



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

RESOLUÇÃO Nº 310 / 2024 - CEPE/IFAL (11.21)

Nº do Protocolo: 23041.046825/2024-75

Maceió-AL, 16 de dezembro de 2024.

Aprova a criação, o funcionamento e o Plano Pedagógico o Curso de Qualificação Profissional de Vendedor, Programa Mulheres Mil, do Instituto Federal de Alagoas.

A PRESIDENTA SUBSTITUTA DO CONSELHO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO do Instituto Federal de Alagoas - Ifal, no uso de suas atribuições legais que lhe conferem a Portaria nº 2.670, de 20 de setembro de 2021, em conformidade com o inciso XVI, artigo 13, da Resolução nº 22/CS, de 1º de julho de 2014 e o que consta no Processo administrativo nº 23041.027548/2024-00, faz saber que este Conselho reunido ordinariamente no dia 6 de dezembro de 2024.

RESOLVE:

Art. 1º Fica aprovada a criação, o funcionamento e o Plano Pedagógico do Curso de Qualificação Profissional de Vendedor, na modalidade presencial, Programa Mulheres Mil, do Instituto Federal de Alagoas, de acordo com o ANEXO.

Art. 2º Esta Resolução entra em vigor na data da sua publicação.

Parágrafo único: Estão convalidados os atos praticados a partir do dia 23 de setembro de 2024.

(Assinado digitalmente em 16/12/2024 14:57)
MARIA CLEDILMA FERREIRA DA SILVA COSTA
PRÓ-REITOR - TITULAR
REIT-PROEN (11.01.02)
Matrícula: 1813640

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sipac.ifal.edu.br/public/documentos/index.jsp> informando seu número: **310**, ano: **2024**, tipo: **RESOLUÇÃO**, data de emissão: **16/12/2024** e o código de verificação: **580e4ca1e2**



**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 VIÇOSA**

**PLANO PEDAGÓGICO DO CURSO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL DE
VENDEDOR**

VIÇOSA-AL

2024



**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 VIÇOSA**

**PLANO PEDAGÓGICO DO CURSO DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL DE
VENDEDOR**

MODALIDADE PRESENCIAL

EIXO TECNOLÓGICO: GESTÃO E NEGÓCIOS

VIÇOSA-AL

2024

**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 VIÇOSA**

ADMINISTRAÇÃO GERAL REITOR
Carlos Guedes de Lacerda

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

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

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

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

PRÓ-REITORA DE DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL (PRDI)
Carolina Mendonça de Moraes Duarte

**EQUIPE SISTÊMICA DO PROGRAMA MULHERES MIL/ COMISSÃO DE
ELABORAÇÃO**

Tâmara Lúcia dos Santos Silva – Coordenadora Adjunta
Ilka de Carvalho Cedrim – Coordenadora Adjunta
Angeline Santos Castro – Coordenadora Adjunta Pedagógica
Gabriela Lins Veiga - Apoio pedagógico/administrativo
Sandra Francisco da Silva - Apoio pedagógico/administrativo
Tuane Saniely dos Santos Vasconcelos – Supervisora Local
Maria Sueny Barbosa Soares – Apoio Pedagógico/Administrativo

SUMÁRIO

1	IDENTIFICAÇÃO DO CURSO	4
2	APRESENTAÇÃO	4
3	JUSTIFICATIVA E OBJETIVOS	5
4	REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO	8
5	FORMAS DE DIVULGAÇÃO	8
6	PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO	8
7	ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	9
7.1	DIRETRIZES CURRICULARES E PROCEDIMENTOS PEDAGÓGICOS	9
7.1.1	Atendimento aos estudantes com necessidades específicas	10
7.2	ESTRUTURA CURRICULAR.....	10
8	CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES	12
9	CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO DE APRENDIZAGEM	12
10	BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS E LABORATÓRIOS	13
11	PERFIL DE PROFESSORES E TÉCNICOS	13
12	REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO	14
13	PROGRAMA DOS COMPONENTES CURRICULARES	15
	REFERÊNCIAS	25

1 IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

QUADRO 1 - DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

Tipo de Curso: Mulheres Mil
Nome do Curso: Vendedor
Eixo tecnológico: Gestão e Negócios
Oferta: Presencial
Local de Oferta: Instituto Federal de Alagoas – <i>Campus Viçosa</i>
Turno: Noturno
Carga Horária: 160 horas
Requisito de escolaridade: Ensino Fundamental II (6º a 9º) - - Completo
Requisito de idade: 16 anos
Periodicidade: Setembro a dezembro de 2024
Oferta de vagas: 68 vagas
Forma de ingresso: Processo seletivo

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

2 APRESENTAÇÃO

O presente documento constitui-se do Plano Pedagógico do Curso de Qualificação Profissional de Vendedor, na modalidade presencial, do Programa Mulheres Mil. O Programa visa à formação profissional e tecnológica, articulada com elevação de escolaridade e a inclusão socioproductiva de pessoas 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 pessoas 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, 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 Viçosa*. 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 pessoas 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, 2024). 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 de Vendedor 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 Vendedor, 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 muitas estudantes, 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.

Nesse contexto o município de Viçosa, juntamente com as cidades de Cajueiro, Pindoba, Ibateguara, Santana do Mundaú, São José da Laje e União dos Palmares, faz parte da microrregião serrana dos quilombos, pertencente a mesorregião do leste alagoano e suas principais atividades econômicas são o comércio, serviços e agropecuária. Conforme o Censo IBGE 2022, a população de Viçosa é 24.092 habitantes e dois terços das riquezas do município pertencem ao setor terciário (serviços e comércio).

A oferta do Curso de Vendedor no *Campus* Viçosa justifica-se pela demanda existente e identificada junto à Associação Comercial do Município de Viçosa na atividade de comércio. E a profissão de vendedor é fundamental para a manutenção e o crescimento das atividades desse setor, bem como para sua eficácia.

Nesta perspectiva, o Ifal, por meio do *Campus* Viçosa, propõe-se a oferecer o Curso de Vendedor através do Programa Mulheres Mil, por entender que está contribuindo para a elevação da qualidade dos serviços do setor terciário da cidade de Viçosa, impulsionando a formação humana e o desenvolvimento econômico da região.

O Curso de Vendedor tem como objetivo geral qualificar pessoas para atuarem nos diferentes segmentos da área de vendas e desenvolver habilidades específicas para a execução das diversas atividades inerentes à função de venda de produtos e/ou serviços.

Ainda apresentamos como objetivos específicos: Comercializar mercadoria no atacado ou varejo, apresentando o funcionamento e a importância do produto aos clientes; Identificar técnicas de Marketing, promoção de vendas e merchandising, que podem ser aplicadas ao cotidiano do vendedor; Realizar gestão de vendas e de todas as etapas que a compõe; Desenvolver e aplicar técnicas de vendas; Orientar e contactar clientes na pós-venda e acompanhar a entrega dos produtos; e Reconhecer e utilizar as melhores práticas de atendimento ao cliente.

4 REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

O curso de Vendedor, na modalidade presencial, é direcionado a pessoas que tenham o Ensino Fundamental II (6º a 9º) - completo, com idade a partir de

16 anos e que se encontrem em vulnerabilidade e risco social, vítimas de violência física, psicológica, sexual, patrimonial e moral, moradoras de locais com infraestrutura deficitária, 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 Assistência Social de Viçosa, CRAS e CREAS. A pré-matrícula será realizada pelos demandantes junto com a equipe local do Ifal, considerando aquelas pessoas em maiores condições de vulnerabilidade segundo o questionário socioeconômico preenchido por 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 amplamente o interesse da comunidade. Também serão realizadas visitas na cidade de Viçosa para contato com as pessoas interessadas.

6 PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

A estudante que concluir o curso de Vendedor deve demonstrar progresso significativo em seus conhecimentos básicos e estar qualificada para desempenhar atividades relacionadas à área de vendas. Ela estará preparada para avançar em seus estudos e atuar de forma autônoma nas funções de vendedora, com boas chances de inserção ou reinserção no mercado de trabalho.

Assim, ao concluir sua qualificação profissional, a egressa do curso de Vendedor deverá demonstrar um perfil que lhe permita:

- Apresentar e conhecer profundamente os produtos e serviços da empresa;
- Identificar diferentes tipos e perfis de clientes;
- Saber negociar e argumentar com clientes, aplicando as técnicas marketing, promoção de vendas e merchandising;
- Preparar mercadorias para venda;
- Oferecer suporte e atendimento ao cliente;
- Demonstrar produtos;
- Realizar a venda e o pós-venda;

- Expor mercadorias no ponto de venda;
- Registrar a entrada e saída de mercadorias.

Além das habilidades específicas da qualificação profissional, essas estudantes devem ser capazes de:

- Adotar uma postura ética no trabalho e nas relações sociais, entendendo os processos de socialização coletiva e reconhecendo-se como agentes sociais que intervêm na realidade;
- Trabalhar em equipe; e
- Demonstrar iniciativa, criatividade e responsabilidade.

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, 2024).

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 participantes. 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 Vendas. O Curso está organizado em 15 componentes curriculares totalizando 160 horas.

7.1.1 Atendimento aos estudantes com necessidades específicas

O Curso de Vendedor 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/os 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 desses jovens e desses adultos, a fim de que possam concorrer às oportunidades concedidas pelo mundo do trabalho.

7.2 ESTRUTURA CURRICULAR

A matriz curricular do curso de Vendedor do Programa Mulheres Mil, na modalidade presencial, é estruturada por temas interdisciplinares e tem suas unidades didáticas dispostas em 3 (três) módulos formativos.

O módulo do núcleo comum a todos os cursos, compreende o núcleo básico com 44h, junto ao núcleo de gênero, saúde da mulher e qualidade de vida, com 24h. O núcleo profissional, composto por 92 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 Qualificação Profissional de Vendedor		
Módulos	Componente Curricular	Carga Horária¹

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

Núcleo Básico	Leitura e produção de textos aplicados ao curso	12
	Matemática aplicada e noções de educação financeira	12
	Inclusão digital voltada para o exercício da cidadania	12
	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
	Noções de biossegurança, segurança alimentar e nutricional	8
Núcleo Profissional	Técnicas de negociação, vendas e pós-venda	16
	Planejamento de marketing	12
	Gestão de vendas	18
	Atendimento ao cliente	10
	Gestão da qualidade	10
	Fundamentos da administração	8
	Noções de empreendedorismo, cooperativismo e economia solidária	10
	Direitos e deveres da trabalhadora	8
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 pessoas. E na acolhida das pessoas 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 participantes para que os componentes curriculares estejam adequados aos grupos de pessoas e seu contexto de vida.

A identificação da comunidade e do perfil situacional das pessoas visa conhecer a estrutura, carências e serviços disponíveis nas comunidades. O diagnóstico da comunidade é realizado com os dados fornecidos pelos participantes 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 negativa, dentre outros, definirá qual o perfil das educadas.

A oficina de construção e aplicação do mapa da vida coletará informações mais detalhadas sobre a história de vida e saberes das participantes, 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 contribuirão 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 se distribuam 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 pessoas 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 participantes 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 pessoas 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 (2024), 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 folders, 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 participantes 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 pessoas 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. ()

- **Conceito B - Muito bom:** capaz de desempenhar, a contento, as competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão. ()
- **Conceito C - Bom:** capaz de desempenhar o mínimo das competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão. ()
- **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	
Conceito B	MUITO BOM	
Conceito C	BOM	
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 pessoas 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 de Vendedor considerar-se-á aprovado a participante 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 Vendedor 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 textos 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, OU Técnico em Informática.
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.
Noções de	Graduação em Administração, OU Tecnólogo em

empreendedorismo, cooperativismo e economia solidária	Administração, OU Gestão Pública, OU Recursos Humanos, OU Marketing, OU Comércio Exterior, OU Economia, OU Empreendedorismo, OU Ciências Sociais, OU Técnico em Administração.
Direitos e deveres da trabalhadora	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, OU Técnico em Administração.
Técnicas de negociação, vendas e pós-venda	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, OU Técnico em Administração.
Planejamento de Marketing	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, OU Técnico em Administração.
Gestão de vendas	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, OU Técnico em Administração.
Atendimento ao Cliente	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, OU Técnico em Administração.
Gestão da Qualidade	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, OU Técnico em Administração.
Fundamentos da Administração	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, OU Técnico em Administração.

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

QUADRO 4 – ADMINISTRATIVOS

Função	Formação
Supervisora Local	Servidor ativo do IFAL com curso superior
Apoio Pedagógico/Administrativo	Servidor ativo do IFAL com curso superior

Fonte: Elaborado pelo autor (2024).

12 REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO

Após a integralização dos componentes curriculares, as estudantes que obtiverem frequência de, no mínimo, 75% de frequência em todo o período letivo 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 Vendedor, na modalidade a presencial.

13 PROGRAMA DOS COMPONENTES CURRICULARES

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	
<ol style="list-style-type: none"> 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	
<ol style="list-style-type: none"> 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	
<p>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.</p>	

Componente Curricular: Inclusão digital voltada para o exercício da cidadania	Carga Horária: 12 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	
<ol style="list-style-type: none"> 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	
<p>ALVES, W. P. Informática fundamental: introdução ao processamento de dados. São Paulo: Érica, 2010.</p> <p>BARBOSA FILHO, A.; CASTRO, C.; TOME, T. Mídias digitais: convergência tecnológica e inclusão social. São Paulo: Paulinas, 2005.</p> <p>HUNT, T. O poder das redes sociais. São Paulo: Gente, 2010.</p> <p>MARÇULA, M.; BENINI FILHO, P. A. Informática: conceitos e aplicações. 4.ed. São Paulo: Érica, 2013.</p> <p>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.</p>	

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

1. Prática em oratória;
2. Comunicação corporal;
3. Técnicas de relaxamento;
4. Dinâmicas de comunicação e interação;
5. Timidez e introversão.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

ANDREOLA, B. A. **Dinâmica de grupo**: jogo da vida e didática do futuro. 29.ed. Petrópolis: Vozes, 2013.

GUIRAUD, P. **A linguagem do corpo**. São Paulo: Ática, 2001.

PENTEADO, J. R. W. **A técnica da comunicação humana**. 14.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

POLITO, R. **Como falar corretamente e sem inibições**. 112.ed. São Paulo: Benvirá, 2016.

WEIL, P.; TOMPAKOW, R. **O corpo fala**: a linguagem silenciosa da comunicação não verbal. 74.ed. Petrópolis: Vozes, 2015.

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/l11340.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	

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/l11346.htm. Acesso em: 23 out. 2023.

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 a 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.

Acesso em: 19 out. 2023.

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.

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.

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: Noções de empreendedorismo, cooperativismo e economia solidária	Carga Horária: 10 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 \(sebrae.com.br\)](#). 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: 8 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	
<ol style="list-style-type: none"> 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.

Componente Curricular: Técnicas de negociação, vendas e pós-venda

Carga Horária: 16 horas

EMENTA

Treinamento de equipes de vendas; Técnicas de vendas; Marketing Pessoal; Qualificações do profissional de vendas; pós-venda.

OBJETIVOS

Compreender a dinâmica das negociações de vendas, bem como trabalhar questões práticas do dia a dia utilizando técnicas para persuadir clientes a adquirirem produtos ou serviços.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. A profissão de vendas;
2. Tipos de vendedores;
3. Qualificações necessárias para o profissional de vendas;
4. Marketing pessoal (comunicação, aparência, visibilidade, administração do tempo, entre outras ferramentas);
5. Técnicas de apresentação de vendas;
6. Pós-venda.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Técnicas de Vendas: como vender e obter bons resultados**. – 3.ed. – São Paulo: Atlas, 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de vendas**. São Paulo: Elsevier, 2010

MEGIDO, José L. M; SZULCSEWSKI, Charles John. **Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição**. 1º ed. São Paulo: Atlas: 2002.

ROMERO, Robens Ramon. **O Novo Vendedor? ... um homem de marketing**.

Disponível em: <http://www.elivrosgratis.net/elivros-gratis-marketing-e-vendas.asp>
 Acesso em: 26 de abril de 2013. 2.

ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. **Trade Marketing – A conquista do consumidor no ponto-de-venda**. São Paulo: Saraiva, 2008.

Componente Curricular: Planejamento de marketing	Carga Horária: 12 horas
EMENTA	
Introdução ao marketing; Estratégias de marketing; Introdução aos planos de marketing; Identificação de oportunidades; Marketing estratégico; Marketing tático; Ação e controle de marketing.	
OBJETIVOS	
Proporcionar o entendimento do conceito central de marketing e capacitar para a identificação dos caminhos para a promoção produtos ou serviços através da observação dos fatores dos ambientes de marketing.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceito do Marketing; 2. Ambiente de Marketing; 3. Funções do Marketing; 4. Introdução ao planos de marketing; 5. Ação e controle de marketing. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
<p>KOTLER, P. e ARMSTRONG, G. Princípios de Marketing. 15a ed. São Paulo: Prentice Hall Brasil.</p> <p>KOTLER, Philip; KELLER, Kevin. Administração de Marketing. 14a ed. São Paulo: Prentice Hall Brasil.</p> <p>LAS CASAS, A. L. Administração de Marketing: conceitos, planejamento e aplicações à realidade brasileira. 9a edição. São Paulo: Atlas.</p> <p>LOVELOCK, Christopher; WRIGHT, Lauren. Serviços: marketing e gestão. 7a ed.</p> <p>BATESON, John E. G.; HOFFMAN, K. Douglas. Princípios de Marketing de Serviços: conceitos, estratégias e casos. 3a ed. São Paulo: Thomson Learning.</p> <p>CHURCHILL, Gilbert A. Marketing: criando valor para os clientes. 3a ed. São Paulo: Saraiva.</p> <p>COBRA, Marcos. Administração de Marketing no Brasil. 4a ed. Rio de Janeiro: Campus.</p> <p>MCKENNA, Regis. Marketing de Relacionamento: estratégias bem-sucedidas para a era do cliente. 22a. ed, Rio de Janeiro: Elsevier.</p>	

Componente Curricular: Gestão de vendas	Carga Horária: 18 horas
EMENTA	
Conceitos de gestão de vendas; o papel da área de vendas; o planejamento da administração de vendas; trabalhando em equipe de vendas; ciclo motivacional e remuneração; controle de vendas.	
OBJETIVOS	
Ensinar as participantes a gerir vendas e seus recursos, buscando maximizar os resultados, acompanhar os processos e os serviços pertencentes à força de vendas e a estabelecerem metas realistas para orientar seu trabalho.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceitos iniciais da Administração de Vendas; 2. O papel da área de vendas; 3. Análise ambiental em administração de vendas; 4. Organização da equipe (Recrutamento e seleção de vendedores – Representantes autônomos x Vendedores contratados); 5. Treinamento e motivação dos vendedores; 6. Remuneração dos vendedores; 7. Controle de Vendas. 	
BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA	
<p>THOMÉ, Luciano; NEVES, Castro Marcos Fava. Administração de Vendas: Planejamento, Estratégia e Gestão. 1.ed. São Paulo: Atlas, 2011.</p> <p>GIANESI, Irineu G. N.. Administração estratégica de serviço: operações para a satisfação do cliente. São Paulo, SP: Atlas, 2006.</p> <p>ROSA, Cláudio Afrânio. Como elaborar um plano de negócio. Brasília: SEBRAE, 2007.</p> <p>BATEMAN, Thomas S.; SNELL, Scott A. Administração: liderança e colaboração no mundo competitivo. 7. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2007.</p> <p>WRIGHT, Peter; KROLL, Mark J; PARNELL, John. Administração estratégica: conceitos. São Paulo: Atlas, 2007.</p> <p>HISRICH, Robert D. et al. Empreendedorismo. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009. GHEMAWAT, Pankaj; CUNHA, Patrícia Lessa Flores da. A estratégia e o cenário dos negócios. 2. ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2007.</p>	

Componente Curricular: Atendimento ao cliente	Carga Horária: 10 horas
EMENTA	
Comportamento do consumidor; conhecendo os clientes e os mercados; análise do mercado consumidor; fatores que influenciam no comportamento do consumidor; o processo de decisão de compra do consumidor; pesquisa de comportamento de consumo; satisfação dos clientes.	
OBJETIVOS	

Proporcionar o conhecimento das principais características que influenciam o comportamento do consumidor, bem como as tendências de mercado. Desenvolve uma postura criativa, responsável, ética e reflexiva, para atuar no mercado de trabalho de forma eficaz.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Modelos de comportamento do consumidor;
2. Principais fatores que influenciam o comportamento do consumidor: motivação, percepção, atitudes, personalidades, família, classe social, grupos de referência e cultura;
3. Análise do mercado;
4. Processo de tomada de decisão do consumidor;
5. Pesquisa de comportamento de consumo;
6. Principais fatores da satisfação do cliente;
7. Qualidade em prestação de serviços;
8. Trabalho em equipe como fator de qualidade;

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

ALMEIDA, Sérgio. **Ah! Eu não acredito: como cativar o cliente através de um fantástico atendimento**. Salvador: Casa da Qualidade, 2001.

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

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2008. 600 p. ISBN: 9788576051237.

SOLOMON, Michel R. **O Comportamento do Consumidor: comprando, possuindo e sendo**. -7.ed. – São Paulo: Bookman, 2008.

ALBRECHT, Karl. **Revolução nos serviços: como as empresas podem revolucionar a maneira de tratar os seus clientes**; tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Pioneira, 2002.

BARLOW, Janelle & MOLLER, Claus. **Reclamação de cliente? Não tem melhor presente...: usando o feedback do cliente como uma ferramenta estratégica**. São Paulo: Futura, 1996.

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

PAIXAO, Márcia Valéria. **A influência do consumidor nas decisões de marketing**. Curitiba: Ipbex, 2011.

Componente Curricular: Gestão da qualidade	Carga Horária: 10 horas
EMENTA	
Conceituação e evolução da qualidade; concepção moderna da qualidade; agentes e ambientes de atuação da gestão da qualidade.	
OBJETIVOS	

Compreender como as estratégias e métodos utilizados na gestão da qualidade influenciam no processo de venda de produtos e serviços.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Evolução histórica da qualidade;
2. Conceitos e concepção moderna da qualidade;
3. Agentes da gestão da qualidade;
4. Ambientes básicos de atuação da gestão da qualidade;
5. Implantação de programas da qualidade;
6. Programa 5S;
7. A busca pela excelência.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

BALLESTERO-ALVAREZ, M. **Gestão de Qualidade, Produção e Operações**. São Paulo: Atlas, 2010.

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

BARBARÁ, Saulo (Organizador). **Gestão por processos: fundamentos, técnicas e modelos de implementação : foco no sistema de gestão de qualidade com base na ISO 9000:2000**. 2. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2014. 316 p. ISBN: 9788573037821.

PALADINI, E. **Gestão Estratégica da Qualidade: Princípios, Métodos e Processo**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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

MONTGOMERY, S. **Introdução ao Controle Estatístico de Qualidade**. 4.ed. São Paulo: LTC, 2004

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

Componente Curricular: Fundamentos da administração	Carga Horária: 8 horas
EMENTA	
Administração e Organização; breve histórico; planejamento; organização; direção; e controle.	
OBJETIVOS	
Apresentar os principais fundamentos da administração dentro de uma organização no intuito de compreender as formas de contribuição na área de vendas.	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Introdução à Administração e à Organização; 2. Conhecer a história do surgimento da administração; 3. Planejamento: processo decisório, planejamento e estratégia; 	

4. Organização: estrutura, autoridade, delegação e comunicação;
5. Direção: motivação e liderança.

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

ROBBINS, Stephen P. **A nova Administração**. Stephen P. Robbins, David A. Decenzo, Robert Wolter. Tradução Luciano Antonio Gomide. 1. Ed. São Paulo: Saraiva.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à Administração**. 8. Ed. São Paulo: Atlas.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 4 ed.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para Empreendedores: Fundamentos da criação e gestão de novos negócios**. 2. Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos: os novos horizontes em Administração**. 3 ed. Barueri – SP: Manole.

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/11892.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/12513.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: Papyrus, 2012.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA . **Censo Brasileiro de 2022**. Rio de Janeiro: IBGE, 2022.
- IFAL. **PDI: Plano de Desenvolvimento Institucional: IFAL 2019/2023**. Maceió, AL: IFAL, 2024. 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: 20 jul. 2024.
- 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=41261-guia-pronatec-de-cursos-fic-2016-pdf&category_slug=maio-2016-pdf&Itemid=30192. Acesso em: 10 nov. 2023..

Ministério da Educação. Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. **Guia da Metodologia do Acesso, Permanência e Êxito do Programa Mulheres Mil**. Brasília, DF: Ministério da Educação, 2024.