



PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO

TÉCNICO EM VENDAS INTEGRADO AO ENSINO MÉDIO – MODALIDADE PROEJA

1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO

DADOS GERAIS:

TÉCNICO:

Integrado Concomitante Interno Concomitante Externo Subsequente

Modalidade:

Presencial a distância PROEJA

DENOMINAÇÃO DO CURSO: Curso de Ensino Médio integrado à formação profissional na modalidade da Educação de Jovens e Adultos – Técnico em Vendas

HABILITAÇÃO: Técnico em Vendas

LOCAL DE OFERTA: IFRS Campus Porto Alegre - Rua Ramiro Barcelos, 2777.

TURNO DE FUNCIONAMENTO: noite

Nº DE VAGAS: 30 vagas/ano

PERIODICIDADE DE OFERTA: semestral

CARGA HORÁRIA TOTAL: 2400H

TEMPO DE INTEGRALIZAÇÃO: 6 SEMESTRES

MANTIDA: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul Campus Porto Alegre.

MATRIZ CURRICULAR

A carga horária total do curso é de 2400 horas, distribuídas ao longo de seis semestres, considerando que cada semestre tem no mínimo vinte aulas semanais durante vinte semanas. Destas 2400 horas, exigidas pelo decreto 5840/06, Art. 4º, 1200h destinam-

se às disciplinas características da formação básica, enquanto que o restante da carga horária é contemplada pelas disciplinas características da formação profissional. Para o efetivo cumprimento da carga horária do curso, cada disciplina poderá oferecer até 20% de sua carga horária sob forma de atividades à distância.

SEMESTRE I 20 períodos semanais	Períodos semanais formação geral	Períodos semanais formação profissional	Carga Horária Semestral	Pré-Requisitos
Língua Portuguesa e Literatura I	2		40	
Matemática I	2		40	
Física I	2		40	
Geografia I	1		20	
História I	1		20	
Filosofia I	1		20	
Sociologia I	1		20	
Educação Física I	1		20	
Arte-Educação I	1		20	
Informática I	2		40	
Direito das Relações de Consumo		2	40	
Fundamentos de Administração		4	80	
Total	14	6	400	
SEMESTRE II 20 períodos semanais				
Língua Portuguesa e Literatura II	2		40	L. Port. Lit. I
Matemática II	2		40	Matemática I
Geografia II	1		20	Geografia I
História II	1		20	História I
Filosofia II	1		20	Filosofia I
Sociologia II	1		20	Sociologia I
Ed Física II	1		20	Ed Física I
Informática II	3		60	Informática I
Fundamentos de Contabilidade		2	40	
Fundamentos de Marketing		4	80	

Atendimento ao Público		2	40	
Total	12	8	400	
SEMESTRE 3 20 períodos semanais				
Língua Portuguesa e Literatura III	2		40	L. Port. Lit. II
Língua Espanhola I	2		40	
Filosofia III	1		20	Filosofia II
Sociologia III	1		20	Sociologia II
Arte-educação II	1		20	Arte-educação I
Química I	2		40	
Física II	2		40	Física I
Saúde e Trabalho	1		20	
Matemática Financeira		4	80	
Administração de Vendas		4	80	
Total	12	8	400	
SEMESTRE 4 20 períodos semanais				
Língua Portuguesa e Literatura IV	2		40	L. Port. Lit. III
Língua Espanhola II	1		20	L Espanhola I
Filosofia IV	1		20	Filosofia III
Química II	2		40	Química I
Biologia I	1		20	
Sociologia IV	1		20	Sociologia III
Logística e Distribuição		2	40	
Canais de Vendas		2	40	
Estatística		2	40	
Licitações		2	40	
Gestão da Equipe de Vendas		4	80	
Total	8	12	400	
SEMESTRE 5 20 períodos semanais				
Língua Portuguesa e Literatura V	2		40	L. Port. Lit. IV
Língua Inglesa I	2		40	
Filosofia V	1		20	Filosofia IV
Sociologia V	1		20	Sociologia IV

Biologia II	2		40	Biologia I
Técnicas de Vendas 1		4	80	Adm Vend 1
Economia e Mercado		2	40	
Promoção de Vendas		4	80	
Segmentação e Comportamento do Consumidor		2	40	
Total	8	12	400	
SEMESTRE 6 20 períodos semanais				
Língua Portuguesa e Literatura VI	2		40	L. Port. Lit. V
Língua Inglesa II	2		40	Língua Inglesa
Filosofia VI	1		40	Filosofia V
Biologia III	1		20	Biologia II
Sociologia e Trabalho		2	40	Sociologia V
Empreendedorismo		2	40	
Orçamento e Custos		2	40	
Jogos de Empresas		2	40	
Técnicas de Vendas 2		4	80	
Formação de Preços		2	40	
Total	6	14	400	
Total final			2400	