



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO PIAUÍ
DIRETORIA DE GESTÃO DE PESSOAS**



**INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PIAUÍ**

BOLETIM DE SERVIÇOS

ARTIGO 1º, INCISO II, DA LEI Nº 4.965, DE 05/05/1966.

EDIÇÃO EXTRA Nº 65, DE 26 DE JULHO DE 2019.

ELABORAÇÃO, ORGANIZAÇÃO E PUBLICAÇÃO A CARGO DA DIGEP

Av. Presidente Jânio Quadros, 330 – Santa Isabel – Teresina – PI CEP. 64.053-390 – Fone (086) 3131-1417



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO PIAUÍ**

PORTARIA Nº 2.495, DE 25 DE JULHO DE 2019.

A DIRETORA-GERAL DO CAMPUS TERESINA ZONA SUL DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO PIAUÍ (IFPI), nomeada pela Portaria nº 1.084, de 29 de maio de 2017, publicada no Diário Oficial da União em 30 de maio de 2017, no uso de suas atribuições legais e regimentais, delegadas pela Portaria nº 2.618, de 11/10/18.

RESOLVE:

Designar os servidores, lotados no *Campus Teresina Zona Sul*, **Silvania Anjos da Silva Pimentel**, Pedagoga, Matrícula SIAPE nº 2069434, **Erika Lourrane Leoncio Lima**, Professora do Ensino Técnico e Tecnológico, Matrícula SIAPE 2155808, **Luiza de Fátima Paula Gomes**, Assistente Social, Matrícula SIAPE nº 2068986, **Eliza Rodrigues de Oliveira Martins**, Tradutora Interprete de Linguagem Sinais, Matrícula SIAPE nº 2153085, **Miguel de Castro Silva**, Tradutor Interprete de Linguagem Sinais, Matrícula SIAPE nº 2178297, **Alessandra de Carvalho Paiva Viveiros**, Tradutora Interprete de Linguagem Sinais, Matrícula SIAPE nº 1321738, **Delany Ramos da Silva**, Tradutora Interprete de Linguagem Sinais, Matrícula SIAPE nº 2153389, **Gleyciane Santos da Silva**, Tradutora Interprete de Linguagem Sinais, Matrícula SIAPE nº 1318407 e **Luzia Almeida de Sousa**, Tradutora Interprete de Linguagem Sinais, Matrícula SIAPE nº 2155067, para, sob a presidência da primeira, comporem a Comissão para realização do Processo Seletivo Simplificado de Profissional Técnico Especializado: Tradutor Interprete da Língua Brasileira de Sinais.


FRANCISCA ASSUNÇÃO ALMEIDA

Diretora Geral do Campus Teresina Zona Sul



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PIAUI



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO PIAUÍ

RESOLUÇÃO Nº 42/2019 - CONSELHO SUPERIOR

Autoriza o funcionamento do Curso de Formação Inicial e Continuada de Vendedor, no Campus Paulistana.

O Presidente do Conselho Superior do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Piauí, em exercício, no uso de suas atribuições conferidas no Estatuto deste Instituto Federal, aprovado pela Resolução nº 001, de 31 de agosto de 2009, publicada no Diário Oficial da União, de 02 de setembro de 2009, e considerando o Ofício nº 215/2019/PROEN,

RESOLVE:

Art. 1º Autorizar, *ad referendum*, o funcionamento do Curso de Formação Inicial e Continuada de Vendedor, na modalidade presencial, no Campus Paulistana.

Art. 2º Esta Resolução entrará em vigor na data de sua publicação.

Teresina-PI, 25 de julho de 2019.

Laura Maria  Andrade de Sousa
Presidente do CONSUP, em exercício



**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO DE FORMAÇÃO
INICIAL VENDEDOR
CAMPUS PAULISTANA**

**PAULISTANA-PI
JULHO DE 2019**



PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Jair Messias Bolsonaro

MINISTRO DA EDUCAÇÃO

Abraham Bragança de Vasconcellos Weintraub

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO PIAUÍ

REITOR

Paulo Henrique Gomes de Lima

PRÓ-REITOR DE DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL

Antônio de Pádua Alves Pinto

PRÓ-REITOR DE PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO

Paulo Borges da Cunha

PRÓ-REITORA DE ENSINO

Laura Maria Andrade de Sousa

PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO

Divamélia de Oliveira Bezerra Gomes

PRO-REITOR DE PESQUISA PÓS-GRADUAÇÃO E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

José Luis de Oliveira e Silva

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO

Prof. James Elemieverson Carvalho Oliveira

Profa. Erika Maria Jamir de Oliviera

Profa. Mikaelle Raulino Barroso

Verônica Maria Neto Lopes



SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	03
1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO	03
2. JUSTIFICATIVA	03
3. OBJETIVOS	05
2.1 OBJETIVO GERAL	05
2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	05
4. REQUISITOS E FORMA DE ACESSO	05
5. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO	05
5.1 ACOMPANHAMENTO DO EGRESSO	06
6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	06
6.1 MATRIZ CURRICULAR	06
6.2 EMENTAS E BIBLIOGRAFIAS	06
6.3 ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS.....	09
7. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO	10
8. BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS	11
9. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO	11
9.1 CORPO DOCENTE.....	11
9.2 CORPO TÉCNICO ADMINISTRATIVO	12
10. CERTIFICADOS E DIPLOMAS A SEREM EMITIDOS	12
REFERÊNCIAS	12



APRESENTAÇÃO

O presente documento constitui o Projeto Pedagógico do Curso (PPC) de Formação Inicial 'Vendedor', cuja regulamentação está prevista na Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB), lei nº 9.394/96 e demais resoluções que normatizam a educação profissional e tecnológica brasileira.

A formação Inicial e Continuada ou Qualificação Profissional é concebida, em seu aspecto global, como uma oferta educativa específica da Educação Profissional e Tecnológica que favorece a qualificação, a requalificação e o desenvolvimento profissional de trabalhadores nos mais variados níveis de escolaridade e de formação. Suas ações pedagógicas, de natureza teórico-prática, são planejadas para atender as demandas socioeducacionais de formação e de qualificação profissional.

Com vistas à concretização dos objetivos dos cursos de qualificação profissional, bem como responder as exigências de um aprendizado prático e a formação de profissionais demandados no mercado regional, o IFPI *Campus* Paulistana ofertará o curso Vendedor a partir do segundo semestre do ano de 2019.

1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

Denominação	Vendedor
Eixo Tecnológico	Eixo de Gestão e Negócios
Nível	FIC - Formação Inicial
Forma de Oferta	Presencial
Número de Vagas	40
Turno de Funcionamento	Noite
Duração	1 semestre
Carga Horária	180 horas

2. JUSTIFICATIVA

O território Vale Chapada do Itaim, situada no semi-árido piauiense constituída por 16 municípios, sendo eles: Acauã, Belém do Piauí, Betânia do Piauí, Caldeirão Grande do Piauí, Caridade do Piauí, Curral Novo, Francisco Macedo, Jacobina do Piauí, Jaicós, Marcolândia, Massapê do Piauí, Padre Marcos, Patos do Piauí, Paulistana, Queimada Nova e Simões, possui grandes potencialidades na ovinocaprinocultura, apicultura, mineração, comércio e produção de energias renováveis.

Essa vocação para os negócios justifica a existência cada vez mais de mão-de-obra qualificada no mercado para manter suas atividades produtivas e a pujança empresarial do município. As oportunidades na economia da região sugerem a presença de profissionais com visão de negócios e capacidades empreendedoras e de liderança.

A Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) prevê no Art. 1º, § 2º que “a educação escolar deverá vincular-se ao mundo do trabalho e à prática social”. Já o Decreto



5.154/2004, que regulamenta o capítulo III da referida lei destaca que:

Os cursos e programas de Formação Inicial e Continuada de trabalhadores, incluídos a capacitação, o aperfeiçoamento, a especialização e a atualização, em todos os níveis de escolaridade, poderão ser ofertados segundo itinerários formativos, objetivando o desenvolvimento de aptidões para a vida produtiva e social. (DECRETO 5.154/04)

Os Institutos Federais são instituições especializadas na oferta de educação profissional e tecnológica e tem, entre outros objetivos, o de

...ministrar cursos de Formação Inicial e Continuada de trabalhadores, objetivando a capacitação, o aperfeiçoamento, a especialização e a atualização de profissionais, em todos os níveis de escolaridade, nas áreas da educação profissional e tecnológica. (LEI 11.892/08. pág. 4)

O Instituto Federal do Piauí – *Campus* Paulistana cumpre a missão da instituição que é promover uma educação de excelência, direcionada às demandas sociais, através da oferta de Educação Superior, Básica e Profissional, que se fundamenta sobre o tripé de Ensino, Pesquisa e Extensão.

As necessidades do cenário empresarial por profissionais qualificados, associada aos objetivos dos Institutos Federais e à missão do IFPI, formam o cenário ideal para o surgimento do curso de Vendedor, no Eixo Gestão e Negócios do IFPI – *Campus* Paulistana, para Formação Inicial de jovens e adultos que buscam uma oportunidade no mercado, seja em empreendimentos próprios ou de terceiros.

Com vistas a atender essa necessidade, o IFPI Campus Paulistana, oferece o Curso FIC de Formação Inicial em Vendedor, com ênfase no comportamento empreendedor, de modo a contribuir com o desenvolvimento pessoal e profissional de jovens e trabalhadores da região de Paulistana – PI.

O curso terá como grande diferencial o formato *business school* (escola de negócios), cujo foco será nas atividades práticas de vendas, proporcionando aos educandos o constante contato com o mercado de Paulistana e região, por meio de atividades das disciplinas, visitas técnicas, eventos ou inserção dos mesmos em empresas/entidades parceiras.

As parcerias com o setor empresarial e as experiências vivenciadas pelos alunos nas atividades de campo serão a base para uma sólida formação em negócios e o desenvolvimento de competências para ascensão no mundo do trabalho, seja como colaborador de uma empresa privada ou dono do seu próprio negócio.



3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GERAL

Capacitar, de maneira mais prática possível, profissionais para o desenvolvimento de comportamento empreendedor e expertise em negociação e vendas (formato *business school*).

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Proporcionar aos educandos os conhecimentos técnicos da área de vendas (vendedor e gerente de vendas), com ênfase na prática
- Promover a aproximação do IFPI com a classe empresarial de Paulistana por meio de parcerias e serviços
- Promover a inserção dos jovens no mundo do trabalho, através do estágio/emprego ou do incentivo ao surgimento de novos negócios
- Fortalecer a economia local a partir da formação de profissionais com habilidades de vendas, liderança, empreendedorismo e gestão
- Estimular os educandos a buscarem a verticalização e capacitação na área de gestão e negócios
- Fomentar a cultura educacional do aprender-fazendo.

4. REQUISITOS E FORMA DE ACESSO

Para ingresso no curso FIC – Formação Inicial Vendedor, o candidato deverá ter idade mínima de 16 anos e concluído o Ensino Fundamental. O acesso ao curso dar-se-á mediante processo de seleção que acontecerá por meio de análise de currículo.

5. PERFIL DO PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

O egresso do Curso FIC Vendedor terá a qualificação profissional para atuar na área de atendimento e vendas, seja em negócio próprio (empreendedor/autônomo) ou de terceiros como profissional de vendas em empresas privadas (vendedor, propagandista, representante comercial, consultor, gerente ou supervisor de vendas).

Os princípios fundamentais do curso serão compromisso, determinação, iniciativa, criatividade, capacidade empreendedora e de liderança, comunicação, compromisso ético, respeito pelo consumidor e trabalho em equipe. Esses princípios serão contemplados de forma transversal, simultaneamente ao conteúdo específico ministrado na disciplina.

Ao final do curso o aluno terá as competências fundamentais para:

- a) Apresentar produtos e serviços da empresa;
- b) Negociar e argumentar a venda;



- c) Preparar mercadoria para venda;
- d) Prestar serviços ao cliente;
- e) Demonstrar produtos;
- f) Executar a venda e a pós-venda;
- g) Expor mercadorias no ponto de venda;
- h) Registrar entrada e saída de mercadorias.

5.1 ACOMPANHAMENTO DO EGRESSO

O acompanhamento dos egressos dos cursos FIC de Formação Inicial Vendedor, ofertados pelo IFPI segue a política de acompanhamento de egressos estabelecida pelas resoluções do IFPI.

6 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

Abaixo segue a Matriz Curricular do Curso, em consonância com as orientações da Coordenação de Curso e Coordenação Pedagógica do IFPI, dividida em 4 disciplinas em um módulo.

6.1 MATRIZ CURRICULAR

N.º	Disciplina	Carga horária*
01	Empreendedorismo e inovação	45 horas
02	Marketing	45 horas
03	Negociação e Vendas	60 horas
04	Prática de Negócios	30 horas
CARGA HORÁRIA TOTAL		180 horas



6.2 EMENTAS E BIBLIOGRAFIAS

Disciplina: Empreendedorismo e inovação	CH: 45 horas
Ementa: Benefícios do empreendedorismo. Empreendedorismo e inovação. Características do comportamento empreendedor-CCE. Empreendedorismo digital. Modelagem de negócios inovadores. Noções de plano de negócio. Fontes de financiamento.	
Bibliografia Básica: CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. Ed. Saraiva. DORNELAS, Jose Carlos Assis. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. DRUCKER, Peter F. Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios. São Paulo: Cengage Learning.	
Bibliografia Complementar: DOLABELA, F.C.C. O Segredo de Luiza. São Paulo: Cultura, 1999. DORNELAS, Jose Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier. FERRARI, Roberto. Empreendedorismo para computação: criando negócios de tecnologia. Rio de Janeiro: Elsevier. PESCE, Bel. A menina do vale: como o empreendedorismo pode mudar sua vida. Rio de Janeiro: Casa da palavra. SALIM, C.; HOCHMAN, N.; RAMAL, A.; RAMAL, S. Construindo plano de negócios: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso. Elsevier.	

Disciplina: Marketing	CH: 45 horas
Ementa: O que é marketing. Composto de marketing. Pesquisa de mercado. Segmentação e posicionamento. Marketing digital. Marketing de guerrilha. Plano de marketing. Campanha de marketing. Marketing pessoal.	
Bibliografia Básica: COBRA, Marcos. Administração de Marketing no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Marketing: conceitos, exercícios, casos. São Paulo: Atlas. KOTLER, P. Administração de Marketing. São Paulo: Prentice-Hall.	
Bibliografia Complementar: BORDIN, Filho; SANDY, Maria. Marketing Pessoal: dez etapas para o sucesso. 1ed. Rio de Janeiro, 2013. GABRIEL, Martha. Marketing Digital: conceitos, plataformas e estratégias. São Paulo: Novatec Editora, 2010. KIM, W. Chan; MAUBORGNE, Renée. A Estratégia do Oceano Azul: Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. 13ed. São Paulo: Campus. KOTLER, P. Administração de Marketing. 14ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2012. KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hernawan; SETIAWAN, Iwan. Marketing 4.0. Rio de Janeiro: Sextane, 2017.	



Disciplina: Negociação e Vendas	CH: 60 horas
Ementa: Relação de outras áreas com negociação e vendas (comunicação, psicologia, gestão, marketing...). O profissional de vendas hoje. Liderança e gestão de vendas. Tipos de vendas. Técnicas de vendas. Gestão de equipes de vendas. Ética, sociedade e vendas. Técnicas de negociação. Tipos de negociações. Plano de vendas. Pós-venda. Temas emergentes.	
Bibliografia Básica: ASHERMAN, Ira. Negociação na prática . Rio de Janeiro: Elsevier, 2012. LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de Vendas . São Paulo: Atlas MOREIRA, Júlio César Tavares (Et. al.). Administração de vendas . São Paulo: Saraiva.	
Bibliografia Complementar: ANDRADE, R. O.; ALYRIO, R. D.; MACEDO, M. A. Princípios de negociação: ferramentas e gestão . Atlas, 2007. COBRA, Marcos. Administração de Vendas . Rio de Janeiro: Elsevier. CHRISTOPHER, Elizabeth M. Técnicas de Negociação . São Paulo: Clío Editora, 2003. DONALDSON, Michael. Negociação para leigos – edição de bolso. São Paulo: Alta Books, 2012. TRACY, Brian; MATA, Villela da; VICTÓRIA, Flora. Estratégias avançadas de vendas . São Paulo: Editora Novo Século, 2014.	

Disciplina: Práticas de Negócios	CH: 30 horas
Ementa: Possibilidades de práticas em vendas (estágio, contrato aprendizagem, emprego, freelance). Empregabilidade. Visitas técnicas. Organização de eventos. Práticas de vendas inovadoras. Execução de Plano de Vendas. Parcerias externas ao IFPI.	
Bibliografia Básica: MATIAS, Marlene. Organização de Eventos: procedimentos e técnicas . 6.ed. São Paulo: Editora Manole, 2013. HASHIMOTO, Marcos. Práticas de Empreendedorismo: Casos e Planos de Negócios . Ed. Campus BRYNJOLFSSON, Erik. Novas Tecnologias versus empregabilidade . 1.ed. São Paulo: MBooks.	
Bibliografia Complementar: BRASIL. Lei n. 11.788, de 25 de set. de 2008. Lei de estágio . Brasília-DF, set 2008. CONSELHO NACIONAL DO MINISTÉRIO PÚBLICO. Manual de implementação do programa adolescente aprendiz . 2.ed. Brasília : CNMP, 2013 IFPI. Resolução 62, de 23 de out. de 2014. Regulamento de visitas técnicas do IFPI . Teresina-PI. Out 2014. MELO, Paulo; CIAMPA, Amábil de Lourdes; MELE, Carla. Marketing Pessoal e Empregabilidade . São Paulo: Editora Érica, 2014. ZANELLA, Luis Carlos. Manual de Organização de Eventos . São Paulo: Atlas, 2006.	



6.3 ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS

Segundo o Parecer CNE/CEB Nº16/99, na educação profissional não deverá haver dissociação entre teoria e prática. O ensino deve contextualizar competências, visando significativamente à ação profissional. Assim sendo, a prática se configura não como situações ou momentos distintos, mas como elemento que constitui e organiza o currículo, devendo ser a ele incorporado no Plano de Curso, como uma metodologia de ensino que contextualiza e põe em ação o aprendizado.

Considerando o Artigo 21 da Resolução CNE/CEB Nº 6, de 20 de setembro de 2012, que, ao tratar da prática profissional, afirma: *“a prática profissional, prevista na organização curricular do curso, deve estar continuamente relacionada aos fundamentos científicos e tecnológicos, orientada pela pesquisa como princípio pedagógico que possibilita ao educando enfrentar o desafio do desenvolvimento da aprendizagem permanente”*. Neste sentido, propõe a distribuição de sua carga horária em atividades presenciais de sala de aula e atividades práticas de campo, a saber:

- a) Atividades presenciais em sala de aula (2/3 do curso) – carga horária de 8 horas semanais a ser desenvolvida em sala de aula no IFPI.
- b) Atividades práticas de campo (1/3 do curso) – carga horária de 4 horas semanais a ser desenvolvida fora do ambiente escolar sob a orientação do professor da disciplina. As atividades práticas poderão ser desenvolvidas em forma de: pesquisas de mercado, campanhas de vendas, campanhas de marketing, visitas técnicas, entrevistas com profissionais, realização de eventos, prestação de serviços para empresas/entidades parceiras do IFPI, observações *in loco* no mercado, aplicação de metodologias, simulações empresariais, vídeos e debates, cursos e oficinas, entre outros.

A metodologia a ser utilizada durante o curso priorizará os seguintes aspectos:

- a) Desenvolvimento de atividades teóricas e principalmente práticas;
- b) A interdisciplinaridade;
- c) O autodesenvolvimento, entendendo que o indivíduo assuma, ele mesmo, mas com orientação, a responsabilidade pelo processo evolutivo, através da busca pessoal de recursos e condições, que lhe permitam a melhoria dos aspectos humanos e técnicos;
- d) Autonomia nos estudos.
- e) Os temas transversais numa abordagem transdisciplinar;
- f) Os princípios do empreendedorismo;
- g) O contato constante com o mercado;



- h) O aprendizado a partir do treino e repetição;
- i) O compromisso social do saber;
- j) A valorização de experiências dos alunos na construção e reconstrução do conhecimento.

O processo de ensino-aprendizagem será desenvolvido através de aulas presenciais que constarão de aulas expositivas e participativas, realização de experiências, demonstração, simulação, realização de tarefas práticas, seminários, estudo de casos, visitas técnicas, desenvolvimento de situações problemas e pesquisa orientada. Complementarmente, serão desenvolvidas atividades de campo, nas quais os alunos conhecerão o mercado e terão a oportunidade de vivenciar as experiências práticas no ambiente empresarial.

Haverá acompanhamento técnico-pedagógico sistemático, conforme a carga horária de cada unidade curricular, objetivando discutir e resolver problemas relativos ao desenvolvimento do curso.

Como material didático, recursos e/ou estratégias de apoio ao desenvolvimento do curso, serão utilizados: livros, artigos, vídeos da internet, DVDs, apostilas, revistas, recursos audiovisuais, além de ferramentas de informática (Internet e softwares).

Durante o período de realização do curso haverá reuniões pedagógicas a fim de acompanhar o andamento das atividades e aprendizagem dos alunos.

7 CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO

A avaliação deverá prever o acompanhamento contínuo que possibilitará verificar o nível de construção do conhecimento, durante toda a abordagem e/ou desenvolvimento dos conteúdos, e orientará os estudantes nas dificuldades e dúvidas, buscando aprofundar a sua motivação em todo o processo ensino/aprendizagem.

A avaliação do processo ensino-aprendizagem privilegiará a predominância de aspectos qualitativos sobre os objetivos, prevalecendo o desempenho do aluno ao longo do curso.

São considerados meios para a operacionalização da avaliação: atividades de prática de campo, seminários, trabalhos individuais ou em grupos, testes escritos e orais, dramatizações, avaliação 360°, autoavaliação, entre outros.

Os resultados obtidos pelos alunos nas avaliações serão expressos por meio de notas que variam de 0 a 10 pontos. Os critérios aplicados para aprovação ou retenção são aplicados conforme artigo disposto na Organização Didática do IFPI, contemplando aproveitamento mínimo de 70% (setenta por cento) e frequência maior ou igual a 75% (setenta e cinco por cento).



8. BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

A instituição ofertante, deverá cumprir um conjunto de exigências que são necessárias ao desenvolvimento curricular para a formação profissional com vistas a atingir um padrão mínimo de qualidade. O Quadro abaixo apresenta a estrutura física necessária ao funcionamento do Curso Vendedor.

QUANT	ESPAÇO FÍSICO	DESCRIÇÃO
01	Salas de Aula	Com 40 carteiras, condicionador de ar, rede Wi-Fi, disponibilidade para utilização de computador e projetor multimídia.
01	Auditório	Com 180 lugares, projetor multimídia, computador, sistema de caixas acústicas e microfones.
01	Biblioteca	Com espaço de estudos individual e em grupo, e acervo bibliográfico e de multimídia específicos, rede wi-fi.
01	Laboratório de Informática	Com 24 máquinas e projetor multimídia.

9 PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO

9.1 CORPO DOCENTE

PROFESSOR	TITULAÇÃO
James Elemieverson Carvalho Oliveira	Especialista
Mikaelle Raulino Barroso	Especialista
Verônica Maria Neto Lopes	Especialista
Erika Maria Jamir de Oliveira	Mestre



9.2 CORPO TÉCNICO ADMINISTRATIVO

COLABORADOR	FUNÇÃO
Francisca das Chagas da Silva Alves	Técnica em Assuntos Educacionais – Equipe pedagógica
Fernanda Pereira da Silva	Técnica em Assuntos Educacionais – Equipe pedagógica
Jocélia de Jesus Rego da Silva	Pedagoga – Equipe pedagógica
Raqueline Castro de Sousa Sampaio	Pedagoga - – Equipe pedagógica
Leonardo Victor da Luz Rocha	Coordenação Controle Acadêmico

10. CERTIFICADOS E DIPLOMAS

Ao estudante que integralizar com aproveitamento satisfatório todos os componentes da matriz curricular do curso será conferido o certificado de Vendedor emitido pelo IFPI-Campus Paulistana.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério de Educação e Cultura. **LDB - Lei nº 9394/96**, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da Educação Nacional. Brasília: MEC, 1996.

BRASIL. Ministério da Educação. **Decreto nº 5.154, de 23 de julho de 2004**. Regulamenta lei de diretrizes e bases da educação nacional. Brasília: 2004.

BRASIL. MEC. SETEC. **Portaria SETEC/MEC nº 20**, de 27 de junho de 2013. Diário Oficial da União, nº125, 2 de julho de 2013, seção 1, p. 10. Brasília, 2013.

BRASIL. **Referenciais Curriculares Nacionais da Educação Profissional de Nível Técnico: Área Profissional Saúde**. Brasília, 2000.

BRASIL. **Resolução CNE/CEB n. 06/2012**. Define Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Técnica de Nível Médio.

BRASIL. **Lei dos Institutos Federais**. Lei n 11.892/2008. Brasília, 2008.

IFPI. **Organização Didático-Pedagógica dos Cursos Técnicos Ofertados no Âmbito do Pronatec/Concomitância**. Teresina, 2018.