFAL 2019/2023**. Maceió, AL: IFAL, 2019. Disponível em: <https://www2.ifal.edu.br/noticias/ifal-define-planejamento-para-2020-e-encerra-evento-com-palestra-sobre-lideranca/pdi-2019-2023-final-revisado.pdf/view>. Acesso em: 10 nov. 2023.

IFAL. Conselho Superior. **Resolução nº 03/CS, de 31 de março de 2017**. Maceió, AL: Conselho Superior, 2017.

IFAL. Conselho Superior. **Resolução Nº17/CS, de 11 de junho de 2019**. Aprova a regulamentação de procedimentos de identificação, acompanhamento e avaliação de discentes com necessidades específicas do IFAL. Maceió, AL: Conselho Superior, 2019.

Ministério da Educação. Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec). **Manual de Gestão da Bolsa-Formação**. Brasília: Ministério da Educação, 2017. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/docman/marco-2017-pdf/61681-setec-manual-de-gestao-da-bolsa-formacao-pdf/file>. Acesso em: 10 nov. 2023.

Ministério da Educação. Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **Guia Pronatec de Cursos FIC**. Brasília, DF: Ministério da Educação, 2016. Disponível em: http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=4126_1-guia-pronatec-de-cursos-fic-2016-pdf&category_slug=maio-2016-pdf&Itemid=3019. Acesso em: 10 nov. 2023..

Ministério da Educação. Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito**. Brasília, DF: Ministério da Educação, 2012.



Emitido em 01/12/2023

PLANO DE CURSO Nº 55/2023 - PROEX-ASEX (11.01.03.01)

(Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO)

(Assinado digitalmente em 04/12/2023 17:28)

GILBERTO DA CRUZ GOUVEIA NETO

PRÓ-REITOR - TITULAR

REIT-PROEX (11.01.03)

Matrícula: 1814601

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sipac.ifal.edu.br/documentos/> informando seu número: **55**, ano: **2023**, tipo: **PLANO DE CURSO**, data de emissão: **02/12/2023** e o código de verificação:
1e895641bf