



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DO RIO GRANDE DO NORTE
CONSELHO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO

DELIBERAÇÃO Nº. 42/2015-CONSEPEX

Natal, 11 de dezembro de 2015.

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO GRANDE DO NORTE, faz saber que este Conselho, no uso de suas atribuições e da competência delegada pela Resolução nº 96/2013-CONSUP, de 21 de dezembro de 2012, através de sua Câmara de Educação Técnica de Nível Médio, com fulcro na Deliberação nº 49/2012-CONSEPEX, de 14 de dezembro de 2012,

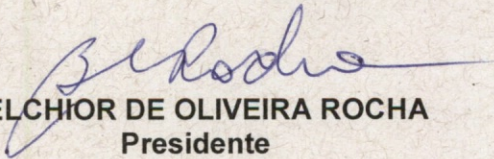
CONSIDERANDO

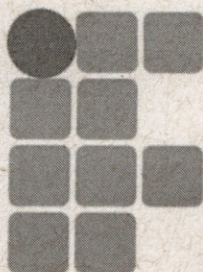
o que consta no Processo nº 23134.044510.2015-63, de 19 de novembro de 2015,

DELIBERA:

I – **APROVAR**, na forma do anexo, o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada em Representante Comercial, na modalidade presencial, a ser ofertado pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, no âmbito do Programa Mulheres Mil.

II – **AUTORIZAR** a criação do curso no âmbito deste Instituto Federal e seu funcionamento no *Campus* João Câmara.


BELCHIOR DE OLIVEIRA ROCHA
Presidente



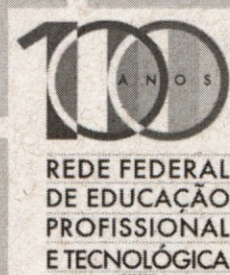
INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
RIO GRANDE DO NORTE

*Projeto Pedagógico do Curso
de Formação Inicial e Continuada
ou Qualificação Profissional em*

REPRESENTANTE COMERCIAL

*na modalidade presencial, no
âmbito do Programa Mulheres Mil*

www.ifrn.edu.br



27

Belchior de Oliveira Rocha
REITOR

José de Ribamar Silva Oliveira
PRÓ-REITOR DE ENSINO

Régia Lúcia Lopes
PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO

José Yvan Pereira Leite
PRÓ-REITOR DE PESQUISA

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO/SISTEMATIZAÇÃO
Wagno Sérgio Pinheiro Félix

COORDENAÇÃO PEDAGÓGICA
Wagno Sérgio Pinheiro Félix

REVISÃO TÉCNICO-PEDAGÓGICA
Ana Lúcia Pascoal Diniz
Rejane Bezerra Barros

COLABORAÇÃO
Otávio Augusto de Araújo Tavares
Gledson Amorim Leal

REVISÃO LINGUÍSTICO-TEXTUAL
Gilmara Freire Azevedo



APRESENTAÇÃO

O presente documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso de Formação Inicial e Continuada – FIC, em Representante Comercial, na modalidade presencial cuja oferta visa à materialização de ações do Programa Mulheres Mil: Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável. Este Programa, instituído pela Portaria do MEC nº 1.015 de 21 de julho de 2011, insere-se no Plano Brasil sem Miséria e integra um conjunto de ações que consolidem Políticas Públicas governamentais de inclusão educacional, social e produtiva de mulheres em situação de vulnerabilidade social.

Este Projeto Pedagógico de Curso - PPC se propõe a contextualizar e a definir as diretrizes pedagógicas para este respectivo Curso no âmbito do Instituto Federal do Rio Grande do Norte. 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, bem como, no Decreto 5.154/2004, Resolução CNE/CEB nº 01/2004, nos referenciais curriculares, demais resoluções e decretos que normatizam a Educação Profissional no sistema educacional brasileiro, atualizada pela Lei nº 11.741/08, e demais resoluções que normatizam a educação profissional e tecnológica brasileira, mais especificamente a que se refere à formação inicial e continuada ou qualificação profissional.

Além disso, este projeto está fundamentado na Lei nº 12.513, de 26/10/2011, que instituiu o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego – PRONATEC, cuja finalidade é ampliar a Oferta, de educação profissional e tecnológica, através de programas, projetos e ações de assistência técnica e financeira.

Desse modo, o Curso de Formação Inicial e Continuada em Representante Comercial, na modalidade presencial, aspira “uma formação que permita a mudança de perspectiva de vida por parte do aluno; a compreensão das relações que se estabelecem no mundo do qual ele faz parte; a ampliação de sua leitura de mundo e a participação efetiva nos processos sociais.” (BRASIL, 2009, p. 5). Dessa forma, almeja-se propiciar uma formação humana integral em que o objetivo profissionalizante não tenha uma finalidade em si, nem seja orientado pelos interesses do mercado de trabalho, mas se constitui em uma possibilidade para a construção dos projetos de vida dos estudantes (FRIGOTTO, CIAVATTA e RAMOS, 2005).

Como marco orientador desta proposta, apresentam-se, neste PPC, os pressupostos teóricos, metodológicos e didático-pedagógicos estruturantes da proposta do Curso em consonância com o Projeto Político-Pedagógico Institucional. Em todos os elementos estarão explicitados princípios, categorias e conceitos que materializarão o processo de ensino e de aprendizagem destinados a todos os envolvidos nesta práxis pedagógica. Estão presentes, também, as decisões institucionais, traduzidas nos objetivos

Com a finalidade de qualificar profissionais para atuar de forma autônoma é que o IFRN ampliou sua atuação em diversos municípios do Estado, com a oferta de cursos em diferentes áreas profissionais, conforme as necessidades locais, bem como aderiu a vários Programas gerenciados pela Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica – SETEC/MEC. Decorrente dessas iniciativas, o presente Curso de FIC vincula-se ao Programa Mulheres Mil, em atendimento a chamada pública nº01/2011 do Ministério de Educação (MEC), por intermédio da SETEC (Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica).

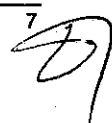
O Programa Mulheres Mil, concebido a partir dos conhecimentos difundidos pelos Community Colleges Canadenses, alicerça-se em experiências de promoção da equidade social, advindas de ações desenvolvidas ao longo de dez anos com populações desfavorecidas no Canadá. No país, o sistema denominado ARAP (Avaliação e Reconhecimento de Aprendizagem Prévia) incide na certificação de todas as aprendizagens das participantes (formais ou não formais), propiciando qualificação em diversas áreas profissionais. Esse modelo foi ampliado e inovado para ser desenvolvido no Brasil.

Estruturado em torno dos eixos Educação, Cidadania e Desenvolvimento Sustentável, o Programa Mulheres Mil teve origem no Brasil em 2007, com o objetivo de promover a inclusão social e econômica de mulheres desfavorecidas do nordeste e norte brasileiro, permitindo-lhes melhorar o seu potencial produtivo, suas vidas e as vidas de suas famílias e comunidades, e elevar a escolaridade das mulheres inseridas, por meio do estabelecimento de parcerias entre instituições educativas.

A oferta de cursos FIC, como uma ação de Governo no Programa Mulheres Mil, utiliza uma metodologia denominada Sistema de Acesso, Permanência e Êxito. Além do reconhecimento dos saberes ao longo da vida, as alternativas metodológicas preveem:

“[...] instrumentos e mecanismos de acolhimento de populações não tradicionais, que viabilizam o acesso à formação profissional e cidadã, com elevação de escolaridade, a inserção produtiva e a mobilidade no mundo do trabalho, o acompanhamento das egressas e os impactos gerados na família e na comunidade”. (BRASIL, 2013, p. 3).

Nessa configuração, os cursos de formação inicial e continuada ou qualificação profissional vinculados ao Programa Mulheres Mil, desenvolvidos em todos os Câmpus do IFRN, apresentam em seus programas temáticas, como: saúde da mulher, autoestima e relações interpessoais, gênero, cidadania e direitos da mulher, inclusão digital, entre outras que abordem o processo de emancipação das mulheres. Assim perspectivadas, as mulheres participantes desses cursos, cômicas de seus direitos, deveres e de suas possibilidades e de suas capacidades, possivelmente alcançarão melhoria na qualidade de vida, estendendo-a a seus pares e as suas comunidades locais, de modo a tornarem-se sujeitos ainda mais ativas na construção de um novo itinerário de vida, ao redesenhar espaços e papéis de atuação em seu entorno social e colaborar para o desenvolvimento da sociedade.

7


um projeto de vida, primando pelos valores humanos e o exercício da cidadania, priorizando-se a retomada e continuidade dos estudos via elevação da escolaridade.

Os objetivos específicos do curso compreendem:

- Fazer intermediação de negócios mercantis para terceiros, utilizando mostruários, catálogos, panfletos e quaisquer outros meios ou instrumentos que possam facilitar as negociações junto à clientela;
- Conhecer em profundidade os produtos e serviços da empresa;
- Divulgar e demonstrar produtos e serviços;
- Finalizar vendas;
- Acompanhar clientes na fase de pós-venda;
- Interagir com as demais áreas da empresa representada;
- Participar de eventos.
- Promover conhecimentos e habilidades necessários à qualificação profissional do(a) Representante Comercial de modo a atuar nas áreas de vendas para organizações privadas diversas como supermercados, mercantis, lojas de material de construção, entre outras, por meio de formação de conhecimentos básicos e tecnológicos essenciais para que as egressas possam aproveitar as oportunidades de trabalho em suas próprias localidades e em contextos, voltados à vendas em grosso e varejo.
- Promover o processo de ensino e aprendizagem fundamentado na integração curricular e de forma interdisciplinar, possibilitando que as mulheres atuem como sujeitos do seu próprio processo de aquisição de conhecimento.
- possibilitar às estudantes oportunidades de relacionar seus conhecimentos prévios (sociais, laborais, culturais e políticos) com os novos conhecimentos, de modo a situá-las em diferentes momentos de suas vidas.

4. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

O curso disponibilizará 50 vagas e será destinado à mulheres em condição de vulnerabilidade social.

O acesso ao curso se dará por meio de processo seletivo, tendo como base os critérios do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito, estabelecidos pelo Programa Mulheres Mil. Convém lembrar que esse Sistema contempla instrumentos e mecanismos de acolhimento de populações não tradicionais, que viabilizem o acesso à formação profissional e cidadã, com elevação de escolaridade, a inserção produtiva e a mobilidade no mundo do trabalho, o acompanhamento das egressas e os impactos gerados na família e na comunidade.

- ter iniciativa, criatividade e responsabilidade.

6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

A organização curricular deste curso considera a necessidade de proporcionar qualificação profissional em Representante Comercial. Esta formação está comprometida com a formação humana integral uma vez que propicia à educanda, uma qualificação laboral, relacionando currículo, trabalho e sociedade.

Dessa forma, com base nos referenciais que estabelecem a organização por eixos tecnológicos, os cursos FIC nesta Instituição estão estruturados em núcleos politécnicos, conforme a seguinte organização:

- **Núcleo Fundamental:** compreende conhecimentos de base científica do ensino fundamental ou do ensino médio, indispensáveis ao bom desempenho acadêmico dos ingressantes, em função dos requisitos do Curso FIC.
- **Núcleo Articulador:** compreende conhecimentos do ensino fundamental e da educação profissional, traduzidos em conteúdos de estreita articulação com o curso, por eixo tecnológico, representando elementos expressivos para a integração curricular. Pode contemplar bases científicas gerais que alicerçam suportes de uso geral tais como: tecnologias de informação e comunicação, tecnologias de organização, higiene e segurança no trabalho, noções básicas sobre o sistema da produção social e relações entre tecnologia, natureza, cultura, sociedade e trabalho.
- **Núcleo Tecnológico:** compreende conhecimentos de formação específica, de acordo com o campo de conhecimentos do eixo tecnológico, com a atuação profissional e as regulamentações do exercício da profissão. Deve contemplar outras disciplinas de qualificação profissional, não contempladas no núcleo articulador.

Respalhando-se nessa compreensão, com base nos referenciais para a organização da educação profissional em eixos tecnológicos e nas orientações do programa Mulheres Mil, este curso FIC em Operador de caixa estrutura-se de forma modular, em que se articulam conhecimentos científicos e tecnológicos, formação para o trabalho e aspectos sociais e culturais locais, conforme a figura que segue:

Quadro 1 – Matriz curricular do Curso FIC, em Representante Comercial, na modalidade presencial, no âmbito do Programa Mulheres Mil.

NÚCLEOS/DISCIPLINAS	Módulos					Carga-horária total
	Módulo I Integração e Conhecimentos Básicos	Módulo II Identidade Gênero e Cidadania	Módulo III Qualificação Profissional	Módulo IV Gestão Pessoal e Geração de Renda	Hora/ Aula (45min.)	Hora (60min.)
Núcleo Fundamental						
Língua Portuguesa	20				16	12
Matemática Básica	20				16	12
Informática Básica	20				17	13
Subtotal de carga-horária do núcleo fundamental					49	37
Núcleo Articulador						
Empreendedorismo e Geração de Renda				16	16	12
Autoestima e relacionamento interpessoal		8			8	6
Atividade de Integração com Gestoras/Formadores/Alunas	4				4	3
Atividade de Integração com Formadoras/alunas: Mapa da Vida				4	4	3
Gênero feminino: a mulher na História, cidadania e direitos da Mulher		18			12	9
Saúde da mulher		8			8	6
Subtotal de carga-horária do núcleo articulador					52	39
Núcleo Tecnológico						
Segurança no Trabalho			8		8	6
Representação Comercial e Seus Fundamentos					20	15
Matemática Comercial e Financeira					16	12
Marketing Pessoal e motivação					16	12
Técnicas de Negociação e Vendas					20	15
Atendimento ao Cliente					16	12
Aspectos Socioeconômicos do comércio Local					16	12
					112	84
Subtotal de carga-horária do núcleo tecnológico					213 (no mínimo)	160 (no mínimo)
Subtotal de carga-horária do Módulo I					49	37
Subtotal de carga-horária do Módulo II					52	39
Subtotal de carga-horária do Módulo III					112	84
TOTAL DE CARGA-HORÁRIA DO CURSO					213h/a	160h

6.2. INDICADORES METODOLÓGICOS

A metodologia é um conjunto de procedimentos empregados para atingir os objetivos propostos. Respeitando-se a autonomia dos docentes na transposição didática dos conhecimentos selecionados nos componentes curriculares, as metodologias de ensino pressupõem procedimentos didático-pedagógicos que auxiliem as estudantes nas suas construções intelectuais, procedimentais e atitudinais, tais como:

- elaborar e implementar o planejamento, o registro e a análise das aulas e das atividades realizadas;
- problematizar o conhecimento, sem esquecer de considerar os diferentes ritmos de aprendizagens e a subjetividade das estudantes, incentivando-o a pesquisar em diferentes fontes;
- contextualizar os conhecimentos, valorizando as experiências das estudantes, sem perder de vista a (re)construção dos saberes;
- elaborar materiais didáticos adequados a serem trabalhados em aulas expositivas dialogadas e atividades em grupo;
- utilizar recursos tecnológicos adequados ao público envolvido para subsidiar as atividades pedagógicas;
- disponibilizar apoio pedagógico às estudantes que apresentarem dificuldades, visando à melhoria contínua da aprendizagem;
- diversificar as atividades acadêmicas, utilizando aulas expositivas dialogadas e interativas, desenvolvimento de projetos, aulas experimentais (em laboratórios), visitas técnicas, seminários, debates, atividades individuais e em grupo, exposição de filmes, grupos de estudos e outros; e
- organizar o ambiente educativo de modo a articular múltiplas atividades voltadas às diversas dimensões de formação dos jovens e adultos, favorecendo a transformação das informações em conhecimentos diante das situações reais de vida;

Uma proposta direcionada para a formação humana precisa englobar três perspectivas: a individual, por valorizar os saberes e trajetórias de vida de cada mulher; o mundo do trabalho, por ser instrumento de certificação de experiências e por ter caráter formativo e humanizador e a educacional, visto agregar valores ao processo de aprendizagem em um itinerário formativo planejado. Na direção das diretrizes do Mulheres Mil, orienta-se que o desenvolvimento do Programa deve articular quatro etapas, conforme Figura 2 que segue.

O aproveitamento escolar é avaliado através de acompanhamento contínuo e processual da estudante, com vista aos resultados alcançados por ela nas atividades avaliativas desenvolvidas. Para efeitos de aprovação, a média mínima exigida e conclusão do curso corresponde à média 6,0 no aproveitamento do desempenho acadêmico das estudantes em cada componente curricular/disciplina.

Nos cursos em articulação com outras escolas, inclusive os realizados na forma concomitante ao ensino fundamental, a avaliação da formação geral obedecerá às normas vigentes na Instituição de Educação Básica. No tocante à qualificação profissional, a aluna será aprovada segundo as normas vigentes na Organização Didática do IFRN- Resolução n. 38/2012-CONSUP/IFRN (IFRN, 2012), o que também implica em 60% de aproveitamento em cada componente curricular e frequência de 75% de presença no total geral das disciplinas do curso.

Em atenção à diversidade, apresentam-se, como sugestão, os seguintes instrumentos de acompanhamento e avaliação da aprendizagem escolar:

- observação processual e registro das atividades;
- avaliações escritas em grupo e individual;
- produção de portfólios;
- relatos escritos e orais;
- relatórios de trabalhos e projetos desenvolvidos; e
- instrumentos específicos que possibilitem a autoavaliação (do docente e do estudante).

Convém salientar que os critérios de verificação do desempenho acadêmico, inclusive para efeitos de RECUPERAÇÃO dos estudantes nos componentes curriculares, são tratados pela Organização Didática do IFRN.

8. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE ESTUDOS E DE CERTIFICAÇÃO DE CONHECIMENTOS

No âmbito deste projeto pedagógico de curso, compreende-se o **aproveitamento de estudos** como a possibilidade de aproveitamento de disciplinas estudadas em outro curso de educação profissional e a **certificação de conhecimentos** como a possibilidade de certificação de saberes adquiridos através de experiências previamente vivenciadas, inclusive fora do ambiente escolar. Tais encaminhamentos têm a finalidade de alcançar a dispensa de disciplinas integrantes da matriz curricular do curso, por meio de uma avaliação teórica ou teórico-prática, conforme as características da disciplina.

Os aspectos operacionais do **aproveitamento de estudos** e da **certificação de conhecimentos**, adquiridos através de experiências vivenciadas previamente ao início do Curso, respaldam-se nas normas aferidas pela Organização Didática do IFRN. Assim, quando diagnosticada a necessidade, recomenda-se que o campus ofertante deste Curso, face às devidas adequações tanto ao formato de cursos FIC como às

Descrição	Qtde.
Apoio Técnico	
Profissional de nível superior na área de Pedagogia, para assessoria técnico-pedagógica ao coordenador de curso e aos professores, no que diz respeito implementação das políticas educacionais da Instituição e o acompanhamento pedagógico do processo de ensino e aprendizagem.	01
Profissional técnico de nível médio/intermediário na área de Informática para manter, organizar e definir demandas dos laboratórios de apoio ao Curso.	01
Profissional técnico de nível médio/intermediário na área de informática para manter, organizar e definir demandas dos laboratórios de apoio ao Curso.	01
Apoio Administrativo	
Profissional de nível médio para prover a organização e o apoio administrativo da secretaria do Curso.	01
Total de técnicos-administrativos necessários	04

10. CERTIFICADOS

Após a integralização dos componentes curriculares do curso de formação inicial e continuada ou qualificação profissional em Representação Comercial, na modalidade presencial, e observada a obtenção da escolaridade requerida nas diretrizes curriculares para cursos FIC, será conferido a egressa o Certificado de Representante Comercial.

Curso: FIC em Representante Comercial
Disciplina: Língua portuguesa

Carga-Horária: 12h(16h/a)

EMENTA

Estudos dos códigos linguísticos e suas variações. Leitura e compreensão de textos. Produção textual. Gêneros textuais. Análise linguística.

PROGRAMA

Objetivos

Revisar conhecimentos e aperfeiçoar competências de leitura e escrita necessárias ao uso da linguagem em diferentes situações comunicativas.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Leitura, interpretação, compreensão e produção de texto;
2. Aspectos Normativos da Língua Portuguesa;
 - 2.1. Análise Linguística: pontuação, ortografia, acentuação gráfica, estrutura e formação das palavras;
3. Gêneros textuais: autobiografia, carta pessoal, poema, carta de leitor, textos jornalísticos, ;

Procedimentos Metodológicos

A abordagem dos conteúdos será feita a partir dos gêneros textuais e por meio de aulas expositivas, leituras dirigidas, atividades individuais e/ou em grupo.

Recursos Didáticos

Utilização de textos teóricos impressos, produzidos e/ou adaptados pela equipe, exercícios impressos, veículos de comunicação de mídia impressa, tais como jornais e revistas.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e progressiva, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo. Atividades orais e escritas, individuais e/ou em grupo; como debates e produções de texto.

Bibliografia Básica

1. BECHARA, E. Gramática escolar da Língua Portuguesa. 2. ed.ampl. e atualizada pelo Novo Acordo Ortográfico. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2010.
2. DIONÍSIO, A. P.; BEZERRA, M. de S. (Orgs.). Tecendo textos, construindo experiências. Rio de Janeiro: Lucerna, 2003.
3. DISCINI, N. Comunicação nos textos. São Paulo: Contexto, 2005.
4. KOCH, I. V.; ELIAS, V. M. Ler e escrever: estratégias de produção textual. São Paulo: Contexto, 2009.
5. _____. Ler e compreender: os sentidos do texto. São Paulo: Contexto, 2009.
6. MAINGUENEAU, D. Análise de textos de comunicação. 5. ed. Trad. Cecília P. de Souza e Silva. São Paulo: Cortez, 2001.
7. MARCUSCHI, L. A. Gêneros textuais: definição e funcionalidade. In: DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. A.;
8. BEZERRA, M. A. B. (Orgs.). Gêneros textuais e ensino. Rio de Janeiro: Lucena, 2002, p. 19-38.
9. MACHADO, A. R. et al. (Org.). Planejar gêneros acadêmicos. São Paulo: Parábola Editorial, 2005.
10. _____. Resumo. São Paulo: Parábola Editorial, 2004.

Bibliografia Complementar

1. COSTA, S. R. da. Dicionário de gêneros textuais. Belo Horizonte: Autêntica, 2008.
2. FIORIN, J. L.; SAVIOLI, F. P. Lições de texto: leitura e redação. São Paulo: Ática, 1996.
3. _____. Para entender o texto: leitura e redação. 11. ed. São Paulo: Ática, 1995.
4. KOCH, I. G. V. Desvendando os segredos do texto. São Paulo: Cortez, 2002.

Software(s) de Apoio:

- Software Power Point, Flesh, Corel Draw entre outros.

Curso: **FIC Representante Comercial**
Disciplina: **Informática Básica**

Carga-Horária: **13h (17h/a)**

EMENTA

Introdução aos principais conceitos relacionados ao funcionamento de computadores; sistema operacional; principais mecanismos de busca e navegação na Internet; redes sociais; correio eletrônico; prejuízos e benefícios causados pelo uso da Internet.

PROGRAMA

Objetivos

- Conhecer um sistema operacional e seus aplicativos.
- Iniciar as alunas no uso dos recursos da informática;
- Aprender a ligar e desligar um computador
- Manipular periféricos, tais como mouse e teclado;
- Capacitar as alunas a utilizarem os recursos de editor de texto;
- Introduzir e/ou aperfeiçoar as alunas na utilização dos recursos disponíveis na internet.
- Conhecer e usar ferramentas de escritório. Aprender a acessar mecanismos de comunicação (redes sociais).

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Conhecendo o computador.
 - 1.1. Ligar e desligar.
 - 1.2. Manipulação de periféricos.
 - 1.3. Criar, excluir e renomear pastas e arquivos.
2. Sistema Operacional:
 - 2.1. Área de trabalho.
 - 2.2. Barra de tarefas e botão iniciar.
 - 2.3. Meu computador.
 - 2.4. Desligar o computador.
 - 2.5. Utilização de teclado e mouse.
 - 2.6. Gerenciar pastas e arquivos:
 - 2.6.1. Criar, excluir e renomear pastas;
 - 2.6.2. Copiar, recortar, mover e colar arquivos e pastas.
3. Editor de Texto:
 - 3.1. Digitação de texto:
 - 3.1.1. Seleção de estilo de fontes, tamanho, cores, formatos e alinhamento.
 - 3.2. Salvar documento.
 - 3.3. Imprimir documento.
4. Internet.
 - 4.1. Acessar páginas – endereço eletrônico.
 - 4.2. Download de arquivos.
 - 4.3. Correio eletrônico: mensagem de texto, arquivos anexos (envio e recebimento).
5. Acesso às redes sociais.

Procedimentos Metodológicos

- Aulas expositivas e práticas em laboratório.
- Estudos dirigidos com abordagem prática.
- Pesquisas na Internet.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de som
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco
- Vídeos

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e progressiva, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

HUNT, T. O poder das redes sociais. São Paulo: Editora Gente, 2009.

Curso:	FIC em Representante Comercial	
Módulo I: Integração e Conhecimentos Básicos	Atividade/Seminário de Integração com Gestores/Formadores/Alunas	Carga-Horária: 4h (3h/a)

EMENTA

Acolhimento às estudantes; Informações gerais sobre o curso. Normas de funcionamento. Direitos e deveres das alunas. Atendimento aos estudantes. Estrutura física da instituição.

PROGRAMA

Objetivos

Apresentar a estrutura acadêmica e física da instituição, bem como a função social e os princípios pedagógicos institucionais. Informar sobre normas e procedimentos da instituição, direitos e deveres do aluno e os serviços de assistência ao aluno.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Apresentação das estruturas física, acadêmica e de funcionamento do IFRN e do Câmpus onde está situado o curso..
2. Normas e procedimentos da instituição.
3. Direitos e deveres dos alunos.
4. Atendimento estudantil.

Procedimentos Metodológicos

- Aula informativa
- Visita às instalações da instituição, em especial as relativas ao curso e aos locais que prestam serviços de assistência ao aluno.

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de Som
- Quadro branco
- Pincel para quadro branco

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização dos conteúdos, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e sua efetivação, bem como a frequência e participação das alunas nas atividades desenvolvidas, individual ou em equipe.

Bibliografia Básica

1. BATISTA, Ana Carolina Oliveira *et al.* **Guia Metodológico do Sistema de Acesso, Permanência e Êxito**. Brasília: Ministério da Educação, 2011.
2. ROSA (Org.) **Mulheres Mil: do sonho à realidade**. Brasília: Ministério da Educação, 2011.

Bibliografia Complementar

1. COLL, C. *et al.* **O construtivismo na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1999.
2. _____. **Os conteúdos na forma: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1999.
3. IFRN/Instituto Federal do Rio Grande do Norte. **Projeto político-pedagógico do IFRN: uma construção coletiva**. Natal/RN : IFRN, 2012.
4. _____. **Organização Didática do IFRN**. Natal/RN : IFRN, 2012.
5. VILA, Carlos; DIOGO, Sandra; VIEIRA, Anabela. **Aprendizagem**. 2008. Disponível em: <http://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0125.pdf> Acessado em: 29 jan. 2013.

Software(s) de Apoio:

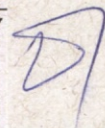
Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

7. VILA, Carlos; DIOGO, Sandra; VIEIRA, Anabela. **Aprendizagem**. 2008. Disponível em:
<http://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0125.pdf> Acessado em: 29 jan. 2013.

6.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.



Disciplina: **Gênero, Cidadania e Direitos da Mulher**

Carga-Horária: **9h (12h/a)**

EMENTA

Concepções, discussões e abordagens relacionadas à categoria "gênero feminino". Legislações para a mulher. Os direitos femininos face ao desrespeito vivenciado pelas mulheres em situação de violência. As conquistas femininas ao longo da história. Reflexões acerca das políticas públicas direcionadas a mulher. Conceito de cidadania. Origem e histórico de cidadania. Os direitos e deveres do cidadão: civis, políticos e sociais. Violência doméstica e familiar contra a mulher. Mecanismos legais de proteção à mulher.

PROGRAMA

Objetivos

Debater sobre as diversas abordagens que cercam as questões ligadas ao gênero feminino. Promover discussões que possam elevar a autoestima feminina. Conhecer as modalidades de violência (doméstica, familiar ou laboral) contra a mulher e seus mecanismos legais de repressão. Compreender os direitos e deveres de cidadania feminina. Promover a reflexão sobre a importância da ética na vida e no trabalho.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. A mulher na História: movimentos femininos, lutas e conquistas
2. Importância da cidadania: direitos e deveres da cidadã
3. Política Social: as políticas públicas de gênero
4. Políticas públicas de atenção à mulher.
5. Modalidades de violência doméstica e familiar contra a mulher: física, psicológica, sexual, moral e patrimonial
4.1 Os mecanismos legais de repressão
6. Os direitos previstos na Constituição Federal de 1988, na Consolidação das Leis do Trabalho e no Código Civil e demais legislações destinadas à mulher (isonomia; proteção no mercado de trabalho; seguridade social; dispensa do serviço militar obrigatório; Direito Civil Constitucional. Direito do Trabalho aplicado à mulher: proteção à maternidade (os principais direitos da mulher grávida e as respectivas políticas públicas)
7. Maria da Penha (Lei Federal nº 11.340/2006). Medidas protetivas de urgência. Direitos da mulher grávida: saúde, trabalho e outros decorrentes da vida em sociedade.

Procedimentos Metodológicos

- Tempestade e organização de ideias
- Paineis Integrados
- Exposição dialogada, mediatizada pelo diálogo com o auxílio de recursos audiovisuais.
- Palestras
- Leitura compartilhada de textos legais;
- Roda de Conversa
- Exibição e discussão de temáticas a partir de vídeos educativos/informativos
- Dinâmicas de grupo

Recursos Didáticos

- Projetor multimídia
- Computador
- Amplificador / Caixa de som
- Quadro branco e pincel para quadro branco
- Cartolina
- Papel A4
- Lápis de Cera / Caneta Hidrocor
- Cola
- Revistas
- Barbante

Avaliação

A avaliação realizar-se-á de forma contínua mediante a sistematização das temáticas, estabelecendo-se relações entre os objetivos propostos e a aprendizagem dos conteúdos, bem como a frequência, participação das alunas nas atividades desenvolvidas e a produção de um trabalho final em grupo ou individual.

Bibliografia Básica

1. BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil, de 05 de outubro de 1988. *Diário Oficial da União*. Brasília, 05 out. 1988.
2. BRASIL. Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. *Diário Oficial da União*. Rio de Janeiro, 09 ago. 1943.
3. BRASIL. Lei Maria da Penha. Presidência da República do Brasil. Brasília: {S.n.}, 2006. SECRETARIA de Políticas para as Mulheres. Disponível em: <www.sepm.gov.br>. Acesso em: 01 nov. 2012.
4. MAAR. Wolfgang Leo. O que é política social. 16. ed. São Paulo: Brasiliense, 1994.
5. MONTAÑO. Sonia [et al.]. As Políticas públicas de gênero: um modelo para armar. O Caso do Brasil. Disponível em: <http://www.aclec.org/publicaciones.br>. Acesso em 05 de Novembro de 2012.
6. PEREIRA. Mariana Cunha et. al. Questão de gênero e etnias. Unitins, 2006.
7. PITANGUY. Jacqueline. Movimento de Mulheres e políticas de gênero no Brasil. Disponível em: http://www.eclac.cl/mujer/proyectos/gobernabilidad.br. Acesso em 05 de Novembro de 2012.
8. QUEIROZ. Fernanda Marques de (org.). Políticas públicas no contexto de desconstrução de direitos: desafios à materialização da lei Maria da Penha. In: Serviço Social na Contra Corrente: lutas, direitos e políticas sociais. Mossoró-RN. UERN, 2010.

Bibliografia Complementar

Curso: FIC em Representante Comercial
Disciplina: Saúde da Mulher

Carga-Horária: 6h (8h/a)

EMENTA

Vivência e reflexão das dimensões da corporeidade: sensibilidade, motricidade, emoção, expressão, comunicação, criatividade e consciência. Prevenção das doenças da mulher. Doenças sexualmente transmissíveis. Doenças crônicas. Doenças associadas ao envelhecimento feminino.

PROGRAMA

Objetivos

- Proporcionar mais qualidade de vida por meio da conscientização sobre as doenças relacionadas ao gênero feminino, ao sexo sem proteção, ao envelhecimento e ao trabalho, e as formas de evitá-las.
- Explorar potencialidades expressivas numa perspectiva plural das linguagens do corpo e vivência da corporeidade.
- Vivenciar dimensões expressivas da corporeidade por meio de jogos teatrais e comunicação não verbal, explorando a ludicidade na construção da autoimagem;
- Refletir sobre o corpo no cotidiano e a construção histórica da corporeidade da mulher.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Prevenção das doenças relacionadas ao gênero feminino.
2. Doenças sexualmente transmissíveis (DST's).
3. Doenças crônicas: diabetes, hipertensão, etc.
4. Doenças associadas ao envelhecimento feminino: osteoporose, osteoartrose, demências, etc.
5. Dualismo e sua influência no conhecimento corporal.
6. Do corpo objeto ao corpo sujeito.
7. Imagem corporal e os signos tatuados no corpo.
8. A construção da Autoimagem.
9. A corporeidade como condição humana.

Procedimentos Metodológicos

- Aula dialogada com práticas corporais e jogos que promovam a vivência lúdica e a consciência corporal.
- Utilização da piscina para atividades esportivas.
- Aulas expositivas e dialogadas.

Recursos Didáticos

- Caixa de som / Amplificador
- Computador
- Projetor Multimídia
- Quadro Branco / Tela de Projeção
- Pincel para quadro branco
- Microfone
- Bexigas
- Papel A4
- Bastões
- Flutuadores

Avaliação

A avaliação será realizada de forma contínua, considerando a participação das alunas nas atividades propostas, bem como o relato oral das participantes ao final das atividades. Serão considerados os seguintes critérios: disponibilidade e envolvimento na atividade; senso de cooperação e alteridade; imaginação e criatividade.

Bibliografia Básica

1. ASSMANN, H. **Paradigmas educacionais e corporeidade**. Piracicaba: UNIMEP, 1995.
2. ATLAS, Equipe. **Segurança e medicina do trabalho**: Lei nº 6.514, de 22 de Dezembro de 1977. 63. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
3. BERTERAT, T. **As estações do corpo**: aprenda a olhar o seu corpo para manter a forma. São Paulo: Martins Fontes, 1995.
4. CHOPRA, D. **Corpo sem idade, mente sem fronteiras**. Rio de Janeiro: Rocio, 1995.
5. DAVIS, P. **O poder do toque**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1990.
6. _____. **O poder da transformação**: a dinâmica do corpo e da mente. São Paulo: Summus, 1994.
7. FREIRE, J. B. **O sensível e o inteligível**: novos olhares sobre o corpo. Tese de doutorado. São Paulo, USP, 1991.
8. GONÇALVES, M. A. S. **Sentir, pensar, agir**: corporeidade e educação. Campinas: Papirus, 1994.
9. PRADRO, Cintra. **Atualização Terapêutica**: Diagnóstico e Tratamento 2012/13. [s.l.]: Artes Médicas, 2012.
10. SANTIN, S. Perspectivas na visão da corporeidade. In: Wagner W. Moreira (Org.) **Educação física & 12-esportes**: perspectivas para o século XXI. Campinas: Papirus, 1992.

Bibliografia Complementar

1. LEPARGNEUR, H. **Consciência, corpo e mente**. Campinas, SP: Papirus, 1994.
2. LOWEN, A. **Prazer**: uma abordagem criativa da vida. São Paulo: Summus, 1984.
3. REGIS DE MORAES, J. F. Consciência corporal e dimensionamento o futuro. In: Wagner W. Moreira (Org.) **Educação Física & esportes**: perspectivas para o século XXI. Campinas: Papirus, 1992.
4. WIENER et al. **Princípios da Medicina Interna**. 17.ed. [s.l.]: Revinter, 2012.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Representação Comercial e seus Fundamentos**

Carga-Horária: **15h (20h/a)**

EMENTA

Introdução aos principais conceitos relacionados à profissão de Representante Comercial; Debater o processo que tange o conceito de representação comercial e suas diversas formas de manifestação no mundo do comércio, considerando aspectos que envolvem o processo de globalização da economia e dos novos rumos que a mesma vem tomando. Discutir o mercado para o Representante Comercial;

PROGRAMA

Objetivos

Explicar a atuação do Representante Comercial. Mostrar as principais funções do representante comercial como: visitação de clientes atuais e potenciais, informação sobre produtos e fornecedores, demonstrações de novos produtos e geração de interesse, sondagem de necessidades e expectativas, oferecimento de soluções através dos produtos representados, fechamento de vendas e preenchimento de pedidos para enviar à empresa representada, envio de relatórios sobre as negociações em andamento, pesquisa de informações sobre clientes potenciais, avaliação e mensuração da satisfação do cliente enviando *feedback* à empresa representada e realização de cobrança de valores quando solicitado. Apresentação da legislação e Código de ética do Representante Comercial.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Cenários atuais e Características da Representação Comercial.
2. Descrição da atividade.
3. Evolução da profissão.
4. Legislação regulamentadora: Lei 4.886/65, Lei 8.420/92 e Código de Ética.
5. Contratos de representação: pessoa física e pessoa jurídica.
6. Remuneração do setor.
7. Código de defesa do consumidor.
8. Conselho Federal e Conselhos Regionais.
9. Registro e inscrição no CORE.
10. A Representação comercial e as novas tecnologias.
11. Ética e Cidadania.
12. Gestão do Tempo.

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

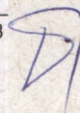
1. REQUIÃO, Rubens. Do Representante Comercial, Ed. Forense, SP, 2005.
2. LISBOA, Roberto Senise, Responsabilidade civil nas relações de consumo. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2001.

Bibliografia Complementar

1. SILVA, Aarão Miranda da & LOPES, Antônio Carlos Sá. Manual da Representação Comercial, IOB, SP, 21012.
2. <http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/representante-comercial-como-iniciar-na-atividade/> Acesso em 14 de Setembro de 2015. COMO INICIAR O NEGÓCIO.
3. SAAD, Ricardo Nacim. Representação comercial: comentários à lei n. 4.886, de 9 de dezembro de 1965 e à lei n. 8.420, de 8 de maio de 1992. São Paulo: Saraiva, 1993.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.



3. VASCONCELOS, F. C. de. Matemática Financeira com ajuda do computador. Ícone Editora Ltda. 1987.

Bibliografia Complementar

ASSAF NETTO, A. Matemática Financeira e Suas Aplicações. São Paulo: Atlas, 1999.

FARIA, Rogério Gomes. Matemática comercial e financeira: com exercícios e cálculos em Excel e HP-12C. 6.ed. São Paulo: Ática, 2007.

FERREIRA, Roberto G.. Matemática financeira aplicada: mercado de capitais, administração financeira e finanças pessoais. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LAPPONI, Juan Carlos. Matemática financeira usando excel 5 e 7. São Paulo: Lapponi, 1997.

PUCÇINI, Abelardo L. Matemática financeira objetiva e aplicada. São Paulo: Saraiva, 1998.

Software(s) de Apoio:

Software Power Point, Flash, Corel Draw entre outros.

Curso: **FIC em Representante Comercial**
Disciplina: **Marketing Pessoal e Motivação**

Carga-Horária: **12h (26h/a)**

EMENTA

O curso aborda um conjunto de ações e comportamentos que um indivíduo deve cultivar e aplicar em sua vida a fim de melhorar sua imagem perante as outras pessoas. Esta melhoria gera como resultado oportunidades de crescimento profissional, bem como facilidade de aceitação nos mais diversos grupos sociais.

PROGRAMA

Objetivos

Auxiliar os participantes a descobrir e praticar ações e comportamentos relacionados ao Marketing Pessoal, e também a aplicar os novos conhecimentos na vida real. Ajudar os participantes a entenderem sobre motivação, e como isso pode ajudar na vida pessoal e profissional.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Marketing Pessoal
 - 1.1. A Influência do Marketing em Nossas Vidas
 - 1.2. O que é Marketing Pessoal?
 - 1.3. 4P's
 - 1.4. Valor e como construí-lo
 - 1.5. Marketing Pessoal, o Produto é Você
 - 1.6. Entendendo melhor você
 - 1.7. O mapa das virtudes e limitações
 - 1.8. O que já posso fazer para melhorar
 - 1.9. Identificando Limitações, Qualidades e Potencialidades
 - 1.10. O Eneagrama
 - 1.11. O grupo emocional
 - 1.12. O grupo motor
 - 1.13. O grupo intelectual
2. Os princípios da motivação
 - 2.1. Como transformar um sonho em realidade
 - 2.2. O trabalho como fonte de prazer e prosperidade
 - 2.3. Como enfrentar o estresse
 - 2.4. Vencendo o medo e ganhando confiança
 - 2.5. A importância da comunicação
 - 2.6. Como influenciar as pessoas a seu favor
 - 2.7. Dez passos que conduzem ao sucesso e à riqueza

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. ABRIL, Editora: Guia do Estudante – Profissões e Mercado de Trabalho – Tudo para você escolher a sua carreira: São Paulo, 2000.
2. BOLLES, Richard Nelson: Como conseguir um emprego e descobrir a sua profissão ideal: qual a cor de seu pára-quadras? Tradução de Luiz Antônio Aguiar; 2ª ed. – Rio de Janeiro: Sextante, 2000.

Curso: FIC em Representante Comercial
Disciplina: Técnicas de Negociação e Vendas

Carga-Horária: 15h (20h/a)

EMENTA

Negociação como processo. Técnicas de negociação através da simulação e do estudo de casos. Abordagem de vendas com as técnicas necessárias. Trabalho com objeções. Conquista e Fidelização de Clientes. Tipos de Clientes.

PROGRAMA

Objetivos

Desenvolver a compreensão do processo de negociação, suas estratégias e técnicas para obtenção de resultados compatíveis com a realidade, ao mesmo tempo em que treina nas habilidades de resolução de problemas em negócios.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. O que é negociação?
2. Diferencial competitivo.
3. Expectativas e necessidades do cliente e Com o cliente percebe a qualidade.
4. Regras de atendimento telefônico.
5. Estratégias e táticas de negociação (Modelo MIN de Negociação).
6. Etapas do processo de negociação:
 - preparação;
 - abertura;
 - exploração;
 - apresentação;
 - clarificação;
 - ação final;
 - controle e avaliação.
7. Como superar objeções.
8. Estratégias para fechamento na negociação / venda.
9. Conquista e fidelização de clientes.
10. Motivação e crescimento profissional.

Procedimentos Metodológicos

* Aulas expositivas dialogadas, seminários, trabalhos de pesquisa e atividades em grupo e/ ou individuais.

Recursos Didáticos

- Utilização de quadro branco e piloto;
- Recurso de multimídia: caixas de som e datashow;
- Material didático impresso.

Avaliação

A Avaliação deverá ser diagnóstica, continuada e processual, de acordo com o desenvolvimento da aprendizagem das alunas. Os critérios de avaliação se baseiam na observação do processo de ensino-aprendizagem ao longo do curso, bem como nas discussões durante as aulas expositivas, seminários e atividades. Além disso, serão considerados os registros sistemáticos dos estudos, a leitura da bibliografia indicada, o desempenho de atividades individuais e trabalhos em grupo; a participação nas aulas, bem como a assiduidade, pontualidade e compromisso com as atividades propostas no módulo.

Bibliografia Básica

1. BUBRIDGE, R. Marc [et al.]. Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. São Paulo: Saraiva, 2007.
2. MARTINELLI, D. P.; GHISI, F. A. Negociação: conceitos e aplicações práticas. São Paulo: Saraiva, 2010.
3. THOMPSON, L. L. O negociador. São Paulo: Pearson Prentice, 2009.

Bibliografia Complementar

1. ACUFF, Frank L. Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer parte do mundo. São Paulo: SENAC, 2004.
2. JUNQUEIRA, L. A. C., 1944. Negociação: tecnologia e comportamento. 5. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Cop, 1988.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

1. ALMEIDA, Sérgio. Ah! Eu não Acredito. Salvador: Casa da Qualidade, 2001.
2. ALMEIDA, Sérgio. CANDELORO, Raúl. Correndo pro Abraço. Salvador: Casa da Qualidade, 2002.
3. PASSADORI, Reinaldo. Comunicação Essencial. São Paulo: Editora Gente, 2003.
4. ZAMBOM, Marcelo Socorro. SILVA, Fábio Gomes da. Relacionamento com o Cliente, São Paulo: Thomson, 2006.

Bibliografia Complementar

1. ALBRECHT, Karl. Revolução nos Serviços. 5ª ed. São Paulo: Pioneira, 2000.
2. SHETH, J.; SOBEL, Andrew. Clientes para toda vida. Tradução Nivaldo Montingelli Jr. Porto Alegre: Bookman, 2001.
3. ZEITHAML, V. A.; BITNER, M. J. Marketing de Serviços: a empresa com foco no cliente. Porto Alegre: Bookman, 2003.

Software(s) de Apoio:

Editor de Texto e Editor de Apresentação de Slides.

ANEXO IV – PROGRAMAS DAS DISCIPLINAS DO MÓDULO DE GESTÃO PESSOAL E GERAÇÃO DE RENDA

Curso: FIC de Representante Comercial
Disciplina: Empreendedorismo e Geração de Renda

Carga-Horária: 12h (16h/a)

EMENTA

Introdução aos aspectos importantes de empreendedorismo; de negócio, dos empreendimentos de economia solidária e das cooperativas, gestão e legalização de pequenos negócios e negócios coletivos; Elaboração do Plano de Negócio. Montagem e organização de portfólio de aprendizagem. Criatividade e autonomia na elaboração do portfólio. Exibição dos trabalhos práticos ou exposição das aprendizagens desenvolvidas. Comercialização e atendimento ao cliente. Trabalho em equipe.

PROGRAMA

Objetivos

- Fomentar a cultura empreendedora e a cultura da cooperação.
- Proporcionar conhecimentos relativos à gestão e ao planejamento empresarial.
- Contribuir para o desenvolvimento local, integrado e sustentável bem como para geração de emprego e renda da comunidade através da elaboração de um plano de negócios.
- Desenvolver uma oficina de encerramento do curso.
- Proporcionar a reflexão sobre as aprendizagens por meio da elaboração de portfólios a partir dos registros construídos durante todo o curso.
- Promover a exibição dos trabalhos práticos, desenvolvidas no curso, envolvendo a comunidade acadêmica e externa. Proporcionar a reflexão sobre as aprendizagens sobre gestão e empreendedorismo adquiridas no processo de formação.
- Promover a exposição de artigos e o exercício à organização e gestão de negócios.

Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)

1. Introdução ao Empreendedorismo

1.1. Conceito de empreendedorismo.

1.1.1. Vantagens e desvantagens de ser uma empreendedora.

1.2. Conceito de economia solidária, associativismo e cooperativismo.

1.2.1. Os empreendimentos de economia solidária e a Comercialização (comércio justo)

1.2.2. Formas de acesso ao crédito e as finanças solidárias

1.3. Para uma ideia, diversas oportunidades

2. Planejando o negócio

2.1. Reconhecendo ideias de Negócios

2.1.1. Pesquisa de mercado

2.2. Controles financeiros

2.2.1. Controle de caixa

2.2.2. Controle de contas a receber e a pagar

2.2.3. Controle de estoque

2.3. Viabilidade do Negócio

2.3.1. Preço de venda

2.3.2. Ponto de Equilíbrio

2.3.3. Capital de Giro e lucratividade

3. Possibilidades de formalizar uma oportunidade de negócios

3.1. Como formalizar um negócio individual

3.1.1. Legalização do Micro Empreendedor Individual (MEI)

3.1.2. Legalização de Micro e Pequenas Empresas (MPE)

3.2. Como formalizar um negócio coletivo

3.2.1. Núcleo de produção, Associações ou Cooperativas

3.2.2. Legalizando o negócio coletivo

11. Editor de Texto.
12. Editor de Apresentação de Slides.