



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO DE JANEIRO-IFRJ

RESOLUÇÃO Nº 14 DE 11 DE SETEMBRO DE 2009.

O PRESIDENTE DO CONSELHO DIRETOR DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO DE JANEIRO – IFRJ, (NOVA DENOMINAÇÃO DADA AO CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE QUÍMICA DE NILÓPOLIS – RJ, pela Lei nº 11.892, de 28-12-2008, publicada no Diário Oficial da União, de 29-12-2008), no uso de suas atribuições legais e regimentais e tendo em vista as orientações que constam no Ofício Circular MEC /SETEC nº 780-A /2009, assim como, o convênio estabelecido entre o IFRJ, a prefeitura de Volta Redonda e a Universidade Federal Fluminense, com a supervisão do processo pela Pró-Reitoria de Ensino Técnico,

RESOLVE:

1 - Aprovar, AD REFERENDUM, na forma do Anexo a esta Resolução, em caráter experimental e por meio de convênio, a Matriz Curricular do Curso Técnico em Vendas, subseq uente ao Ensino Médio, a ser oferecido no Campus Volta Redonda do Instituto Federal do Rio de Janeiro – IFRJ;

2 - Esta Resolução entra em vigor na data de sua assinatura.



LUIZ EDMUNDO VARGAS DE AGUIAR
Presidente do Conselho Diretor



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO DE JANEIRO¹

Anexo à Resolução CD nº 14 de 11 de setembro de 2009

MATRIZ CURRICULAR DO CURSO TÉCNICO EM VENDAS - 2009
Subseqüente ao Ensino Médio

Objetivo do Curso

Formar profissionais técnicos de nível médio do EIXO TECNOLÓGICO: GESTÃO E NEGÓCIOS, na habilitação **Vendas**, em consonância com as demandas dos setores produtivos.

Perfil Profissional de Conclusão

O curso técnico em vendas compreende tecnologias associadas aos instrumentos, técnicas e estratégias utilizadas na 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, finanças, relações interpessoais, legislação e ética.

Destaca-se na matriz curricular deste curso estudos sobre ética, empreendedorismo, normas técnicas, redação de documentos técnicos, além da capacidade de trabalhar em equipes com iniciativa, criatividade e sociabilidade.

1. Competências Profissionais Gerais

- Estratégias de compra e venda
- Contabilidade
- Comunicação
- Gestão financeira

¹ Curso elaborado em parceria com a Universidade Federal Fluminense, pólo de Volta Redonda.

- Produtos e serviços
- Pesquisa de mercado
- Marketing
- Merchandising
- Legislação
- Leiaute de loja e vitrinismo
- Empreendedorismo

2. Competências Profissionais Específicas

- Estuda os produtos e serviços da empresa.
- Caracteriza o tipo de clientes e recolhe informações sobre a concorrência e o mercado em geral.
- Prepara ações de venda.
- Promove e efetua a venda de produtos e serviços junto aos clientes, bem como a organização do ambiente de venda.
- Promove serviço de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda.
- Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes.

Duração e Carga Horária do Curso

Duração do curso: dois semestres.

Total de horas do Curso Técnico: 810 horas.

Total de horas de Estágio Curricular: 480 horas.

Diploma

Diploma: Técnico em Vendas.

Área Profissional: Gestão e Negócios

Base Legal: Decreto Federal nº 5154/2004

Itinerário Formativo

As etapas do curso são seqüenciais. Não há terminalidades parciais. Após a conclusão do último período, o aluno receberá o diploma de técnico, desde que tenha realizado, com aprovação, todas as disciplinas, tenha realizado, com aprovação, o estágio curricular e possua certificação do ensino médio.

Público Alvo

São candidatos ao Curso Técnico em Vendas indivíduos que tenham concluído o ensino médio.

3. Períodos e Componentes Curriculares do Curso Técnico em Vendas

1º. Período

DISCIPLINAS	ATIVIDADES	CARGA HORÁRIA SEMANAL (h/a)	CARGA HORÁRIA SEMESTRAL (horas)
1. Fundamentos de Administração e Economia	T	4	54
2. Comunicação Empresarial	T	4	54
3. Complementos de Matemática e Introdução à Estatística	T	4	54
4. Ética e Relações Humanas nas Organizações	T	4	54
5. Matemática Financeira	T	4	54
6. Informática Aplicada a Administração	T/P	2	27
7. Gestão de Marketing	T	4	54
8. Planos de Negócio e Empreendedorismo	T	4	54
Total		30	405

2º. Período

DISCIPLINAS	ATIVIDADES	CARGA HORÁRIA SEMANAL (h/a)	CARGA HORÁRIA SEMESTRAL (horas)
1. Técnicas Avançadas de Vendas	T	4	54
2. Planejamento de Marketing e Vendas	T	4	54
3. Marketing de Varejo	T/P	4	54
4. Comportamento do Consumidor	T	4	54
5. Comércio Eletrônico	T/P	4	54
6. Comportamento Humano nas Organizações	T	2	27
7. Qualidade no atendimento	T/P	4	54
8. Legislação trabalhista, tributária e empresarial	T	4	54
Total		30	405

- **Duração do curso:** dois semestres no período diurno e/ou noturno.
- **Total de horas do Curso Técnico:** 810 horas
- **Total de horas de Estágio Curricular:** 480 horas
- **Diploma:** Técnico em Vendas