



Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO PROMOTOR DE VENDAS

Belo Horizonte

Agosto de 2013

Sumário

| | |
|--|----|
| 1. IDENTIFICAÇÃO | 3 |
| 2. DADOS GERAIS DO CURSO | 3 |
| 3. JUSTIFICATIVA..... | 4 |
| 4. OBJETIVOS DO CURSO | 4 |
| 5. PÚBLICO-ALVO..... | 4 |
| 6. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO | 5 |
| 7. POSSÍVEIS ÁREAS DE ATUAÇÃO..... | 5 |
| 8. DIFERENCIAIS DO CURSO | 5 |
| 9. PRÉ-REQUISITOS E MECANISMOS DE ACESSO AO CURSO | 5 |
| 10. MATRIZ CURRICULAR | 6 |
| 11. EMENTÁRIO | 6 |
| 12. PROCEDIMENTOS DIDÁTICO-METODOLÓGICOS..... | 8 |
| 13. PRINCIPAIS INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO | 9 |
| 14. FINS DE APROVAÇÃO/CERTIFICAÇÃO | 10 |
| 15. INFRAESTRUTURA | 10 |
| 16. MECANISMOS QUE POSSAM PERMITIR A PERMANÊNCIA, O ÊXITO E A CONTINUIDADE DE ESTUDOS DO DISCENTE | 10 |
| 17. CERTIFICAÇÃO | 11 |
| 18. BIBLIOGRAFIA..... | 11 |

**PROJETO PEDAGÓGICO
PROMOTOR DE VENDAS**

1. IDENTIFICAÇÃO

| | | | |
|--|---|---|----------------|
| Dados da Instituição: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais | | | |
| CNPJ | 10.626.896.0001/72 | | |
| Razão Social | Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais | | |
| Endereço: Av. Professor Mário Werneck, 2590 | | | |
| Bairro: Buritis | Cidade: Belo Horizonte | Estado: Minas Gerais | CEP: 30575-180 |
| Telefone: (31) 2513-5222 | Fax: | Site da Instituição: www.ifmg.edu.br | |

| | | | |
|--|---------------------------------------|--|----------------|
| Nome do Reitor: Caio Mário Bueno Silva | | | |
| Campus ou unidade de ensino que dirige: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais | | | |
| Identidade: M1132560 - SSPMG | Matrícula SIAPE: 0272524 | | |
| Endereço: Avenida Professor Mário Werneck, nº 2590 | | | |
| Cidade: Belo Horizonte | Bairro: Buritis | Estado: MG | CEP: 30575-180 |
| Telefone celular: ----- | Telefone comercial (31) 2513- 5103 | Endereço eletrônico (e-mail) gabinete@ifmg.edu.br | |

| | | | |
|--|--------------------------------------|---|----------------|
| Proponente: Cláudio Aguiar Vita | | | |
| Campus ou unidade de ensino onde está lotado Reitoria | | Cargo/Função Coordenador Geral do Pronatec | |
| Matrícula SIAPE 1185537 | CPF 564.558.796-00 | | |
| Endereço: Avenida Professor Mário Werneck, nº 2590 | | | |
| Cidade: Belo Horizonte | Bairro: Buritis | Estado: MG | CEP: 30575-180 |
| Telefone celular (31) 9928-1550 | Telefone comercial (31) 2513-5170 | Endereço eletrônico (e-mail) claudio@ifmg.edu.br | |

2. DADOS GERAIS DO CURSO

| |
|--|
| Nome do curso: Curso de formação inicial e continuada em Promotor de Vendas |
| Eixo tecnológico: Gestão e Negócios |
| Carga horária: 160 horas |
| Escolaridade mínima: Ensino Fundamental II Incompleto |
| Classificação: (X) Formação inicial (X) Formação continuada |
| Número de vagas por turma: 20 a 40 (de acordo com a demanda) |

Frequência da oferta do curso: de acordo com a demanda

Periodicidade das aulas: de acordo com o demandante

Modalidade da oferta : Presencial

Turno: de acordo com o demandante

3. JUSTIFICATIVA

O IFMG é uma instituição pública federal que tem como objetivo oferecer educação pública, gratuita e de qualidade, buscando o desenvolvimento social, tecnológico e econômico do país e da região.

Visando atender a demanda local e regional é que propomos o curso de Promotor de Vendas.

4. OBJETIVOS DO CURSO

Formar profissionais capazes de organizar equipes de trabalho; impulsionar ações de vendas; pesquisar produtos e serviços da concorrência; controlar e subsidiar as ações de promoção das vendas nos PDVs; expor mercadorias; fazer reposições de mercadorias; elaborar relatórios de vendas, promoções, demonstrações e pesquisa de preços; informar características dos produtos; executar ações de merchandising nos pontos de venda.

5. PÚBLICO-ALVO

O curso de Promotor de Vendas, na modalidade presencial, é destinado a estudantes e/ou trabalhadores que tenham o Ensino Fundamental II Incompleto.

Respeitada a escolaridade mínima, o curso atenderá prioritariamente:

I - estudantes do ensino médio da rede pública, inclusive da educação de jovens e adultos;

II - trabalhadores, inclusive agricultores familiares, silvicultores, aquicultores, extrativistas e pescadores;

III - beneficiários titulares e dependentes dos programas federais de transferência de renda entre outros que atenderem a critérios especificados no âmbito do Plano Brasil sem Miséria;

IV - pessoas com deficiência;

V - povos indígenas, comunidades quilombolas e outras comunidades tradicionais;

VI - adolescentes e jovens em cumprimento de medidas socioeducativas;

VII - públicos prioritários dos programas do governo federal que se associem à Bolsa-Formação; e

VIII - estudantes que tenham cursado o ensino médio completo em escola da rede pública ou em instituições privadas na condição de bolsista integral.

Observações:

1ª) Consideram-se trabalhadores os empregados, trabalhadores domésticos, trabalhadores não remunerados, trabalhadores por conta-própria, trabalhadores na construção para o próprio uso ou para o próprio consumo, de acordo com classificação do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), independentemente de exercerem ou não ocupação remunerada, ou de estarem ou não ocupados.

2ª) Os beneficiários (público-alvo) citados acima caracterizam-se como prioritários, mas não exclusivos, podendo as vagas que permanecerem disponíveis serem ocupadas por outros públicos.

3ª) As pessoas com deficiência terão direito a atendimento preferencial em relação as demais.

6. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

Este profissional é responsável pelo fluxo de reposição, organização, recolhimento de produtos e promoção de vendas dentro dos estabelecimentos comerciais. Pode-se definir espaços dentro do próprio estabelecimento, ligados à promoção e/ou demonstração de mercadorias. Farmácias, supermercados, lojas em geral são exemplos de locais de atuação deste profissional. A atenção às inovações de mercado que auxiliem no aumento da produtividade e, por conseguinte, nas conquistas de espaços profissionais são muito importantes para esta profissão. Agilidade, organização, capacidade de trabalho em equipe e o bom atendimento aos clientes são posturas que o mercado espera deste profissional.

7. POSSÍVEIS ÁREAS DE ATUAÇÃO

O Promotor de Vendas poderá atuar em empresas varejistas e atacadistas, podendo ser empresas de micro, pequeno, médio e grande porte em áreas comerciais.

8. DIFERENCIAIS DO CURSO

Um diferencial do curso é a proposta didático-metodológica que é centrada na participação de quem aprende, valorizando-se suas experiências e expectativas para o mundo do trabalho, procurando focar o indivíduo como pessoa, observando-se todas as áreas da aprendizagem e individualizando o processo ao máximo, para que todos possam participar.

9. PRÉ-REQUISITOS E MECANISMOS DE ACESSO AO CURSO

O curso FIC de Promotor de Vendas, na modalidade presencial, é destinado a estudantes e/ou trabalhadores que tenham escolaridade mínima, Ensino Fundamental II Incompleto.

O acesso ao curso será acertado em comum acordo com os demandantes.

10. MATRIZ CURRICULAR

A matriz curricular do curso FIC em Promotor de Vendas, na modalidade presencial, está organizada por componentes curriculares em regime modular, com uma carga horária total de 160 horas.

A hora aula do curso é definida como tendo 60 minutos de duração.

Vale salientar que os componentes curriculares que compõem a matriz estão articulados, fundamentados numa perspectiva interdisciplinar e orientados pelo perfil profissional de conclusão, ensejando uma formação técnico-humanística.

O quadro abaixo descreve a matriz curricular do curso e a seguir é apresentado as ementas.

| Ord. | Componentes Curriculares | Carga Horária Total (hora relógio) |
|----------------------------|---|---|
| 1. | Promotor de Vendas | 18h |
| 2. | O Profissional e o Ambiente de Trabalho | 45h |
| 3. | Estabelecimento Comercial | 21h |
| 4. | Atendimento ao Cliente | 12h |
| 5. | Vendas | 24h |
| 6. | Exposição e Reposição de Mercadorias | 12h |
| 7. | Marcação e Remarcação de Preços | 3h |
| 8. | Fiscalização em Loja | 6h |
| 9. | Noções de Balanço | 10h |
| 10. | Orientações para o Mercado de Trabalho | 9h |
| CARGA HORÁRIA TOTAL | | 160 h |

11. EMENTÁRIO

| | |
|---|---------------------------|
| Disciplina: PROMOTOR DE VENDAS | Carga horária: 18h |
| Ementa: <ul style="list-style-type: none">✓ Atribuições✓ Habilidades✓ Qualidades Específicas✓ Demandas de Mercado✓ Marketing Pessoal | |

| | |
|--|---------------------------|
| Disciplina: O PROFISSIONAL E O AMBIENTE DE TRABALHO | Carga horária: 45h |
| Ementa: <ul style="list-style-type: none"> ✓ O Programa 8S ✓ Relações Interpessoais ✓ Comunicação Verbal e Escrita ✓ Segurança no Trabalho ✓ Consciência Ambiental | |

| | |
|---|---------------------------|
| Disciplina: ESTABELECEMENTOS COMERCIAIS | Carga horária: 21h |
| Ementa: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tipos de Estabelecimentos: Tradicional, Auto-serviço, Venda de Balcão; ✓ Organograma ✓ Termos Técnicos | |

| | |
|---|---------------------------|
| Disciplina: ATENDIMENTO AO CLIENTE | Carga horária: 12h |
| Ementa: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Princípios do bom atendimento ✓ Quem é o cliente ✓ O que é atender ✓ Cliente Interno e Externo ✓ Tipos de Clientes | |

| | |
|---|---------------------------|
| Disciplina: VENDAS | Carga horária: 24h |
| Ementa: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Etapas ✓ Marketing e Merchandising ✓ Registros e Formulários ✓ Lançamento, Promoção e Venda de Produtos | |

| | |
|--|---------------------------|
| Disciplina: EXPOSIÇÃO E REPOSIÇÃO DE MERCADORIAS | Carga horária: 12h |
| Ementa: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Exposição de mercadorias: formas de arrumação no PDV, horizontal e vertical ✓ Organização do PDV ✓ Reposição de Mercadorias ✓ Conceituação de reposição ✓ Registro com entrada e saída de mercadorias ✓ Verificação de estoque | |

- ✓ Aplicação do sistemas PEPS no depósito e na área de vendas
- ✓ Sequência de tarefas
- ✓ Formas de arrumação de mercadorias no ponto natural (vertical, horizontal e promocional)
- ✓ Promoção da venda de produtos
- ✓ Limpeza dos produtos e gôndolas

| | |
|---|--------------------------|
| Disciplina: MARCAÇÃO E REMARCAÇÃO DE PREÇOS | Carga horária: 3h |
| Ementa: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Técnicas de marcação e remarcação de preços ✓ Atualização de sistemas operacionais | |

| | |
|--|--------------------------|
| Disciplina: FISCALIZAÇÃO EM LOJA | Carga horária: 6h |
| Ementa: Noções básicas sobre fiscalização de loja | |

| | |
|---|---------------------------|
| Disciplina: NOÇÕES DE BALANÇO | Carga horária: 10h |
| Ementa: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Noções básicas de balanço comercial ✓ Prática de fechamento de balanço comercial | |

| | |
|--|--------------------------|
| Disciplina: ORIENTAÇÕES PARA O MERCADO DE TRABALHO | Carga horária: 9h |
| Ementa: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaboração de currículo ✓ Entrevista de Emprego ✓ Seleção Profissional | |

12. PROCEDIMENTOS DIDÁTICO-METODOLÓGICOS

Como metodologia de ensino entende-se o conjunto de ações docentes pelas quais se organizam e desenvolvem as atividades didático-pedagógicas, com vistas a promover o desenvolvimento dos conhecimentos, habilidades e atitudes relacionadas a determinadas bases tecnológicas, científicas e instrumentais.

Tendo-se como foco principal a aprendizagem dos discentes, serão adotados tantos quantos instrumentos e técnicas forem necessários. Neste contexto, encontra-se abaixo uma síntese do conjunto de princípios pedagógicos que podem ser adotados no decorrer do curso:

- Envolver os alunos na avaliação de seu processo educativo visando uma tomada de consciência sobre o que sabem e o que precisam e/ou desejam aprender;

- Propor, negociar, planejar e desenvolver projetos envolvendo os alunos e a equipe docente, visando não apenas simular o ambiente profissional, mas também desenvolver habilidades para trabalho em equipe, onde os resultados dependem do comprometimento e dedicação de todos e os erros são transformados em oportunidades ricas de aprendizagem;
- Contextualizar os conhecimentos, valorizando as experiências dos alunos e seus conhecimentos prévios, sem perder de vista a (re)construção dos saberes;
- Problematizar o conhecimento, sem esquecer de considerar os diferentes ritmos de aprendizagens e a subjetividade do aluno, incentivando-o a pesquisar em diferentes fontes;
- Respeitar a cultura específica dos discentes, referente a seu pertencimento social, étnicoracial, de gênero, etário, religioso e de origem (urbano ou rural);
- Adotar diferentes estratégias didático-metodológicas (seminários, debates, atividades em grupo, atividades individuais, projetos de trabalho, grupos de estudos, estudos dirigidos, atividades práticas e outras) como atividades avaliativas;
- Adotar atitude interdisciplinar e transdisciplinar nas práticas educativas, isto é, assumir que qualquer aprendizado, assim como qualquer atividade, envolve a mobilização de competências e habilidades referidas a mais de uma disciplina, exigindo, assim, trabalho integrado dos professores, uma vez que cada um é responsável pela formação integral do aluno;
- Utilizar recursos tecnológicos adequados ao público envolvido para subsidiar as atividades pedagógicas;
- Adotar técnicas flexíveis de planejamento, prevendo mudanças e rearranjos futuros, em função da melhoria no processo de aprendizagem.

Nota-se uma variedade de técnicas, instrumentos e métodos de ensino a nossa disposição. Esse ecletismo é resultado das diversas teorias pedagógicas adotadas ao longo dos tempos. Diante dessa diversidade, os docentes deverão privilegiar metodologias de ensino que reconheçam o professor como mediador do processo de ensino.

Salienta-se a necessidade dos docentes estarem permanentemente atentos ao comportamento; concentração; atenção; participação e expressões faciais dos alunos, uma vez que estes são excelentes parâmetros do processo educacional.

13. PRINCIPAIS INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO

A avaliação da aprendizagem ultrapassa a perspectiva da mera aplicação de provas e testes para assumir uma prática diagnóstica e processual com ênfase nos aspectos qualitativos. Para tanto, a avaliação deve se centrar tanto no processo como no produto.

Quando realizada durante o processo ela tem por objetivo informar ao professor e ao aluno os avanços, as dificuldades e possibilitar a ambos a reflexão sobre a eficiência do processo educativo, possibilitando os ajustes necessários para o alcance dos melhores resultados. Durante o processo educativo é conveniente que o professor esteja atento à participação efetiva do aluno através da observação da assiduidade, pontualidade, envolvimento nos trabalhos e discussões.

No produto, várias formas de avaliação poderão se somar, tais como trabalhos individuais e/ou em grupo; testes escritos e/ou orais; demonstração de técnicas em laboratório; dramatização; apresentação de trabalhos; portfólios; seminários; resenhas; autoavaliação, entre outros. Todos

estes instrumentos são bons indicadores da aquisição de conhecimentos e do desenvolvimento de habilidades e competências. Ressalta-se a importância de se expor e discutir os mesmos com os alunos no início de cada módulo.

No desenvolvimento deste curso, a avaliação do desempenho escolar será feita por componente curricular (podendo integrar mais de um componente), considerando aspectos de assiduidade e aproveitamento.

A assiduidade diz respeito à frequência diária às aulas teóricas, práticas e aos trabalhos escolares. A mesma será registrada diariamente pelo professor, no Diário de Classe, por meio de chamada ou lista de presença.

O aproveitamento escolar será avaliado através de acompanhamento contínuo e processual do estudante, com vista aos resultados alcançados por ele nas atividades avaliativas.

A avaliação docente será feita, pelos alunos, por meio do preenchimento de formulário próprio ao final de cada módulo e autoavaliação.

14. FINS DE APROVAÇÃO/CERTIFICAÇÃO

O aluno será considerado apto a qualificação e certificação desde que tenha aproveitamento mínimo de 60% (sessenta por cento) e frequência maior ou igual a 75% (setenta e cinco por cento).

15. INFRAESTRUTURA

As instalações disponíveis para o curso deverão conter: sala de aula com carteiras individuais para cada aluno, biblioteca, data show e banheiro masculino e feminino.

A biblioteca deverá estar equipada com o acervo bibliográfico necessário para a formação integral e específica do aluno e contemplando materiais necessários para a prática dos componentes curriculares.

16. MECANISMOS QUE POSSAM PERMITIR A PERMANÊNCIA, O ÊXITO E A CONTINUIDADE DE ESTUDOS DO DISCENTE

O IFMG, por meio do Programa de Assistência Estudantil, irá conceder gratuitamente aos alunos: uniforme, material escolar, seguro escolar, auxílio financeiro para transporte e lanche, com a finalidade de melhorar o desempenho acadêmico e minimizar a evasão.

Visando ainda garantir a permanência e o êxito escolar, aos alunos que apresentarem dificuldade de aprendizagem será disponibilizado, pelos professores, apoio pedagógico.

Incentivar-se-á a montagem de grupos de estudos a fim de minimizar as dificuldades individuais encontradas no decorrer do processo de aprendizagem.

Caberá ao professor de cada componente curricular informar, ao serviço pedagógico, a relação de alunos infrequentes. Esses dados contribuirão para que essa equipe trace estratégias preventivas e de

reintegração dos ausentes.

Vale ressaltar que durante todo o curso, os alunos serão motivados a prosseguir seus estudos por meio dos demais cursos ofertados pelo IFMG.

17. CERTIFICAÇÃO

Após conclusão do curso o estudante receberá o certificado de qualificação profissional em Promotor de Vendas do eixo tecnológico Gestão e Negócios, carga horária 160h.

18. BIBLIOGRAFIA

Código de Defesa do Consumidor (Lei nº8.078, de 11 de setembro de 1990).

Normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (disponíveis em: http://portal2.saude.gov.br/saudelegis/leg_norma_pesq_consulta.cfm).

Normas Regulamentadoras de Segurança e Saúde no Trabalho (disponíveis em: <http://portal.mte.gov.br/legislacao/normas-regulamentadoras-1.htm>).