



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO SUL DE MINAS GERAIS
Conselho Superior
Avenida Vicente Simões, 1111– Bairro Nova Pouso Alegre – 37550-000 - Pouso Alegre/MG
Fone: (35) 3449-6150/E-mail: reitoria@ifsuldeminas.edu.br

RESOLUÇÃO Nº 021/2015, DE 30 DE JUNHO DE 2015

Dispõe sobre criação do curso de Técnico em Vendas - Modalidade EaD Subsequente - Câmpus Machado e aprovação do Projeto Pedagógico.

O Reitor Presidente do Conselho Superior do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais, Professor Marcelo Bregagnoli, nomeado pelos Decretos de 12 de agosto de 2014, DOU nº 154/2014 – seção 2, página 2 e em conformidade com a Lei 11.892/2008, no uso de suas atribuições legais e regimentais, considerando a deliberação do Conselho Superior em reunião realizada na data de 30 de junho de 2015, **RESOLVE:**

Art. 1º – **Aprovar** a criação do Curso Técnico em Vendas, Subsequente - Câmpus Machado, modalidade EaD e seu Projeto Pedagógico.

Art. 2º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua assinatura, revogadas as disposições em contrário.

Pouso Alegre, 30 de junho de 2015.

Marcelo Bregagnoli
Presidente do Conselho Superior
IFSULDEMINAS



Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Vendas Modalidade EaD

GOVERNO FEDERAL

Ministério da Educação
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DO SUL DE MINAS GERAIS

PRESIDENTE DA REPÚBLICA
Dilma Vana Rousseff

MINISTRO DA EDUCAÇÃO
Renato Janine Ribeiro

SECRETÁRIO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
Marcelo Machado Feres

Reitor do IFSULDEMINAS
Marcelo Bregagnoli

Pró-Reitor de Administração e Planejamento
José Mauro Costa Monteiro

Pró-Reitor de Ensino
Carlos Alberto Machado Carvalho

Pró-Reitor de Desenvolvimento Institucional
Sérgio Pedini

Pró-Reitor de Pesquisa, Pós-Graduação e Inovação
José Luiz de Andrade Rezende Pereira

Pró-Reitor de Extensão
Cleber Ávila Barbosa

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO
SUL DE MINAS GERAIS
Conselho Superior**

Presidente do Conselho Superior do IFSULDEMINAS

Reitor Marcelo Bregagnoli

Representante da SETEC/MEC

Paulo Rogério Araújo Guimarães e Marcelo Machado Feres

Representantes Diretores Gerais dos Câmpus

Miguel Angel Isaac Toledo del Pino, Luiz Carlos Machado Rodrigues, Carlos Henrique Rodrigues Reinato, João Paulo de Toledo Gomes, Josué Lopes, Marcelo Carvalho Bottazzini

Representantes Corpo Docente

Liliane Teixeira Xavier e João Paulo Lopes
Letícia Sepini Batista e Luciano Pereira Carvalho
Evane da Silva e Raul Henrique Sartori
Beatriz Glória Campos Lago e Renê Hamilton Dini Filho
Flávio Santos Freitas e Rodrigo Lício Ortolan
Marco Aurélio Nicolato Peixoto e Ricardo Aparecido Avelino

Representantes Corpo Discente

Arthur Dantas Rocha e Douglas Montanheiro Costa
Adriano Viana e Luis Gustavo Alves Campos
Washington Bruno Silva Pereira e João Mario Andreazzi Andrade
Washington dos Reis e Talita Maiara Silva Ribeiro
João Paulo Teixeira e Pedro Brandão Loro
Guilherme Vilhena Vilasboas e Samuel Artigas Borges

Representantes Técnicos-Administrativos

Eustáchio Carneiro e Marcos Roberto dos Santos
Antônio Marcos de Lima e Alan Andrade Mesquita
Lucinei Henrique de Castro e Sandro Soares da Penha
Clayton Silva Mendes e Filipe Thiago Vasconcelos Vieira
Nelson de Lima Damião e Anderson Luiz de Souza
Xenia Souza Araújo e Sueli do Carmo Oliveira

Representantes Egressos

Renan Andrade Pereira e Leonardo de Alcântara Moreira
Christofer Carvalho Vitor e Aryovaldo Magalhães D'Andrea Junior
Adolfo Luis de Carvalho e Jorge Vanderlei Silva
Wilson Borges Bárbara e Lucia Maria Batista
Márcia Scodeler e Silma Regina de Santana

Representantes das Entidades dos Trabalhadores

Vilson Luis da Silva e José de Oliveira Ruela
Célio Antônio Leite e Idair Ribeiro

Representantes do Setor Público ou Estatais

Pedro Paulo de Oliveira Fagundes e Jésus de Souza Pagliarini
Murilo de Albuquerque Regina e Joaquim Gonçalves de Pádua

Representante das Entidades Patronais

Neuza Maria Arruda e Rodrigo Moura
Antônio Carlos Oliveira Martins e Jorge Florêncio Ribeiro Neto

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO
SUL DE MINAS GERAIS**
Diretores de câmpus

Câmpus Inconfidentes

Miguel Angel Isaac Toledo Del Pino

Câmpus Machado

Carlos Henrique Rodrigues Reinato

Câmpus Muzambinho

Luiz Carlos Machado Rodrigues

Câmpus Passos

João Paulo de Toledo Gomes

Câmpus Poços de Caldas

Josué Lopes

Câmpus Pouso Alegre

Marcelo Carvalho Bottazzini

Câmpus avançado de Três Corações

Francisco Vitor de Paula

Câmpus Avançado de Carmo de Minas

João Olympio de Araújo Neto

Coordenador(a) do Curso

NOME	TITULAÇÃO	ÁREA DE FORMAÇÃO
Lidiany dos Santos Soares	Mestrado	C. Contábeis e Administração

Equipe responsável pela elaboração do Projeto Pedagógico do Curso e Planos de Unidades Curriculares

NOME	TITULAÇÃO	ÁREA DE FORMAÇÃO
André Luiz Neves	Especialização	Administração
Dayanny Carvalho Lopes	Mestrado	Administração
Lidiany dos Santos Soares	Mestrado	C. Contábeis e Administração
Pedro Luis Costa Carvalho	Mestrado	Administração
Nivaldo Bragion	Mestrado	Economia

Coordenador de Educação a Distância

NOME	TITULAÇÃO	ÁREA DE FORMAÇÃO
José Pereira da Silva Júnior	Mestrado	Letras

Pedagogas

Débora Jucelly de Carvalho
Ellissa Castro Caixeta de Azevedo
Erlei Clementino dos Santos

SUMÁRIO

1. CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL.....	7
1.1. Identificação Institucional.....	7
1.2. Identificação do câmpus.....	7
1.3. Legislações referenciais para construção do Projeto Pedagógico.....	8
1.4. IFSULDEMINAS.....	8
1.4.1. A Educação a distância no IFSULDEMINAS.....	9
1.5. IFSULDEMINAS - Câmpus Machado.....	10
1.5.1. A EaD no câmpus Machado.....	10
2. APRESENTAÇÃO DO CURSO.....	11
3. JUSTIFICATIVA.....	12
4. OBJETIVOS.....	13
4.1. Objetivo Geral.....	13
4.2. Objetivos Específicos.....	14
5. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO.....	15
6. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO.....	16
7. COMPONENTES CURRICULARES.....	17
7.1. Matriz curricular.....	18
7.1.1. Critérios para cursar a disciplina optativa.....	19
7.3. Ementário.....	21
7.3.1. Práticas Profissionais.....	31
7.3.2. Da ambientação em EaD.....	32
8. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES.....	32
9. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO.....	33
9.1. Da justificativa de ausência em encontro presencial.....	36
10. DAS TRANSFERÊNCIAS.....	36

11.	DO CANCELAMENTO DE MATRÍCULA E EVASÃO.....	37
12.	INFRAESTRUTURA FÍSICA.....	37
12.1.	Biblioteca.....	38
12.2.	Laboratórios.....	38
12.3.	O Centro de Educação a Distância.....	39
12.4.	Informatização.....	40
12.5.	Laboratório móvel.....	41
12.6.	Os Polos de Educação a Distância.....	41
13.	O PROGRAMA E-TEC E OS RECURSOS HUMANOS.....	41
13.1.	Corpo Docente do Câmpus no eixo Gestão e Negócios.....	42
14.	CORPO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO.....	43
15.	CERTIFICADOS E DIPLOMAS.....	44
16.	SELEÇÃO DE PROFESSORES E TUTORES.....	44
17.	METODOLOGIA E EQUIPE DE APOIO AO ENSINO A DISTÂNCIA.....	45
17.1.	Estrutura de apoio pedagógico.....	45
17.2.	Material de apoio.....	48
18.	AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAGEM – FERRAMENTAS.....	50
19.	INCLUSÃO DE ALUNOS COM DEFICIÊNCIA, TRANSTORNOS GLOBAIS DO DESENVOLVIMENTO E ALTAS HABILIDADES/SUPERDOTAÇÃO.....	54
20.	A EDUCAÇÃO AMBIENTAL.....	54
21.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55

1. CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL

1.1. Identificação Institucional

Nome do Instituto Instituto Federal do Sul de Minas Gerais	CNPJ 10.648.539/0001-05
Nome do Dirigente	

Marcelo Bregagnoli					
Endereço do Instituto				Bairro	
Avenida Vicente Simões, 1.111				Nova Pousa Alegre	
Cidade	UF	CEP	DDD/Telefone	DDD/Fax	E-mail
Pouso Alegre	MG	37550-000	(35) 3449-6150	(35) 3449-6150	
Nome da Entidade Mantenedora					CNPJ
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica – SETEC					00.394.445/0532-13
Nome do Dirigente					
Aléssio Trindade de Barros					
Endereço da Entidade Mantenedora				Bairro	
ESPLANADA DOS MINISTÉRIOS, BLOCO L, 4º ANDAR – ED. SEDE.				ASA NORTE	
Cidade	UF	CEP	DDD/Telefone	DDD/F	E-mail
BRASILIA	DF	70047-902	61 2022-8597	ax	setec@mec.gov.br
Denominação do Instituto (Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia).					
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais.					

Quadro 1. Identificação do IFSULDEMINAS

1.2. Identificação do câmpus

Nome do Local de Oferta					CNPJ
Instituto Federal do Sul de Minas Gerais - Câmpus Machado					10.648.539/0003-77
Nome do Dirigente					
Carlos Henrique Rodrigues Reinato					
Endereço do Instituto				Bairro	
Rodovia Machado Paraguaçu – Km 3				Santo Antônio	
Cidade	UF	CEP	DDD/Telefone	DDD/Fax	E-mail
Machado	MG	37.750-000	(35)3295-9700	(35)3295-9709	carlos.reinato@ifsuldeminas.edu.br

Quadro 2. Identificação do câmpus Machado

1.3. Legislações referenciais para construção do Projeto Pedagógico

Lei nº 9.394/1996	Estabelece as Diretrizes e Bases da Educação Nacional.
Decreto 4.281/2002	Regulamenta a Lei no 9.795, de 27 de abril de 1999, que institui a Política Nacional de Educação Ambiental, e dá outras providências.
Decreto nº 5.296/2004	Regulamenta as Leis nº 10.048/2000, que dá prioridade de atendimento às pessoas, e nº 10.098/2000, que estabelece normas gerais e critérios básicos para promoção da acessibilidade das pessoas portadoras de deficiências.
Portaria MEC nº 4.059/2004	Regulamenta a oferta de carga horária a distância em componentes curriculares presenciais.

Decreto n. 5622/05	Regulamentação dos artigos 39 a 41 da LDB – Lei nº 9394/96, relativo à educação profissional.
Decreto nº 5.154/04	Regulamentação dos artigos 39 a 41 da LDB – Lei nº 9394/96, relativo à educação profissional.
Resolução CNE nº 1/2004	Institui Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação das Relações Étnico-Raciais e para o Ensino de História e Cultura Afro-Brasileira e Africana.
Resolução CNE/CEB nº. 6, de 20 de setembro de 2012	Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio.
Parecer CNE/CEB nº. 11/2012, de 09 de maio de 2012	Trata das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio.

Quadro 3. Referências de legislação para construção do PPC

1.4. IFSULDEMINAS

Criado em 2008, o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais originou-se a partir da fusão de três antigas escolas agrotécnicas localizadas nos municípios de Inconfidentes, Machado e Muzambinho. Assim, essas três unidades tornaram-se câmpus, formando uma só instituição e assumindo um novo compromisso: o desenvolvimento regional por meio da excelência na educação profissional e tecnológica.

Hoje, o IFSULDEMINAS atua em diversos níveis: médio, técnico, graduação e pós-graduação, em 27 diferentes áreas. Possui câmpus também nas cidades de Passos, Poços de Caldas e Pouso Alegre e Câmpus Avançado em Três Corações e Carmo de Minas. O objetivo é ampliar o acesso ao ensino profissionalizante aos 146 municípios de abrangência, beneficiando 2,6 milhões de pessoas, direta ou indiretamente.

Articulando a tríade Ensino, Pesquisa e Extensão, o Instituto Federal do Sul de Minas trabalha em função das necessidades regionais, capacitando cidadãos, prestando serviços, desenvolvendo pesquisa aplicada que atenda as demandas da economia local e projetos que colaboram para a qualidade de vida da população. No câmpus Muzambinho, por exemplo, o laboratório de Bromatologia permite à comunidade atestar a qualidade da água consumida; em Machado, crianças com patologias cerebrais fazem tratamento gratuito no Centro de Equoterapia; em Inconfidentes, uma incubadora de empresas difunde o empreendedorismo e insere empresas no mercado.

A Reitoria interliga toda a estrutura administrativa e educacional dos câmpus. Sediada em Pouso Alegre, sua estratégica localização permite fácil acesso aos câmpus e unidades do IFSULDEMINAS. A missão do Instituto é promover a excelência na oferta da educação profissional e tecnológica em todos os níveis, formando cidadãos críticos, criativos, competentes e humanistas, articulando ensino, pesquisa e extensão e contribuindo para o desenvolvimento sustentável do Sul de Minas Gerais.

1.4.1. A Educação a distância no IFSULDEMINAS

A Educação a Distância (EaD) na oferta de cursos técnicos no IFSULDEMINAS iniciou-se na então Escola Agrotécnica Federal de Muzambinho quando, em 2008, aderiu ao Programa E-Tec, na oferta de cursos técnicos a distância.

Com a fusão das escolas agrotécnicas da região também em 2008, o Programa E-Tec passou a atender todos os câmpus com a abertura de novos cursos nos câmpus de Machado e Inconfidentes. Além disso, o IFSULDEMINAS estabeleceu parceria com outros institutos na oferta de novos cursos e capacitação de profissionais que atuam nessa modalidade de ensino.

O número elevado de alunos e a possibilidade de atuar em múltiplos municípios do Sul de Minas Gerais têm mostrado o alcance dessa modalidade. Atualmente, são mais de 10.000 vagas em EaD com grandes possibilidades de ampliação e expansão com atuação não só no nível médio mas também no superior.

Além disso, a EaD tem-se mostrado efetiva na capacitação de profissionais que atuam nessa modalidade, a qual exige constante aperfeiçoamento e atualização quanto às tecnologias e métodos de ensino. Também por meio dessa modalidade se produz a capacitação de servidores em diversas áreas, desde o aprendizado de línguas a cursos rápidos e massivos.

Outro aspecto importante para o fortalecimento da EaD tem sido o seu processo de institucionalização. A criação recente de um Grupo de Trabalho para elaborar normatizações para essa modalidade envolvendo todos os câmpus do IFSULDEMINAS foi passo importante para serem definidos procedimentos comuns e otimização dos recursos financeiros e humanos envolvidos.

1.5. IFSULDEMINAS - Câmpus Machado

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais -

Câmpus Machado foi inaugurado oficialmente como Escola de Iniciação Agrícola de Machado em 03 de julho de 1957. Pelo Decreto nº 53.558 de 14 de fevereiro de 1964, foi transformado em Ginásio Agrícola de Machado e, pelo Decreto nº 83.935 de 04 de setembro de 1979, passou a denominar-se Escola Agrotécnica Federal de Machado.

O IFSULDEMINAS - Câmpus Machado, atento às transformações do mundo moderno, aos novos paradigmas da Educação Nacional e às crescentes exigências do mundo do trabalho, oferece aos seus alunos formação permanente, para aquisição de competências e habilidades do aprender a aprender, aprender a fazer, aprender a ser e aprender a conviver no mais amplo sentido do desenvolvimento pessoal, social e profissional.

1.5.1. A EaD no câmpus Machado

O IFSULDEMINAS – Câmpus Machado oferta educação a distância em nível técnico desde 2010, estando atualmente presente nas cidades de Machado, Varginha, Alfenas, Muzambinho, Guaxupé, Santa Rita de Caldas e Três Corações, o que lhe permitiu adquirir experiência na execução dessa modalidade de ensino.

O IFSULDEMINAS – Câmpus Machado oferece cursos técnicos na modalidade a distância como Segurança do Trabalho, Serviços Públicos, Administração e, ainda, os realizados pelo Programa Profucionário, que capacita servidores públicos nas áreas de Alimentação Escolar, Secretaria Escolar e Multimeios Didáticos.

Todos os cursos contam com um ambiente virtual de aprendizagem (AVA), no qual os alunos interagem com os colegas e com a equipe do curso, postam atividades, exercícios em grupo e individuais. No AVA é possível, também, baixar conteúdos ou assistir a vídeos instrucionais. O ambiente funciona como uma sala de aula virtual.

O câmpus possui profissionais com capacidade para a criação e gestão de curso em seu corpo de docentes e técnico-administrativos. Aliado a isso, acumula a experiência em ensino superior com cursos de bacharelado, licenciatura e tecnologia.

O câmpus integra a política do Instituto de capacitação de seus servidores em EaD, além de investir na infraestrutura e manutenção do polo. As atividades de EaD são gerenciadas pelo Centro de Educação a Distância, em prédio próprio. O câmpus conta com uma Coordenação de Educação a Distância para o gerenciamento das ações voltadas ao funcionamento dos cursos e manutenção da infraestrutura.

O câmpus também compartilha dos recursos disponíveis nos diversos câmpus e na

reitoria da instituição habilitando-o na oferta de educação a distância com a qualidade e complexidade exigidas.

A abertura de cursos é regulamentada internamente pelas Resoluções 57/2011, 09/2014 e especificamente a 52/2014, prevendo o estudo de demanda da região e a análise e aprovação pelas instâncias competentes.

1.6. Polos EaD credenciados no IFSULDEMINAS

O curso Técnico em Vendas – EaD poderá ser ofertado nos pólos aprovados pelo IFSULDEMINAS, atualmente constituído nos seguintes municípios: Alfenas, Andrelândia, Cambuí, Campos Gerais, Cruzília, Guaxupé, Ilícinea, Inconfidentes, Itanhandú, Machado, Monte Santo de Minas, Muzambinho, Santa Rita de Caldas, São Sebastião do Paraíso, Três Corações.

2. APRESENTAÇÃO DO CURSO

O Curso Técnico em Vendas, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais - Câmpus Machado - proporcionará aos alunos capacitação para atuar em todos os processos que envolvem a venda, desde o planejamento até a execução e o controle, sendo capaz de posicionar-se de forma crítica e ética, decidindo, negociando, interagindo e relacionando-se para otimizar os recursos pessoais e organizacionais, promovendo e antecipando transformações que possam contribuir com o desenvolvimento pessoal e organizacional.

Desta forma, o profissional pode atuar em diversas áreas dentro da empresa, como vendas, financeiro, crediário, marketing, entre outras.

Nome do Curso: Curso Técnico em Vendas

Eixo: Gestão e Negócios

Tipo: Técnico Subsequente

Modalidade: A distância

Habilitação: Técnico em Vendas

Endereço de Oferta: Instituto Federal do Sul de Minas Gerais - Câmpus Machado

Turno de funcionamento: *On-line* e momentos presenciais.

Número de vagas: 300 vagas anuais

Carga horária: 960 horas

Periodicidade: Aulas presenciais em 20% da carga horária total do curso, sendo realizado no mínimo, 01 encontro por disciplina.

Número de turmas: 1 por ano

Regime Letivo: Semestral

Periodicidade de oferta: Anual

Integralização mínima: 24 meses

Integralização máxima: 48 meses

3. JUSTIFICATIVA

O Curso Técnico em Vendas, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais - Câmpus Machado busca suprir a demanda por profissionais capacitados para atuação nas organizações comerciais, industriais e agrícolas instaladas no Sul de Minas Gerais na cidade de Machado e região devido à existência de muitos empreendimentos que necessitam da atuação do profissional em vendas. Entre eles encontram-se: empresas ligadas ao agronegócio, que, além de se dedicarem à produção agropecuária, também atuam comercialmente nos mercados nacional e internacional, que demandam a atuação de profissionais da área mercadológica. Encontram-se também na região empresas grandes e pequenas, industriais, comerciais, cooperativas e do setor de serviços, além de organizações de outras naturezas, que são campo de atuação do Técnico em Vendas.

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

Além disso, a EaD permite alcançar cidadãos em diversas regiões ampliando o público a ser atendido. Com isso, consegue levar a educação a múltiplas cidades nas quais não há oferta de ensino técnico presencial e gratuito. Essa é uma característica do sul de Minas, com uma grande quantidade de pequenos municípios. São 178 e aproximadamente 3,5 milhões de habitantes. Dessa forma, a EaD contribui para a interiorização do ensino técnico na região.

Ofertado em consonância com o programa E-Tec Brasil, o curso Técnico em Vendas tem como foco a formação inicial e continuada de trabalhadores egressos do ensino médio ou da educação de jovens e adultos. Tem como perspectiva, a expansão e democratização da

oferta de profissionalização, orientando-se pelas necessidades de desenvolvimento econômico e social do país.

Para apurar a demanda do Curso Técnico em Vendas, foi realizada, no período de 05 a 26 de fevereiro de 2015, uma pesquisa por meio de amostragem não-probabilística, com utilização de questionário estruturado, apresentado na página principal do sítio eletrônico do Câmpus Machado e respondido por pessoas físicas.

Verificou-se que 79,2% das pessoas que participaram da pesquisa possuem interesse no curso, considerando importante sua realização, sendo que deste grupo, 42,1% considera o curso Técnico em Vendas, na Modalidade EaD, extremamente importante. Pode-se entender nesse quadro a importância do setor de serviços para a região e necessidade de formação profissional para atuação.

Justifica-se, portanto, a oferta do curso Técnico em Vendas – modalidade EaD, na rede pública de educação de Machado e Região Sul de Minas Gerais, oferecendo oportunidade de ensino gratuito à população que, por meio da integração entre a teoria e a prática, dê oportunidades para que as organizações possam contar com profissionais habilitados a atuar na área de vendas a fim de garantir os objetivos organizacionais com eficiência.

4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo Geral

Formar profissionais que, com caráter e consciência, críticos e construtivos, consigam dominar as estratégias e os procedimentos das atividades de vendas e contribuir com o trabalho de planejamento e execução de programas voltados à viabilidade e sustentabilidade dos empreendimentos.

4.2. Objetivos Específicos

- Possibilitar a profissionalização específica na habilitação profissional Técnico em Vendas para ingressarem e/ou se aperfeiçoarem para o mundo do trabalho;
- Desenvolver possibilidades formativas que contemplem as múltiplas necessidades socioculturais e econômicas dos sujeitos, reconhecendo-os como cidadãos e agentes do mundo do trabalho;
- Dar significado e aprofundamento ao conhecimento escolar, mediante a contextualização e a interdisciplinaridade, estimulando o raciocínio e a capacidade de

- aprender de todos os envolvidos no processo de ensino e de aprendizagem;
- Priorizar a ética e o desenvolvimento da autonomia e do pensamento, de modo a formar além de técnicos, pessoas que compreendam a realidade e a profissionalização como um meio pelo qual o trabalho ocupe espaço na formação como princípio educativo;
 - Desenvolver nos profissionais competências de negociação para a realização das atividades de venda nas organizações;
 - Proporcionar a formação de habilidades para preparação do ambiente de vendas dos distintos canais de marketing que uma organização poderá utilizar para dispor seus produtos/serviços ao mercado consumidor;
 - Possibilitar o desenvolvimento de habilidades para o profissional contribuir na realização de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;
 - Formar competências para assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços para atender as expectativas do mercado consumidor;
 - Capacitar o profissional para auxiliar no desenvolvimento do plano de vendas das organizações e implementar os programas e ações comerciais das empresas;
 - Formar um profissional consciente da importância estratégica e sistêmica das atividades de pré-venda, venda e pós-venda como fatores vitais para a vantagem competitiva das organizações;
 - Desenvolver no profissional o comprometimento com a mudança, tornando-o um agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado e inovações tecnológicas;
 - Contribuir para a formação de profissional com características para liderança e empreendedorismo, que desenvolvam o bem-estar nas relações de trabalho e que seja comprometido com o desenvolvimento local.

5. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

Para ingresso no Curso Técnico em Vendas será obrigatória a comprovação de conclusão do ensino médio, mediante apresentação do histórico escolar.

São formas de ingresso:

- a) Processo Seletivo conforme previsão institucional em regulamento e edital específico;
- b) Transferência conforme regulamento institucional vigente ou determinação legal.

Para inscrever-se no Curso Técnico em Vendas, oferecido pelo IFSULDEMINAS, o candidato deverá ter concluído o Ensino Médio, em acordo com a Resolução CNE na 6/2012 e ao parecer CNE/CEB No11/2012 e conforme previsto no edital de seleção.

A matrícula ou rematrícula - que é o ato pelo qual o discente vincula-se ao IFSULDEMINAS, deverá ser efetuada de acordo com a norma interna empregada pelo câmpus.

A matrícula será feita pelo discente ou seu representante legal, se menor de 18 anos e deverá ser renovada a cada semestre letivo regular.

O candidato com direito a matrícula deverá efetua-la no prazo previsto pelo edital do processo seletivo.

No ato da rematrícula, o discente não poderá estar em débito com a biblioteca ou qualquer outro material/documento da ou para a instituição.

O discente com direito a rematrícula que deixar de efetua-la dentro dos prazos previstos deverá justificar o fato a Secretaria de Registros Acadêmicos (SRA) ou Secretaria de Registros Escolares (SRE), até sete dias úteis após a data estabelecida, sem o que será considerado desistente, perdendo sua vaga.

O trancamento de matrícula poderá ser realizado em até 30 dias consecutivos após o início do semestre letivo e somente poderá ser reaberto, enquanto o câmpus Machado estiver oferecendo o curso.

6. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

O perfil dos egressos do Curso Técnico em Vendas na modalidade EaD, do IFSULDEMINAS câmpus Machado compreenderá uma sólida formação técnica e profissional que os tornará capazes de atuar com técnicas e estratégias utilizadas busca da qualidade, produtividade e competitividade das organizações. Abrange ações de planejamento, avaliação e gerenciamento de pessoas e processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações públicas ou privadas de todos os portes e ramos de atuação.

Este eixo caracteriza-se pelas tecnologias organizacionais, viabilidade econômica, técnicas de comercialização, ferramentas de informática, estratégias de marketing, logística, finanças, relações interpessoais, legislação e ética.

No Instituto Federal do Sul de Minas Gerais - Câmpus Machado, o profissional

Técnico em Vendas recebe formação que o habilita a estudar os produtos e serviços da empresa, caracterizar os tipos de clientes e recolher informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Também pode preparar ações de venda, promover e efetuar a venda de produtos e serviços junto aos clientes, bem como organizar o ambiente de venda. Ainda, é capaz de promover serviço de apoio ao consumidor, fidelização e atendimento pós-venda; organizando e gerenciando os dados e colaborando na captação de novos clientes.

O IFSULDEMINAS prioriza a formação de um profissional habilitado para:

- a) Contribuir no desenvolvimento de estudos mercadológicos, para avaliação do comportamento do mercado consumidor e dos aspectos externos à empresa;
- b) Assessorar no desenvolvimento de inovações em produtos e serviços, implementar programas e ações comerciais nas empresas;
- c) Ter habilidades para atuação no ambiente de vendas nos diversos ramos empresariais;
- d) Atuar como agente de transformação, a partir da percepção das necessidades dos clientes internos e externos e das tendências do mercado;
- e) Exercer liderança e empreendedorismo, que contribuam para o bem-estar nas relações de trabalho.

7. COMPONENTES CURRICULARES

A concepção do currículo do Curso Técnico em Vendas tem como premissa a aproximação entre a formação acadêmica e o mundo do trabalho, possibilitando a articulação entre os conhecimentos construídos nas diferentes disciplinas do curso com a prática real de trabalho, propiciando a flexibilização curricular e a ampliação do diálogo entre as diferentes áreas de formação.

O currículo desta modalidade de ensino é desenvolvido em Componentes Curriculares concentrados em módulos semestrais organizados em etapas de acordo com as cargas horárias previstas. O desenvolvimento do currículo busca metodologias de ensino cujas ações promovam aprendizagens mais significativas e sintonizadas com as exigências dos atuais empreendimentos produtivos.

Diante deste contexto, a participação do aluno no processo de ensino e aprendizagem deve ocorrer de forma interativa, em situações desencadeadas por desafios, problemas e projetos, reais ou simulados, conduzindo a ações resolutivas que envolvam

pesquisa e estudo de bases tecnológicas de suporte.

São trabalhados no curso os recursos pedagógicos utilizados pelo Ensino a Distância através da Plataforma Moodle (vídeos, animações, simulações, links, atividades interativas com professores, tutores, alunos, biblioteca virtual e conteúdo da Web); possibilitando aos alunos o desenvolvimento da autonomia da aprendizagem e, ainda, facilidade na busca da informação e construção do conhecimento.

Para o atendimento das legislações mínimas e o desenvolvimento dos conteúdos obrigatórios no currículo do curso apresentado, nas legislações Nacionais e nas diretrizes institucionais para os Cursos Técnicos do IFSULDEMINAS; além das disciplinas que abrangem as temáticas previstas na Matriz Curricular, o corpo docente irá planejar, juntamente com o setor pedagógico da instituição, a realização de atividades formativas envolvendo estas temáticas, tais como palestras, oficinas, semanas acadêmicas, entre outras. Tais ações devem ser registradas e documentadas no âmbito da coordenação do curso, para fins de comprovação.

7.1. Matriz curricular

A matriz curricular do Curso Técnico em Vendas está estruturada de acordo com as orientações contidas no Catálogo Nacional de Cursos Técnicos. Os Componentes Curriculares serão disponibilizados na Plataforma obedecendo à seguinte organização:

Matriz Curricular Curso Técnico em Vendas		
Sem.	Disciplinas	CH (h/relógio)
1º Semestre	Ambientação em EaD	45
	Informática	45
	Comportamento do consumidor	60
	Produção, escrita e comunicação	60
Subtotal		210
2º Semestre	Administração de Vendas	60
	Marketing	60
	Gestão de Pessoas	60

	Matemática Financeira	60
	Logística	45
Subtotal		285
3º Semestre	Empreendedorismo	60
	Gestão de Custos	60
	Contabilidade Geral	60
	Noções de Direito	45
Subtotal		225
4º semestre	Estatística	60
	Gestão financeira	45
	Técnicas de Vendas e Negociação	60
	Práticas Profissionais	75
Subtotal		240
Carga Horária Total do Curso (hora relógio)		960

Quadro 4. Carga horária por componente curricular

Descrição	Carga Horária
Conteúdos de Formação Básica	270
Conteúdos de Formação Profissional	585
Conteúdos de Estudos Quantitativos	60
Conteúdos de Formação Complementar	45
Carga Horária Total	960

Quadro 5. Carga horária total do curso

Além das disciplinas obrigatórias, o aluno pode cursar a disciplina Língua Brasileira de Sinais - Libras, com carga horária de 30 horas, ofertada no semestre seguinte, à sua opção que deve ser feita no momento da matrícula ou rematrícula e desde que os pré-requisitos sejam respeitados caso existam.

A matrícula restringe-se a disponibilidade de vagas em oferta, tendo em vista que a disciplina é também oferecida por outras áreas.

7.1.1. Critérios para cursar a disciplina optativa

Para ter o direito de cursar a disciplina optativa, o aluno não poderá estar em débito com mais de 2 (duas) as disciplinas obrigatórias do curso, nas quais tenha sido reprovado anteriormente;

- a) A disciplina de Libras será ofertada nos cursos regulares já existentes no Câmpus Machado;
- b) A matrícula na disciplina ocorrerá mediante disponibilidade de vagas e caso haja número de interessados que supere o limite de vagas, os alunos serão selecionados considerando:
 - I) maior média ponderada geral no curso;
 - II) maior nota final na disciplina pré-requisito (se for o caso).

7.2. Fluxograma

Relacionado ao perfil de formação do curso Técnico em Vendas, modalidade EaD, a figura 1 mostra o fluxograma das disciplinas agrupadas por período.

1º Período		2º Período		3º Período		4º Período	
Ambientação em EAD	45 h	Administração de Vendas	60 h	Empreendedorismo	60 h	Estatística	60 h
Informática	45 h	Marketing	60 h	Gestão de Custos	60 h	Gestão Financeira	45 h
Comportamento do Consumidor	60 h	Gestão de Pessoas	60 h	Contabilidade Geral	60 h	Técnicas de Vendas e negociação	60 h
Produção, escrita e comunicação	60 h	Matemática Financeira	60 h	Noções de Direito	45 h	Práticas Profissionais	75 h

	Logística	45 h	
--	------------------	-------------	--

Figura 1. Disciplinas agrupadas por período

7.3. Ementário

A seguir são apresentadas ementas, objetivos e Referências dos Componentes Curriculares do Curso Técnico em Vendas:

1º semestre

Componente Curricular:	Ambientação em Educação a Distância		
Carga Horária (h):	45 h	Período Letivo:	1º semestre
Ementa			
Concepções e legislação em EaD. Ambiente Virtual de Ensino-Aprendizagem. Ferramentas de navegação e busca na Internet. Metodologias de estudo baseadas nos princípios de autonomia, interação e cooperação.			
Referência Básica			
GIL, A.L.de. Segurança em informática . São Paulo: Atlas, 1998. MILNER, Annalisa. Como usar o e-mail: seu guia para dominar o computador . São Paulo: Publifolha, 2004. MONTEIRO, Mario. Introdução à organização de computadores . Rio de Janeiro: LTC, 2007.			
Referência Complementar			
ARAÚJO, J. Introdução ao Linux . São Paulo: Ciência Moderna, 2000. BRAGA, W. Open Office: Calc & Writer . Rio de Janeiro: Alta Books, 2006. MACHADO, A. Linux: comece aqui . São Paulo: Elsevier, 2005. MORIMOTO, C. Entendendo e dominando o Linux . São Paulo: Digerati, 2004. SEYBOLD, P. B. Clientes.com: como criar uma estratégia empresarial para a Internet que proporcione lucros reais . São Paulo: Makron Books, 2000.			

Componente Curricular:	Informática		
Carga Horária (h):	45 h	Período Letivo:	1º semestre
Ementa			

Hardware e Software. Sistema Operacional. Ferramentas para produção e edição de textos, planilhas eletrônicas e apresentação de slides. Aplicabilidade da internet como fonte de comunicação, informação e pesquisa.

Referência Básica

ALVES, W. P. **Informática fundamental**: introdução ao processamento de dados. [S.L.]: Erica, 2010.

CAPRON, H. L.; JOHNSON, J. A. **Introdução à informática**. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.

MONTEIRO, M. A. **Introdução à organização de computadores**. Rio de Janeiro: LTC, 2011.

Referência Complementar

GON, C. **BrOffice.org**: Calc avançado com introdução às macros. Rio de Janeiro: Moderna, 2009.

ROCHA, T. da. **Excel x Calc**: migrando totalmente. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2007.

RAMAKRISHNAN, J. **Sistemas de gerenciamento de banco de dados**. São Paulo: McGraw- Hill, 2008.

SILBERSCHATZ, G. **Fundamentos de sistemas operacionais**. Rio de Janeiro: LTC, 2011.

SOUZA, L. B. de. **Redes de computadores**: guia total. São Paulo: Érica, 2009.

Componente Curricular:	Comportamento do Consumidor		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	1º semestre

Ementa

Compreendendo o consumidor. Percepção do consumidor. Aprendizagem do consumidor. Formação e mudança da atitude do consumidor. Classe social e comportamento do consumidor. Valor e satisfação do cliente. Influência do consumidor e difusão de inovações. Consumidor consciente. Comportamento do consumidor empresarial e virtual. Consumidor global.

Referência Básica

McCARTHY, J. E.; PERREAULT, W. D. **Marketing essencial**: uma abordagem gerencial e global. São Paulo: Atlas, 1997.

SHIMP, T. A. **Propaganda e promoção**: aspectos complementares da comunicação integrada de marketing. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

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

Referência Complementar			
CHURCHULL, G. A.; PETER, J. P. Marketing: criando valor para os clientes . São Paulo: Saraiva, 2000.			
CHURCHULL, G. A.; PETER, J. P. Marketing: criando valor para os clientes . São Paulo: Saraiva, 2000.			
KOTLER, P. Administração de marketing . 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.			
LAMB, C. W; HAIR, J. F.; McDANIEL, C. Principios de marketing . São Paulo: Thomson, 2004.			
Comportamento do consumidor e estratégia de marketing . Porto Alegre: Mcgraw_Hill - Artmed, 2008			
SOLOMON, M. O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo . 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.			
Componente Curricular:	Produção, Escrita e Comunicação		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	1º semestre
Ementa			
Comunicação oral e escrita. Argumentação, persuasão, retórica e dialética. Linguagem corporal. Caracterização do texto como unidade comunicativa. Organização do texto técnico, Identificação e aplicação de estratégias de redução de informação. Caracterização e produção de resumo e resenhas.			
Referência Básica			
GARCIA, O.M. Comunicação em prosa moderna . 27 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2010.			
GOLD, M. Redação empresarial . 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.			
NASSAR, P.; FIGUEIREDO, R. O Que é comunicação empresarial? São Paulo: Brasiliense, 2010.			
Referência Complementar			
ALMEIDA, S. Ah! Eu não acredito! São Paulo: Casa da Qualidade, 2001.			
BOWDEN, J. Escrevendo excelentes relatórios . São Paulo: Market Books, 2001.			
HELLER, R. Como se comunicar bem . São Paulo: Publifolha, 1999.			
RODRIGUEZ, M. M. Manual de modelos de cartas comerciais . 4.ed. São Paulo: Atlas, 2000. Artmed, 2008			

Quadro 6. Ementas 1º semestre

2º semestre

Componente Curricular:	Administração de Vendas		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	2º semestre
Ementa			
<p>A importância e processualidade da administração de vendas. Referências sobre a administração de vendas e o profissional de vendas. Organização da estrutura e infraestrutura de vendas em diferentes tipos de empresa. Metodologia para planejamento de vendas. Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Projetos em vendas e promoção de vendas. Vendas e Distribuição, Controle de Vendas, Avaliação de Vendedores. O uso da Tecnologia na Força de Vendas.</p>			
Referência Básica			
<p>ALVAREZ, F. J. S.; Carvalho, M. J. Gestão eficaz da equipe de vendas: venda sua equipe aos clientes. São Paulo: Saraiva, 2008.</p> <p>COBRA; M. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2010.</p> <p>LAS CASAS; A. L. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2009.</p>			
Referência Complementar			
<p>ALVAREZ, F. J. S.; Carvalho, M. J. Gestão eficaz da equipe de vendas: venda sua equipe aos clientes. São Paulo: Saraiva, 2008.</p> <p>COBRA; M. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2010.</p> <p>LAS CASAS; A. L. Administração de Vendas. São Paulo: Atlas, 2009.</p>			
Componente Curricular:	Marketing		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	2º semestre
Ementa			
<p>Trajetória histórica do Marketing e os conceitos e aspectos envolvidos em sua administração. O ambiente de Marketing e as forças intervenientes. Conceitos fundamentais de Marketing. O composto de Marketing. Portfólio de Produtos. Marketing de produtos e serviços. Análise SWOT. Matriz BCG. Pesquisa Mercadológica. Construção do Plano de Marketing. Marketing Pessoal, Marketing e novas tecnologias.</p>			
Referência Básica			
<p>FERRELL, O. C.; HARTLINE, M. D. Estratégia de marketing. 3. ed. São Paulo: Thomson, 2005.</p> <p>HOOLEY, G. J.; SAUNDERS, J. A.; PIERCY, N. F. Estratégia de marketing e posicionamento competitivo. 3.ed. São Paulo: Pearson, 2005.</p>			

LAS CASAS, A. L. Administração de vendas . 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.			
Referência Complementar			
BAKER, M. Administração de Marketing . 5ª Edição. Rio de Janeiro: Campus, 2005.			
DAY, G. A Empresa orientada para o mercado . Porto Alegre: Bookman, 2001.			
FIORE, F. E-Marketing estratégico . São Paulo: Makron Books, 2001.			
LAS CASAS, A. L. Plano de marketing para micro e pequena empresa . 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.			
SANTIAGO, A. C. Q.; PARLATORE, C. R. L.; CAMALIONTE, E. Marketing estratégico: abordagem em marketing, gestão competitiva e planejamento estratégico . São Paulo: DVS, 2004.			
Componente Curricular:	Gestão de Pessoas		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	2º semestre
Ementa			
Introdução à Gestão de Pessoas. Descrição e análise de cargos. Recrutamento e seleção. Treinamento. Planejamento e políticas de recursos humanos. Políticas de carreira. Administração de cargos e salários. Sistema de informações de recursos humanos. Avaliação do desempenho humano. Ética profissional. As diversidades dos povos africanos e indígenas: culturais e linguísticas. Práticas éticas no uso da tecnologia.			
Referência Básica			
CHIAVENATO, I. Recursos humanos . 7.ed. São Paulo: Atlas, 2010.			
GIL, A. C. Administração de recursos humanos: um enfoque profissional . São Paulo: Atlas, 2000.			
SNELL, S. Administração de recursos humanos . São Paulo: Cengage Learning, 2009.			
Referência Complementar			
CHIAVENATO, I. Gestão de pessoas . 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.			
DAVENPORT, T. O. Capital humano: o que é e por que as pessoas investem nele . São Paulo: Nobel, 2001.			
LACOMBE, F. Recursos humanos: princípios e tendências . São Paulo: Saraiva, 2005.			
PASCHOAL, L. Gestão de pessoas: nas micros, pequenas e médias empresas: para empresários e dirigentes . Rio de Janeiro: Qualitymark, 2006			
TACHIZWA, T.; FERREIRA, V. C. P.; FORTUNA, A. A. M. Gestão com pessoas: uma abordagem aplicada às estratégias de negócios . 5. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2006.			
Componente Curricular:	Logística		

Carga Horária (h):	45 h	Período Letivo:	2º semestre
Ementa			
Os conceitos, os objetivos e a trajetória histórica das atividades logísticas. O papel e a importância do planejamento na logística. Definição dos canais de distribuição. Gestão da cadeia de suprimento e agregação de valor ao cliente. Estratégias logísticas: distribuição, compra e estoque. Lei nº 9.503/97: Noções de legislação para o trânsito. O uso da tecnologia em logística. Logística globalizada. Educação para o trânsito: normas gerais de circulação e conduta.			
Referência Básica			
BALLOU, R. H. Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: logística empresarial. 5. ed. Porto Alegre: Artmed Bookman, 2006.			
BOWERSOX; CLOSS; COOPER. Gestão Logística de Cadeias de Suprimentos. Porto Alegre: Bookman, 2006.			
SIMCHILEVI, D.; KAMINSKY, P.; SIMCHILEVI, E. Cadeia de Suprimentos: projeto e gestão conceitos, estratégias e estudo de casos. Porto Alegre: Bookman, 2003.			
Referência Complementar			
BALLOU, R. H. Logística empresarial: transportes, administração de materiais, distribuição física. São Paulo: Atlas, 2004.			
CHRISTOPHER, M. A Logística do Marketing. São Paulo: Futura, 1999.			
FLEURY, F.; WANKE, P.; FIGUEIREDO, K. F. Logística Empresarial: a perspectiva brasileira. São Paulo: Atlas, 2000.			
GURGEL, F. A. do. Logística Industrial. São Paulo: Atlas, 2000.			
NOVAES, A. G. Logística e Gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.			

Quadro 7. Ementas 2º semestre

3º Semestre

Componente Curricular:	Empreendedorismo		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	3º semestre
Ementa			
Visão histórica do empreendedorismo. Conceito de empreendedorismo. Mitos e verdades sobre empreendedorismo. Intraempreendedorismo. Micro e Pequena Empresa. Empresa Familiar. Identificação de Negócio. Oportunidade de Negócio. Tipos existentes de Negócio.			

Sociedade e meio ambiente. Plano de Negócio. Lei nº 9.795/99: Educação ambiental no ambiente dos Negócios: os planos de ação e a estratégia ecológica.

Referência Básica

BERNARDI, L. A. **Manual de empreendedorismo e gestão:** fundamentos, estratégias e dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2007

DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor:** a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. [S.L.]: Cultura Editores Associados, 1997.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor:** entrepreneurship. 6. ed. São Paulo: Pioneira, 2000.

Referência Complementar

DEGEN, R. J. **O empreendedor:** empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DOLABELA, F. **O Segredo de Luisa.** 14. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

JUSTUS, R. **Empreendedor (O):** como se tornar um líder de sucesso. São Paulo, Larousse, 2009.

SALIM, C. S; et al. **Construindo Planos de Negócios.** Rio de Janeiro: Câmpus, 2001.

TACHIZAWA, T. **Gestão ambiental e responsabilidade social corporativa:** estratégias de negócios focadas na realidade brasileira. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

Componente Curricular:

Gestão de Custos

Carga Horária (h):

60 h

Período Letivo:

3º semestre

Ementa

Conceito e classificação de custos. Elementos de custos. Critério de rateio dos custos indiretos. Sistemas de custeio. Formação do preço de venda. Margem de lucro e Ponto de equilíbrio.

Referência Básica

MARTINS, E. **Contabilidade de custos.** 9 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LEONE, G. S. G. **Custos: planejamento, implantação e controle.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SOUZA, A. C. A. **Gestão de custos:** aplicações operacionais e estratégicas, exercícios resolvidos e propostos com utilização do excel. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

Referência Complementar

BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos:** aplicação em empresas modernas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010

DUTRA, R. G. **Custos**: uma abordagem prática. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PEREZ JUNIOR, J. H.; OLIVEIRA, L. M. de. **Contabilidade de custos para não contadores**. São Paulo: Atlas, 2009.

RIBEIRO, O.M. **Contabilidade de custos fácil**. 8 ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

SILVA, R.; SOUZA, N.; SANTOS, L. L. dos. **Gestão de custos**: contabilidade, controle e análise. São Paulo: Atlas, 2010.

Componente Curricular:	Contabilidade Geral		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	3º semestre

Ementa

Contabilidade e seu ambiente. Plano de contas. Escrituração e o método das partidas dobradas. Evolução tecnológica dos meios de escrituração contábil. Regime de competência e de caixa. Operações com mercadorias e lançamentos. Balancete de verificação. Demonstrações contábeis. Balanço patrimonial. Apuração e contabilização de lucro bruto e das provisões.

Referência Básica

IUDÍCIBUS, S. et al. **Contabilidade introdutória**. 11.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, J. C.. **Contabilidade empresarial**. 15.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

RIBEIRO, O. M.. **Contabilidade geral fácil**. 5.ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

Referência Complementar

FRANCO, H.. **Contabilidade na era da globalização**. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, S. de; MARION, J. Carlos; LOPES, C.C. V. de M. **Curso de contabilidade para não contadores**: para as áreas de administração, economia, direito, engenharia -livro de exercícios. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, S. de. **Teoria da contabilidade**. 10.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial**: livro de exercícios. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SÁ, A. L. de; AS, A. M. L. de. **Dicionário de contabilidade**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Componente Curricular:	Noções de Direito		
Carga Horária (h):	45 h	Período Letivo:	3º semestre

Ementa

Introdução ao direito. Noções Gerais de Direito empresarial. Noções gerais de direito do consumidor e as novas tecnologias. Aspectos do direito do trabalho. Noções gerais de direito

tributário. A relação entre educação, direitos humanos, formação para a cidadania e educação ambiental. História e Cultura Afro-Brasileira e Indígena.

Referência Básica

BITTAR, C. A.; BITTAR, E. C. B. **Direitos do consumidor: código de defesa do consumidor**. 7. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011

GASPARINI, D. **Direito administrativo**. 15. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

JUSTEN FILHO, M. **Curso de direito administrativo**. 6. ed. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2010.

Referência Complementar

CARVALHO, P. B. **Curso de Direito Tributário**. 23.ed. Saraiva: São Paulo, 2010.

COELHO, F. U. **Curso de direito comercial**. 12. ed. São Paulo: Saraiva, 2008. 511p.

GRINOVER, A. P. et al. **Código brasileiro de defesa do consumidor: comentado pelos autores do anteprojeto**. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2011

DELGADO, M. G. **Curso de direito do trabalho**. 12. ed. São Paulo: LTr, 2013.

FUHRER, M. C. **Resumo de Direito do Trabalho**. São Paulo: Malheiros, 2003.

MARQUES, C. L. **Contratos no código de defesa do consumidor: o novo regime das relações contratuais**. 6. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

Quadro 8. Ementas 3º semestre

4º Semestre

Componente Curricular:	Estatística		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	4º semestre
Ementa			
Estudo e compreensão de conceitos básicos de estatística, sua utilização em situações reais aplicadas à área de vendas. Seleção de amostras, sua apresentação tabular e gráfica. Cálculos de medidas descritivas.			
Referência Básica			
BUSSAB, W. O.; MORETTIN, P. A. Estatística básica . 5.ed. São Paulo: Saraiva, 2002.			
CARVALHO, S. Estatística básica . São Paulo: Impetus, 2004.			
CRESPO, A. A. Estatística fácil . 19.ed. São Paulo: Saraiva, 2009.			
Referência Complementar			

FONSECA, J. S.; MARTINS, G. A. **Curso de estatística**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

LEVINE, D. M.; STEPHAN, D. F.; BERENSON, M. L. **Estatística: teoria e aplicações usando o Microsoft Excel em português**. 5.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2008.

MAGALHÃES, M. N.; LIMA, A. C. P. **Noções de probabilidade e estatística**. 6.ed. São Paulo: EDUSP, 2008.

MOORE, D. S. **Introdução à prática da estatística**. 3.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2002.

STEVENSON, W. J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harbra, 2001.

Componente Curricular:	Gestão Financeira		
Carga Horária (h):	45 h	Período Letivo:	4º semestre

Ementa

Estudo dos fundamentos e conceitos da administração financeira. Conhecimento das técnicas para estudo e análise econômica, financeira e patrimonial sob enfoque gerencial e estratégico. Compreensão da integração e modelagem financeira, bem como das ligações com outras áreas da empresa: compras, vendas, produção, recursos humanos, fiscal, contábil, etc.

Referência Básica

ASSAF NETO, A.; TIBÚRCIO, C. A. **Administração do capital de giro**. 3.ed. São Paulo. Atlas, 2010.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

ROSS, S.A.; WESTERFIELD, R. W. ; JAFFE, J. F. **Administração financeira**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Referência Complementar

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. **Administração financeira**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SÁ, C. A. **Fluxo de caixa: a visão da tesouraria e da controladoria**. 3.ed. São Paulo: Atlas, SANVICENTE, A. Z. **Administração financeira**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2010. 2009.

Componente Curricular:	Técnicas de Vendas e Negociação		
Carga Horária (h):	60 h	Período Letivo:	4º semestre

Ementa

O processo de vendas em diferentes tipos de organizações. A importância estratégica das informações em vendas e as técnicas de vendas. Conceitos e princípios de negociação. O profissional de vendas no mercado moderno. O estudo das emoções e sentimentos na negociação. A inteligência e os estilos interpessoais na negociação. Os resultados em negociação a partir de estratégias e táticas adequadas. A motivação e preparação de um processo de negociação. Remuneração da força de vendas e a otimização de resultados em vendas. Motivação da força de vendas.

Referência Básica

CARVALHO, M. R.; ALVAREZ, F. J. S. M. **Gestão Eficaz da Equipe de Vendas**. [S.L.]:Editora Saraiva, 2008.

LAS CASAS, A. L. **Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MELLO, J. C. M. F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

Referência Complementar

CASTRO, L. T. E; NEVES, M. F. **Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão**. São Paulo: Atlas, 2005

CHIAVEATTO, I. **Gestão de Vendas: uma abordagem introdutória**. São Paulo: Manole, 2014.

MINTZBERG, H. **O processo da estratégia: conceitos, contextos e casos selecionados**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

ROCCATO, P. L. **Venda + valor 2.0: como vender valor e não preço**. São Paulo: Makron Book, 2014.

THULL, J. **Gestão de vendas complexas: como competir e vencer quando o resultado desejado pode ser alto**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

Componente Curricular:	Práticas Profissionais		
Carga Horária (h):	75 h	Período Letivo:	4º semestre

Ementa

Atividades práticas que levem à compreensão do como as vendas devem ser realizadas. Orientação para elaboração de projeto de práticas realizadas, considerando a pré-venda, abordagem de vendas, tratamento das objeções, fechamento de vendas e pós venda. Utilização de conceitos e práticas abordados durante o curso e elaboração de relatório final. Exposição das práticas profissionais com análise de professores/tutores envolvidos no curso.

Referência Básica

CASAS, A. L. L. **Técnicas de vendas: como vender e obter bons resultados**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GUERRA, P. **Administração de vendas**. São Paulo: Ciência Moderna, 2007.

MAGALDI, S. **Vendas 3.0**: edição compacta. São Paulo: Elsevier, 2013.

Referência Complementar

BASTOS, L. da R. et al. **Manual para elaboração de projetos e relatórios de pesquisa, teses, dissertações e monografias**. 6. ed. São Paulo: LCT, 2003. 222p.

BOWMAN, A. M. B. **Os 7 princípios da persuasão**. São Paulo: Saraiva, 2014.

GIL, A. C. **Como elaborar um projeto de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009

KHALSA, M.; ILLIG, R. **Faça bem feito, ou não faça**: inovando o relacionamento entre comprador e vendedor. [S.L.]: Novo Século, 2012.

OLIVEIRA, S. L. de. **Tratado de metodologia científica**: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 2000.

Quadro 9. Ementas 4º semestre

7.3.1. Práticas Profissionais

A disciplina Práticas Profissionais tem como objetivo articular os conhecimentos construídos nos diferentes componentes curriculares trabalhados em sala de aula. É uma proposta de atuação profissional, e, que os professores planejam juntos buscando a flexibilização do currículo e a integração entre os diferentes conhecimentos, possibilitando ao aluno ampliar seus saberes na sua formação profissional.

Estas práticas profissionais serão articuladas entre os Componentes Curriculares, realizando-se as atividades propostas em projeto, organizadas pelos Tutores sob a Coordenação dos Professores e Coordenação do Curso, visando articular os conhecimentos teóricos trabalhados, com vista a ofertar atividades práticas que possibilitem ao aluno a vivência de experiências, que possivelmente ele terá contato em sua atuação profissional futura.

No Curso Técnico em Vendas, a prática profissional acontecerá em diferentes situações de vivência, aprendizagem e trabalho, como laboratórios, oficinas, empresas pedagógicas, ateliês e outros, bem como investigação sobre atividades profissionais, projetos de pesquisa, visitas técnicas, simulações, observações, com ênfase nas técnicas de abordagens de vendas, pré-vendas, entre outras.

7.3.2. Da ambientação em EaD

No Curso Técnico em Vendas é de extrema importância que haja uma ambientação para o conhecimento das ferramentas disponíveis e adaptação a uma rotina de estudo.

A disciplina de ambientação em EaD tem como objetivo promover a integração do aluno com o ambiente virtual de aprendizagem, bem como orientá-lo sobre as várias formas de realizar buscas e pesquisas através da internet e, ainda, sobre as suas responsabilidades, interesses e estratégias pessoais de aprendizagem.

Desta forma, a ambientação possibilitará que os alunos sejam capazes de comunicar-se efetivamente com professores e colegas, adotando o modelo de formação que exige proatividade e participação.

Trata-se de uma aprendizagem colaborativa, onde cada participante pode e deve interagir com colegas e professores, o que permitirá aos usuários construir, conjuntamente, o conhecimento através da discussão, da reflexão e da tomada de decisões, na qual os recursos das tecnologias de informação e comunicação atuam como mediadores do processo da gestão da aprendizagem, destacando a participação ativa e a interação permanente como ponto motivador para a aprendizagem.

8. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

Para o aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores é realizado o processo de análise dos estudos concluídos em outro curso. A dispensa de disciplina de curso equivalente já realizado deve ser solicitada pelo aluno para a coordenação de curso nos prazos previstos no calendário, com apresentação de histórico escolar e a matriz curricular com os programas dos componentes curriculares, objeto da solicitação. A dispensa dos Componentes Curriculares é analisada por docente(s) especialista(s) do componente curricular requerido para o aproveitamento, considerando as seguintes situações:

- a) A carga horária apresentada deve ser igual ou superior a carga horária prevista no componente curricular do curso pleiteado;
- b) A avaliação da correspondência de estudos deve recair sobre os conteúdos que integram os programas dos componentes curriculares apresentados e não sobre a denominação dos componentes curriculares cursados;

- c) Serão aproveitados componentes curriculares cujos conteúdos coincidirem em, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) com os programas dos componentes curriculares do respectivo curso oferecido pelo Instituto Federal do Sul de Minas;
- d) O aluno pode obter dispensa, por aproveitamento de estudos, de, no máximo, 30% (trinta por cento) da carga horária total do curso. Este processo é efetivado através da análise da matriz curricular;
- e) Não é aceito o aproveitamento de estudos para componentes curriculares(s) em que o requerente tenha sido reprovado;
- f) O(a)s estudante(s) de nacionalidade estrangeira ou brasileiros(as) com estudos realizados no exterior devem apresentar documentação legalizada por via diplomática e com equivalência concedida pelo respectivo sistema de ensino;
- g) O estudante deve cursar os componentes curriculares em que tenha solicitado dispensa enquanto aguarda parecer de pedido de dispensa.

O discente terá 30 (trinta) dias após o início do semestre letivo, para requerer a dispensa dos conteúdos curriculares.

9. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO

Os critérios de avaliação são propostos pelo professor no início das atividades da disciplina. Dentre os diversos instrumentos e formas de avaliação da aprendizagem dos alunos, estão:

- a) Aulas a distância na plataforma Moodle;
- b) Aulas presenciais, no mínimo de 20% da carga horária total do curso;
- c) Seminários;
- d) Atividades práticas;
- e) Atividades da plataforma, que serão aplicadas no decorrer das disciplinas e que podem ser pontuadas, a critério do professor;
- f) Avaliações presenciais.

A avaliação presencial ocorre nos Polos de EaD por meio de provas e atividades programadas. A aplicação dessas avaliações é realizada pelos professores e/ou tutores presenciais, com o devido acompanhamento do coordenador do curso. Das avaliações também podem fazer parte as atividades das aulas práticas presenciais realizadas no Câmpus.

A avaliação é realizada de forma contínua, através das atividades e tarefas em que

são observadas, dentre outras, a capacidade do aluno refletir sobre conceitos, de pesquisar, de interagir significativamente com os pares, de perceber suas dificuldades e superá-las.

Nas discussões através de fóruns, o aluno deve atentar para que suas contribuições tragam uma boa reflexão sobre o tema discutido; deve comentar a contribuição dos colegas; trazer um questionamento novo sobre o tema discutido e ainda oportunizar indicação de material complementar (leituras, vídeos, etc.) que possa enriquecer a discussão.

O rendimento acadêmico dos alunos será composto pelo registro da assiduidade e a avaliação do rendimento em todos os seus componentes curriculares. Para efetivação desses procedimentos, o professor deverá registrar, diariamente, as bases tecnológicas desenvolvidas nas aulas por meio do diário eletrônico ou qualquer outro instrumento de registro adotado pela instituição.

A recuperação da aprendizagem é contínua e ocorre no decorrer do componente curricular, pois tem por finalidade proporcionar ao aluno novas oportunidades de aprendizagem para superar deficiências verificadas no seu desempenho escolar, que será sempre registrado no sistema acadêmico do câmpus Machado.

Os estudos de recuperação no IFSULDEMINAS - Campus Machado são oferecidos em qualquer época, paralelos ao período letivo, para casos de baixo rendimento escolar, observadas as diretrizes gerais fixadas pela Supervisão e aprovadas pela Diretoria do Campus.

Fica a critério do professor, estabelecer os instrumentos que serão utilizados na realização da Recuperação Paralela, de forma a atender às peculiaridades da disciplina ou módulo trabalhado. Estes instrumentos poderão ser na forma de exercícios, seminários, trabalhos, testes, provas, auto-avaliação, entre outros.

O aluno que obtiver menos de 75% de frequência nos encontros presenciais estará automaticamente reprovado na disciplina.

A avaliação do aproveitamento dar-se-á mediante acompanhamento constante do

aluno e dos resultados por ele obtidos de acordo com os instrumentos de avaliação. Ao aproveitamento é atribuída uma nota, expressa em grau numérico de 0 (zero) a dez (10), considerando-se, no caso de fração, apenas a primeira casa decimal.

Para efeito de aprovação ou reprovação em disciplina, serão aplicados os critérios abaixo:

- I - O discente será considerado APROVADO quando obtiver nota nas disciplinas (MD) igual ou superior a 60% (sessenta por cento) e frequência (FD) nos encontros presenciais programados.
- II - O discente que alcançar nota inferior a 60% (sessenta por cento) na disciplina terá direito a recuperação. O cálculo da média da disciplina de recuperação (MDr) será a partir da média aritmética da média da disciplina (MD) mais a avaliação de recuperação. Se a média após a recuperação (MDr) for menor que a nota da disciplina antes da recuperação, será mantida a maior nota.
- III - Terá direito ao exame final, ao término do módulo/período, o discente que obtiver média da disciplina igual ou superior a 30,0% e inferior a 60,0% e frequência de pelo menos 75% nos encontros presenciais.
- IV - O exame final poderá abordar todo o conteúdo contemplado na disciplina. O cálculo do resultado final da disciplina (RFD), após o exame final correspondente ao período, será a partir da média ponderada da média da disciplina após a recuperação, peso 1, mais a nota do exame final, peso 2, esta somatória dividida por 3.
- V - O exame final é facultativo, não podendo atribuir nota 0,0 (zero) ao discente que não o realizou, mesmo tendo a oportunidade.

Não há limite do número de disciplinas para o discente participar do exame final, sendo que estará REPROVADO se obtiver nota da disciplina inferior a 60,0% (sessenta por cento) ou se faltar em mais de 25% dos encontros presenciais realizados, sem apresentação das justificativas previstas.

É permitido ao aluno cumprir o(s) componente(s) curricular(es) em que tenha sido reprovado, no próximo período, de maneira concomitante às disciplinas do período seguinte, quando a disciplina for ofertada.

O discente terá o dobro do tempo normal do curso contado a partir da data de ingresso no primeiro período como prazo máximo para a conclusão do curso.

Não serão computados, para efeito de contagem do prazo máximo para conclusão, os períodos de trancamento de matrícula.

9.1. Da justificativa de ausência em encontro presencial

O aluno que não comparecer a uma avaliação presencial poderá apresentar justificativa na Secretaria do Polo, num prazo de até 05 (cinco) dias úteis, após a avaliação. Feito isso, o tutor encaminhará a justificativa digitalizada ao coordenador do curso via e-mail que avaliará o pedido. Só serão aceitos pedidos de justificativa de faltas para os casos previstos em lei.

Podem requerer avaliação de 2ª Chamada:

- a) o estudante assistido pelo regime de exercícios domiciliares (Decreto-Lei nº 1.044/69);
- b) ausência por doença, mediante apresentação de atestado médico;
- c) a estudante gestante (Lei nº 6.202/75);
- d) o aluno impedido de realizar avaliação por motivo de falecimento de familiares de primeiro e segundo graus, mediante apresentação de atestado de óbito;

O não comparecimento do discente à avaliação presencial remarcada, a que teve direito pela sua falta justificada, implicará definitivamente no registro de nota zero para tal avaliação na disciplina.

10. DAS TRANSFERÊNCIAS

Para as transferências Internas e Externas serão adotados os critérios estabelecidos na Resolução Normativa 028, 05 de agosto de 2011, do Conselho Superior do IFSULDEMINAS.

A aceitação de transferências internas ou transferências externas de discentes de instituições congêneres de ensino técnico de nível médio, modalidade EaD, em curso do mesmo eixo tecnológico, estará condicionada a disponibilidade de vagas, análise de compatibilidade curricular e realização de exame de seleção.

Para a verificação da compatibilidade curricular, será obrigatória a apresentação do histórico escolar, a matriz curricular, bem como os programas desenvolvidos no estabelecimento de origem.

Os pedidos de transferência serão recebidos somente no prazo estabelecido pelo calendário acadêmico, salvo nos casos previstos em lei e devidamente comprovado, sem prejuízo da análise curricular.

Não serão aceitas transferências para o primeiro módulo/período quando o ingresso a ele não se der por meio de exames classificatórios, exceto nos casos previstos em lei, devidamente caracterizados.

A aceitação de transferência de discentes oriundos de estabelecimentos estrangeiros, inclusive aqueles amparados por acordos oficiais, dependerá do cumprimento, por parte do interessado, de todos os requisitos legais vigentes e das normas tratadas neste documento.

Os pedidos de transferência que apresentarem documentação incompleta serão automaticamente cancelados.

11. DO CANCELAMENTO DE MATRÍCULA E EVASÃO

O cancelamento da matrícula poderá ocorrer mediante:

- a) Requerimento do discente ou do seu representante legal, caso seja menor de 18 anos dirigido a SRA;
- b) Por ofício, extraordinariamente emitido pela Instituição, quando o discente infringir as normas do Regimento do Corpo Discente (Resolução CONSUP 20/2012, Regimento do Corpo Discente do IFSULDEMINAS).

A partir do momento da assinatura do termo de desistência, o discente que desejar ingressar novamente no IFSULDEMINAS deverá prestar novo processo seletivo.

Será considerado evadido o discente que deixar de comparecer injustificadamente aos encontros presenciais e, também, que não tenha realizado as atividades avaliativas no módulo em curso, nem apresentado justificativas, em conformidade com as leis e normas vigentes.

12. INFRAESTRUTURA FÍSICA

O IFSULDEMINAS - Câmpus Machado possui ampla área total, com construções distribuídas em diversas salas de aula, laboratórios de diferentes áreas, laboratórios de informática, salas com equipamentos audiovisuais, biblioteca, ginásio poliesportivo, quadras esportivas, campo de futebol, alojamento (para discentes internos e semi-internos), refeitório, cantina, oficina mecânica, carpintaria, unidade de torrefação e beneficiamento do café, cafeteria, usina de biodiesel, agroindústria, laticínio, setor de transportes, prédio administrativo, almoxarifado, enfermaria, cooperativa de alunos e demais setores que permitem o efetivo funcionamento do Câmpus.

12.1. Biblioteca

Com a transformação da Escola Agrotécnica Federal de Machado em Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul do Minas Gerais - Câmpus Machado, e sua expansão, surgiu a necessidade de ampliação da biblioteca, então denominada Biblioteca Rui Barbosa. Após 1 (um) ano de construção do prédio próprio, em 18 de maio de 2009 foi inaugurada a nova biblioteca do instituto, que em homenagem ao ex-diretor recebe o nome de Biblioteca “Rêmulo Paulino da Costa”.

Assim, a Biblioteca Rêmulo Paulino da Costa, na sua função de centro de disseminação seletiva da informação, lazer e incentivo à leitura, proporciona à comunidade escolar um espaço dinâmico de convivência, auxiliando nas pesquisas e trabalhos acadêmicos.

Seu acervo é constituído por livros, periódicos e materiais audiovisuais, disponível para empréstimo domiciliar e consulta interna para usuários cadastrados. Está classificado pela CDD (Classificação Decimal de Dewey) e AACR2 (Código de Catalogação Anglo Americano).

Os alunos do Curso Técnico em Vendas poderão utilizar os exemplares de livros disponíveis, 8 salas de estudo individual e trabalho em grupo, 13 computadores para pesquisa. O acervo encontra-se em plena expansão com grande investimento em livros, revistas, computadores com acesso à Internet, com possibilidades dos discentes acessarem a rede mundial através de seus computadores portáteis com rede sem fio.

A biblioteca é informatizada por meio do software Pergamum e oferece possibilidade de consultas on-line ao acervo, bem como à disponibilidade do material para empréstimo e/ou consulta local. As pesquisas apresentam os títulos dos livros e materiais disponíveis, assim como suas informações detalhadas: autores, ano de publicação, classificação, edição, assuntos abordados e quantidade.

12.2. Laboratórios

Os laboratórios de informática e outros meios implantados de acesso à informática, como a biblioteca do Câmpus, atendem, de maneira excelente, os alunos do Curso Técnico em Vendas considerando, em uma análise sistêmica e global, os aspectos: quantidade de equipamentos relativa ao número total de usuários, acessibilidade, velocidade de acesso à internet, política de atualização de equipamentos e softwares e adequação do espaço físico.

O IFSULDEMINAS – Câmpus Machado possui cinco laboratórios de informática, equipados com máquinas capazes de dar total suporte ao Curso Técnico em Vendas. Três desses laboratórios possuem 31 máquinas cada, um laboratório com 40

máquinas (para cursos da área de administração) e outro com 20 máquinas. Conta também com laboratório Interdisciplinar de Formação de Educadores (LIFE).

Os computadores do laboratório da área contarão com softwares específicos para a área de administração e vendas e possibilitarão aos alunos vivenciar as rotinas empresariais na prática.

Os setores contam com diversos pontos de acesso com Internet wireless, sendo que alguns deles estão liberados para acesso dos estudantes e os demais para os professores e técnicos-administrativos. Está prevista, ainda, a instalação de mais pontos de acesso dentro das imediações do Câmpus. Assim todos os laboratórios de informática receberão um ponto, visando facilitar ainda mais o acesso à Internet para os alunos que possuem notebooks, netbooks, celulares ou qualquer tipo de aparelho que possa identificar o sinal e conectar-se. Isso será possível após o cadastramento prévio no setor responsável pela administração da rede do Câmpus, o NTI – Núcleo de Tecnologia da Informação.

A cada ano letivo é feita uma avaliação dos recursos computacionais que a instituição possui para atender a demanda de todos os cursos e a quantidade de alunos que estão matriculados. Havendo a necessidade de montar laboratórios ou comprar mais computadores é feita a solicitação para a compra de máquinas com boas configurações e, conseqüentemente, surgem novos laboratórios para satisfazer tais necessidades. Em média, a substituição das máquinas ocorre a cada 2 anos.

12.3. O Centro de Educação a Distância

O Câmpus Machado possui um Centro de Educação a Distância instalado. O prédio funciona ao lado da FADEMA e possui sala de coordenação de polo e secretaria, sala de tutoria e arquivo, laboratório multimídia, ou seja, toda a estrutura para o funcionamento de um polo de educação a distância que atende ao Programa E-Tec. Possui acesso para cadeirante e banheiros adaptados. O local conta com um laboratório de informática com 30 máquinas e acesso a web para uso exclusivo dos alunos da educação a distância do polo.

Essa estrutura serve de apoio ao aluno tanto na realização de encontro presenciais

como também no recebimento e entrega de materiais didáticos. Além disso, a tutoria presencial acontece neste prédio em horários fixos para proporcionar atendimento aos discentes e apoiá-los na realização de atividades programadas e ações institucionais.

12.4. Informatização

É consenso entre os profissionais da educação que o professor, além de ser um facilitador do processo de aprendizagem, deve também desempenhar a função de coordenador das atividades técnicas e pedagógicas envolvidas neste processo. Para isso torna-se necessária a avaliação constante do processo de ensino e aprendizagem por meio de diversas ferramentas que incluem observações das atividades e participações dos discentes nas provas, trabalhos e tarefas relacionadas a cada disciplina.

Para esses afazeres, em termos tecnológicos, os professores e alunos do Curso Técnico em Vendas poderão utilizar-se do Ambiente Virtual Moodle, um software livre que permite a criação de ambientes virtuais para as disciplinas, a inserção dos discentes em grupos de trabalho e comunidades de aprendizagem. Essa ferramenta permite também a disponibilização dos materiais didáticos utilizados em cada conteúdo, bem como a indicação de materiais complementares.

Para comunicação constante entre docentes, discentes e coordenação do Curso Técnico em Vendas são utilizados, além dos recursos supracitados, as listas e grupos de e-mails e as redes sociais com participação efetiva de todos os envolvidos no curso.

Para registrar todas as informações relativas aos tópicos do currículo que estão sendo abordados pelas disciplinas, as atividades que estão sendo desenvolvidas com os discentes, as avaliações e demais peculiaridades do processo de ensino e aprendizagem, o Câmpus Machado disponibiliza aos professores e discentes um sistema acadêmico informatizado que permite acesso identificado através da Internet ao diário eletrônico. Esse sistema permite o lançamento dos dados e a análise dos resultados obtidos através de diferentes formas de avaliação.

O Câmpus conta também com infraestrutura de servidores e velocidade de link

com ampla disponibilidade para o volume programado de usuários. Os recursos atuais de internet para os diversos usuários dos cursos ofertados pelo câmpus são capazes de atender com folga o número de alunos projetados.

12.5. Laboratório móvel

Os cursos do Programa E-Tec contam com laboratório móvel. Este equipamento consiste em um caminhão adaptado para transportar e expor um laboratório. Pode ser utilizado pelos diversos cursos a distância do câmpus. Além disso, o laboratório atinge os diversos polos onde poderá ocorrer o curso, levando os recursos necessários e diminuindo os deslocamentos dos discentes.

12.6. Os Polos de Educação a Distância

Os polos de Educação a Distância são instalações geridas na maioria das vezes pelas prefeituras municipais ou pelos câmpus. Atualmente o Instituto atua em 26 municípios da região através dos polos.

Os polos possuem uma estrutura física mínima, equipamentos e mobiliários necessários para a oferta de cursos a distância. Para que possam apoiar cursos, os polos são credenciados pelo Conselho Superior de alguma instituição ofertante.

13. O PROGRAMA E-TEC E OS RECURSOS HUMANOS

Lançado em 2007, o sistema Rede e-Tec Brasil visa à oferta de educação profissional e tecnológica a distância e tem o propósito de ampliar e democratizar o acesso a cursos técnicos de nível médio, públicos e gratuitos, em regime de colaboração entre União, estados, Distrito Federal e municípios. O MEC é responsável pela assistência financeira na elaboração dos cursos. A estados, Distrito Federal e municípios cabe providenciar estrutura, equipamentos, recursos humanos, manutenção das atividades e demais itens necessários para a instituição dos cursos.

Com a expectativa de financiamento do Programa E-Tec para o pagamento dos professores envolvidos no curso, espera-se contratar os professores especializados para cada componente curricular. Essa é uma característica dos cursos técnicos a distância ofertados

pelo IFSULDEMINAS e que integram o Programa E-Tec. A contratação de professores se dá por processo seletivo estabelecido pela coordenação de curso.

O Curso Técnico em Vendas está planejado para ser implementado com o financiamento do Programa E-Tec. Entretanto, poderá ser colocado em prática com outra fonte de financiamento, seja institucional ou não. Segue de qualquer forma a mesma estrutura organizacional mínima considerando a oferta de 50 vagas em 6 polos, ou seja, 300 vagas:

- 01 coordenador de curso;

- 01 coordenador de tutoria;

- 12 tutores presenciais;

- 12 tutores a distância;

Os coordenadores de polo e os coordenadores E-Tec são os mesmos que já prestam seus serviços para os cursos atualmente em funcionamento.

Além desse quadro a ser constituído com o financiamento pelo Programa E-Tec, o curso conta com o apoio de um quadro de professores da área de Gestão, docentes do câmpus Machado:

13.1. Corpo Docente do Câmpus no eixo Gestão e Negócios

Professor	Área	Titulação Máxima	Regime de Trabalho
André Luiz Neves	Administração	Especialista	Dedicação Exclusiva
Cléber Ávila Barbosa	Administração	Mestrado	Dedicação Exclusiva
Dayanny Carvalho Lopes	Administração	Mestrado	Dedicação Exclusiva
Lidiany dos Santos Soares	Administração	Mestrado	Dedicação Exclusiva
Luiz Célio Souza Rocha	Administração	Mestrado	Dedicação Exclusiva

Nivaldo Bragion	Administração	Mestrado	Dedicação Exclusiva
Pedro Luis Costa Carvalho	Administração	Mestrado	Dedicação Exclusiva

Quadro 10. Corpo docente

14. CORPO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO

Quanto ao apoio técnico-administrativo de recursos humanos, o curso Técnico em Vendas – Modalidade EaD, conta com o serviço de profissionais de nível superior na área de Pedagogia, para assessoria aos coordenadores de curso e professores, no que diz respeito às políticas educacionais da instituição e acompanhamento didático-pedagógico do processo de ensino-aprendizagem.

Todo apoio é fornecido por profissionais das áreas de Assistência aos Alunos, Secretaria Acadêmica, Biblioteca, Enfermaria, Auxiliares e demais níveis da carreira técnico-administrativa e direção dos setores que atuam no regime de 40 horas.

Cargo / Função / Setor	Responsável
Assistente de Alunos	Juliana Moraes Ferreira Froes
Assistente Social	Yara Dias Fernandes Cerqueira
Assistente Social	Nathália Lopes Caldeira Brant
Bibliotecária	Maria de Lourdes Cordignolli
Bibliotecária	Andressa Magalhães D'Andrea
Chefe do Setor de Transportes	Eusébio de Souza Dias Neto
Chefe do Setor de Serviços Gerais	Antônio Carlos Estanislau
Coord. Apoio à Infraestrutura pedagógica/informática	Elber Antônio da Silva Leite
Coord. Núcleo de Tecnologia da Informação	Antônio Marcos de Lima
Coordenador de Assistência ao Educando	Sérgio Luiz Santana de Almeida
Coordenação de Estágios e Egressos	Thamiris Lentz de Ameida Coelho
Coordenador do Setor de Limpeza	Antônio Carlos Estanislau
Coordenador do Setor de Registros Escolares	Mário Romeu de Carvalho

Nutricionista	Maria do Socorro M. Coelho
Pedagoga	Débora Jucely de Carvalho
Pedagoga	Ellissa Castro Caixeta de Azevedo
Pedagoga	Erlei Clementino dos Santos
Pesquisadora Institucional	Vanda Maria Passos Ferreira
Psicóloga	Pamella de Paula

Quadro 11 - Técnicos administrativos envolvidos no Projeto Pedagógico

15. CERTIFICADOS E DIPLOMAS

Conforme diretrizes institucionais, para os cursos técnicos do Instituto Federal do Sul de Minas, a certificação profissional abrange a avaliação do itinerário profissional e de vida do estudante, visando ao seu aproveitamento para prosseguimento de estudos ou ao reconhecimento para fins de certificação para exercício profissional.

O IFSULDEMINAS deverá expedir e registrar, sob sua responsabilidade, os diplomas de técnico de nível médio para os estudantes do Curso Técnico em Vendas, aos estudantes que concluírem com êxito todas as etapas formativas previstas no seu itinerário formativo.

Os diplomas de técnico de nível médio devem explicitar o correspondente título de Técnico em Vendas, indicando o eixo tecnológico ao qual se vincula. Os históricos escolares que acompanham os certificados e/ou diplomas devem explicitar os componentes curriculares cursados, de acordo com o correspondente perfil profissional de conclusão, explicitando as respectivas cargas horárias, frequências e aproveitamento dos concluintes.

A colação de grau no IFSULDEMINAS é obrigatória, conforme o cerimonial do câmpus, com data prevista no Calendário Escolar.

Caso o discente esteja ausente na colação de grau na data prevista no Calendário Escolar, uma nova data será definida pelo Reitor do IFSULDEMINAS ou seu representante

legal, conforme sua disponibilidade.

16. SELEÇÃO DE PROFESSORES E TUTORES

O Programa E-tec Brasil prevê bolsas de incentivo a docência financiadas pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE). O processo seletivo de docentes poderá acontecer através de edital, ou outra metodologia aplicada pelo câmpus Machado, baseando-se na análise de currículo dos candidatos inscritos. No caso de não preenchimento da totalidade das vagas, selecionar-se-á profissionais de outras unidades ou de outras instituições de ensino.

A seleção de tutores ocorre mediante edital e processo seletivo realizado pelo câmpus Machado.

17. METODOLOGIA E EQUIPE DE APOIO AO ENSINO A DISTÂNCIA

As aulas a distância serão acompanhadas por um professor/tutor, na proporção de um tutor a distância para cada 25 alunos, que interage e acompanha os alunos, por meio dos fóruns e salas de bate papo virtuais, esclarecendo dúvidas, propondo listas de discussões, acompanhando as atividades realizadas, com horário permanentemente disponível para atendimento às demandas dos alunos.

Os encontros presenciais devem representar no mínimo, 20% da carga horária total do curso e estarão previstos no calendário anual. Nas aulas presenciais, poderão ser realizadas práticas e avaliações, que acontecerão de acordo com a necessidade verificada em cada disciplina.

17.1. Estrutura de apoio pedagógico

Os cursos ofertados na modalidade a distância com recursos da Rede e-Tec Brasil possuem dinâmica de organização e atribuição do corpo docente definidas após a liberação do Plano de Trabalho Anual para oferta de cursos pela Secretaria de Educação Profissional Tecnológica, através da Coordenação da Rede e-Tec Brasil, considerando inclusive a possibilidade de contratação de pessoal não efetivo do quadro dos profissionais do

IFSULDEMINAS para exercer tais atividades, de acordo com a Resolução nº 18, de 16 de junho de 2010 do FNDE.

Assim, as funções e atribuições dos envolvidos nos cursos ofertados com recursos da Rede e-Tec Brasil, são as seguintes:

a) Coordenador de Polo

- I- Exercer as atividades típicas de coordenação do polo;
- II- Coordenar e acompanhar as atividades dos tutores no polo;
- III- Acompanhar e gerenciar a entrega dos materiais no polo;
- IV- Gerenciar a infra-estrutura do polo;
- V- Relatar situação do polo ao coordenador do curso;
- VI- Realizar a articulação para o uso das instalações do polo de apoio presencial para o desenvolvimento das atividades de ensino presenciais;
- VII- Realizar a articulação de uso das instalações pelas diversas instituições ofertantes e pelos diferentes cursos ofertados.

b) Coordenador de curso

- I- Exercer as atividades típicas de coordenador de curso na IPE;
- II- Coordenar e acompanhar o curso;
- III- Realizar a gestão acadêmica das turmas;
- IV- Coordenar a elaboração do projeto do curso;
- V- Realizar o planejamento e desenvolvimento, em conjunto com a coordenação geral, dos processos seletivos de alunos;
- VI- Realizar o planejamento e o desenvolvimento das atividades de seleção e capacitação dos profissionais envolvidos no Programa;
- VII- Acompanhar e supervisionar as atividades dos tutores, professores, coordenador de tutoria e coordenadores de pólo;
- VIII- Acompanhar o registro acadêmico dos alunos matriculados no curso.

c) Coordenador de tutores

- I- Coordenar e acompanhar as ações dos tutores;
- II- Apoiar os tutores das disciplinas no desenvolvimento de suas atividades;
- III- Supervisionar e acompanhar as atividades do ambiente virtual de aprendizagem

(AVA);

- IV- Acompanhar os relatórios de regularidade dos alunos;
- V- Acompanhar os relatórios de desempenho dos alunos nas atividades;
- VI- Analisar com os tutores os relatórios das turmas e orientar os encaminhamentos mais adequados;
- VII- Supervisionar a aplicação das avaliações;
- VIII- Dar assistência pedagógica aos tutores das turmas;
- IX- Supervisionar a coordenação das atividades presenciais.

d) Professor formador

- X- Exercer as atividades típicas de professor-pesquisador;
- I- Elaborar os conteúdos para os módulos do curso;
- II- Realizar a adequação dos conteúdos dos materiais didáticos para as mídias impressas e digitais;
- III- Realizar a revisão de linguagem do material didático desenvolvido para a modalidade a distância;
- IV- Elaborar relatórios sobre a aplicação de metodologias de ensino para os cursos na modalidade a distância.
- V- Elaborar relatórios semestrais sobre as atividades de ensino na esfera de suas atribuições, para encaminhamento às secretarias do MEC;
- VI- Realizar as atividades de docência nas capacitações dos coordenadores, professores e tutores;
- VII- Realizar as atividades de docência das disciplinas curriculares do curso;
- VIII- Planejar, ministrar e avaliar as atividades de formação;
- IX- Organizar os seminários e encontros com os tutores para acompanhamento e avaliação do curso;
- X- Participar dos encontros de coordenação;
- XI- Articular-se com o coordenador de curso e com o coordenador de tutoria;
- XII- Encaminhar ao coordenador de curso a frequência dos cursistas.
- XIII- Participar de grupo de trabalho para o desenvolvimento de metodologia de materiais didáticos para a modalidade a distância;

e) Tutor presencial

- I- Conhecer o Projeto Pedagógico do Curso;
- II- Ser um mediador entre o estudante e material didático e atividades práticas de laboratório;

- III- Estimular, motivar e orientar os alunos a desenvolverem suas atividades acadêmicas e de autoaprendizagem;
- IV- Planejar e organizar as ações de orientação da aprendizagem;
- V- Realizar os encontros presenciais com os alunos, em grupo para orientação, troca de experiências, confronto de ideias e busca de soluções;
- VI- Assessorar e mediar o processo de aprendizagem do aluno considerando o ritmo e estilo de aprendizagem de cada um;
- VII- Possibilitar aos alunos procedimentos reflexivos e fundados em conceituações teóricas consistentes;
- VIII- Avaliar o processo de aprendizagem do aluno, em articulação com o professor e tutor a distância;
- IX- Manter o professor, o tutor a distância e o pedagogo informados sobre o nível de preparação e desenvolvimento dos alunos;
- X- Acompanhar as interações dos alunos por meio da lista de discussões, fóruns e sala de bate-papo da unidade curricular, auxiliando o professor e tutor a distância na condução desses recursos;
- XI- Suscitar interesse pela investigação e uso de bibliotecas e laboratórios;
- XII- Realizar sistematicamente exercícios de autoavaliação, discussão de resultados de avaliações propostas nos encontros presenciais;
- XIII- Orientar trabalhos escolares e atividades complementares;
- XIV- Participar das reuniões com o professor e tutor a distância para acompanhamento e avaliação dos resultados da unidade curricular;
- XIV- Participar das reuniões técnico-pedagógicas do curso.

f) Tutor a distância

- I - Colaborar com o professor e formador na condução dos conteúdos das unidades curriculares e módulos;
- II - Participar das reuniões pedagógicas e dos trabalhos dos órgãos colegiados do Curso;
- III - Planejar e organizar as ações educativas junto ao professor formador;
- IV - Disponibilizar material didático;
- V - Assessorar e acompanhar o trabalho do professor formador e tutores presenciais e de laboratório;
- VI - Acompanhar as interações dos alunos por meio da lista de discussões, fóruns e sala de bate-papo da disciplina;
- VII - Acompanhar atividades de extensão e pesquisa em EaD, propostas pelo professor formador;

VIII - Dispor de horário específico de permanência para atendimento às necessidades pedagógicas da unidade curricular.

Os alunos terão como canal de atendimento, além do ambiente virtual, os e-mails dos professores, tutores e do coordenador de curso e desta forma, terão contato direto com o corpo docente, esclarecendo dúvidas ou solucionando problemas.

17.2. Material de apoio

O material didático é de suma importância quando se trata de ensino a distância, pois especialmente nesta forma de educação o aluno necessita de materiais de fácil compreensão e com linguagem atrativa. Desta forma, a elaboração do material didático seguirá as orientações da SEED/MEC na tentativa de assegurar que o processo educacional atinja seus objetivos.

O material didático estará disponível em diferentes formatos e suportes, garantindo múltiplas alternativas de acesso à informação. Dessa forma, os conteúdos básicos de materiais impressos, vídeos e CD ROM – postos à disposição nos Pólos –também constarão na Web, o que permitirá que os participantes do curso tenham acesso fácil e rápido. Será disponibilizado na plataforma Moodle, uma biblioteca virtual (Minha Biblioteca) para consulta dos alunos.

Dentre os materiais didáticos básicos do Curso constarão:

a) Apostilas

Os textos-base das apostilas serão obtidos através de consulta aos repositórios de conteúdos didáticos digitais do FNDE – Sistema e-Tec, que serão impressos e distribuídos aos alunos, através dos polos, com o objetivo não só de garantir o desenvolvimento do conteúdo básico indispensável ao curso, mas também de oportunizar o processo de reflexão-ação-reflexão por parte dos alunos, na medida em que, propõe reflexões sobre sua prática em relação às teorias estudadas. Além disso, haverá nas apostilas sugestões de tarefas e pesquisas, com o objetivo de aprofundamento teórico na área de conhecimento.

b) Livros

Os livros indicados como Referência básica e complementar estarão à disposição dos alunos na biblioteca dos polos e serão utilizados como instrumentos de pesquisa e aprofundamento dos estudos.

c) Artigos de Revista e Jornais

O coordenador, professores e tutores do curso, selecionarão artigos de revistas e jornais relativos aos temas estudados e disponibilizarão aos alunos do curso, oportunizando assim, uma maior oportunidade de ampliação dos conhecimentos para a construção do currículo. Além dos textos sugeridos, os alunos serão incentivados a buscarem outros textos, principalmente via Web.

d) Textos oriundos de eventos

Fazem parte da dinâmica curricular, palestras e conferências proferidas por ocasião da realização dos seminários presenciais, palestras realizadas na área do curso e demais eventos que estejam relacionados com as disciplinas da matriz curricular.

e) Guia de orientação

Será disponibilizado na plataforma do Curso, um fascículo com procedimentos básicos e dicas para o aluno e outro para o tutor se orientarem na condução do processo ensino-aprendizagem.

O suporte a recursos bibliográficos (biblioteca) também estarão disponíveis aos alunos. As aulas práticas são realizadas em laboratórios técnicos e/ou laboratórios virtuais no Câmpus, com a presença dos professores/tutores das unidades curriculares.

18. AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAGEM – FERRAMENTAS

O Ambiente Virtual utilizado no curso é o MOODLE, acrônimo de "Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment", um software livre, de apoio à aprendizagem, executado num ambiente virtual. A expressão designa ainda o Learning Management System (Sistema de gestão da aprendizagem) em trabalho colaborativo baseado nesse software ou plataforma, acessível através da Internet ou de rede local. Em linguagem coloquial, em língua inglesa o verbo "to moodle" descreve o processo de navegar despreziosamente por algo, enquanto fazem-se outras coisas ao mesmo tempo.

Utilizado principalmente num contexto de e-learning ou b-learning, o programa permite a criação de cursos "on-line", páginas de disciplinas, grupos de trabalho e comunidades de aprendizagem, estando disponível em 75 línguas diferentes. Conta com 25.000 websites registrados, em 175 países.

O conceito foi criado em 2001 pelo educador e cientista computacional Martin Dougiamas. Voltado para programadores e acadêmicos da educação, constitui-se em um sistema de administração de atividades educacionais destinado à criação de comunidades on-line, em ambientes virtuais voltados para a aprendizagem colaborativa. Permite, de maneira simplificada, a um estudante ou a um professor integrar-se, estudando ou lecionando, num

curso on-line à sua escolha.

A filosofia do projeto é orientada pelo que os desenvolvedores denominam de "pedagogia sócio-construtivista", pautada em quatro conceitos-chave:

Construtivismo — teoria pedagógica que sustenta que as pessoas constroem ativamente novos conhecimentos à medida que interagem com o seu ambiente;

Construcionismo — que sustenta que a aprendizagem é particularmente eficaz quando se dá construindo alguma coisa para que outros experimentem;

Construcionismo Social — que amplia o conceito anterior para um grupo de pessoas que constroem algo para outras que, de maneira colaborativa, criam assim uma cultura de "coisas" compartilhadas, assim como de significados compartilhados;

Ligado e Separado — onde o objeto de observação é a motivação das pessoas em uma determinada discussão de assuntos.

Estes conceitos podem não ser compreendidos e assimilados pelos utilizadores em uma primeira abordagem, mas os desenvolvedores recomendam que os utilizadores possuam um conhecimento prévio dos mesmos.

O programa é disponibilizado livremente na forma de software livre (sob a licença de software livre GNU Public License) e pode ser instalado em diversos ambientes (Unix, Linux, Windows, Mac OS) desde que os mesmos consigam executar a linguagem PHP. Como base de dados podem ser utilizados MySQL, PostgreSQL, Oracle, Access, Interbase ou qualquer outra acessível via ODBC.

É desenvolvido colaborativamente por uma comunidade virtual, que reúne programadores e desenvolvedores de software livre, administradores de sistemas, professores, designers e usuários de todo o mundo. Evolui constantemente adequando-se às necessidades dos seus utilizadores.

Constitui-se num software intuitivo e fácil de utilizar, que tanto pode dar origem a uma página de um único professor/formador, como à página de uma Universidade, com dezenas de milhares de alunos/utilizadores.

Os cursos Moodle podem ser configurados em três formatos, de acordo com a atividade a ser desenvolvida:

I - Formato Social – em que o tema é articulado em torno de um fórum publicado na página principal;

II - Formato Semanal - no qual o curso é organizado em semanas, com datas de início e fim;

III - Formato em Tópicos - onde cada assunto a ser discutido representa um tópico, sem limite

de tempo pré-definido.

A plataforma Moodle apresenta como pontos fortes, quando utilizado para o ensino:

- a) Aumento da motivação dos alunos;
- b) Maior facilidade na produção e distribuição de conteúdos;
- c) Partilha de conteúdos entre instituições;
- d) Gestão total do ambiente virtual de aprendizagem;
- e) Realização de avaliações de alunos;
- f) Suporte tecnológico para a disponibilização de conteúdos de acordo com um modelo pedagógico e design institucional;
- g) Controle de acessos;
- h) Atribuição de notas.
- i) A plataforma permite a transmissão e organização dos conteúdos de materiais de apoio às aulas, pelo facto de ser uma ferramenta que permite produzir cursos e páginas da Web, facilita a comunicação (síncrona ou assíncrona), possibilitando contribuir para um padrão superior quer no ensino presencial, quer no ensino a distância.

Os recursos disponíveis para o desenvolvimento das atividades são:

- a) Materiais estáticos (ex.: páginas de texto, páginas de texto Web, apontadores para ficheiros ou páginas Web, conteúdos de pastas)
- b) Materiais dinâmicos (atividades):

I- Avaliação do Curso

II - Chat

III - Diálogo

IV – Diário

V - Fórum

VI - Glossário - utilizado para descrever termos e respectivas definições, ligados à disciplina.

VII - Lição

VIII - Pesquisa de Opinião (referendo)

IX - Questionário - com questões de diversos tipos (escolha múltipla, verdadeiro ou falso, resposta curta, comparação) pode ser respondido on-line pelos alunos, permitindo-lhes ver qual a sua classificação.

X - SCORM

XI - Tarefa - atividade proposta pelo professor/formador aos alunos

XII - Trabalho com Revisão - o professor/formador tem acesso a trabalhos enviados pelos alunos, pode avaliá-los e comentá-los.

XIII – Wiki

XIV - Livro - permite disponibilizar um livro eletrônico criado pelo professor, e que pode ser constituído por vários capítulos, dispostos em dois níveis diferentes.

19. INCLUSÃO DE ALUNOS COM DEFICIÊNCIA, TRANSTORNOS GLOBAIS DO DESENVOLVIMENTO E ALTAS HABILIDADES/SUPERDOTAÇÃO

De acordo com a Lei das Diretrizes e Bases da Educação Nacional – LDB (Lei nº 9394/96), art. 59, os sistemas de ensino devem assegurar aos educandos com necessidades especiais, “currículos, métodos, técnicas, recursos educativos e organização específicos para atender às suas necessidades”. Cabem às instituições educacionais específicas, garantindo aos mesmos, o acesso, a permanência e a conclusão com êxito no processo educacional.

Para isto, o câmpus Machado conta com o Núcleo de Atendimento às Pessoas com Necessidades Educacionais Especiais (NAPNE), instituído pela Resolução 030/2012/CONSUP – órgão responsável por assessorar e acompanhar as ações no âmbito da Educação Inclusiva.

O grupo de profissionais que compõem o núcleo buscará apoio dos setores de assistência ao educando e pedagógico, docentes, familiares e demais integrantes da comunidade escolar, para realizar uma primeira avaliação dos alunos, quando necessário, encaminhando-os se for o caso, a outros profissionais da área da saúde, bem como, acompanhando-os em seu processo educativo, a fim de garantir a permanência e a conclusão do curso com êxito, dentro de suas limitações, auxiliar sua inserção no mercado de trabalho e, sobretudo, assegurar o cumprimento da legislação nacional e das políticas de inclusão do IFSULDEMINAS.

20. A EDUCAÇÃO AMBIENTAL

De acordo com a Lei no 9.795, de 27 de abril de 1999 e como parte do processo educativo, mais amplo e voltado para a sustentabilidade, a educação ambiental é um componente essencial do curso Técnico em Vendas – modalidade Ead, sendo aplicada de forma transversal, onde o indivíduo e a coletividade constroem valores sociais, conhecimentos, habilidades, atitudes e competências voltadas para a conservação do meio ambiente. A educação ambiental está presente de forma articulada, em todos os níveis e modalidades do processo educativo, em caráter formal e não-formal.

21. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. **Decreto Nº 5.622, de 19 de dezembro de 2005**. Regulamenta o art. 80 da Lei no 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional.

_____. **Lei nº. 9.394/96, de 20 de dezembro de 1996**. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Brasília, 1996.

_____. **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, 2008.

_____. Ministério da Educação. **Catálogo nacional de cursos técnicos**. Brasília, 2012. Disponível em: <<http://catalogonct.mec.gov.br/>>

_____. Ministério da Educação. **Decreto nº 5.154/04** (Regulamentação dos artigos 39 a 41 da LDB – Lei nº 9394/96, relativo à educação profissional).

_____. Ministério da Educação. **Políticas Públicas para a Educação Profissional e Tecnológica**. Brasília, 2004.

_____. Ministério da Educação. **Educação Profissional: referenciais curriculares nacionais da educação profissional de nível técnico**. Brasília, 2000.

_____. Ministério da Educação. Secretaria da Educação Média e Tecnológica. **Parâmetros curriculares nacionais: ensino médio**. Brasília, 1999.

_____. Ministério da Educação. **Decreto 5.622 de 19/12/2005. Regulamenta o art. 80 da Lei 9394 de 20 de dezembro de 1996 que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional**. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/seed/arquivos/pdf/dec_5622.pdf>

_____. **Resolução CEB nº. 3, de 26 de junho de 1998**. Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino Médio. Brasília, 1998. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/seb/arquivos/pdf/res0398.pdf>>

_____. **Resolução CNE/CEB nº. 6, de 20 de setembro de 2012**. Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio. Brasília, 2012. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/setec/arquivos/pdf1/proejaresolucao04_99.pdf>

_____. **Parecer CNE/CEB nº. 11/2012, de 09 de maio de 2012.** Trata das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio. Brasília, 2012.

MOODLE. In: . Acesso em 09 e março de 2015.