

Edital Nº 022/2022 , de 10 de maio de 2022

## SELEÇÃO DE DISCENTES VOLUNTÁRIOS PARA PROJETOS DE EXTENSÃO

Vinculado ao Programa Mulheres no IFSP

A Direção Geral do Câmpus São Paulo Pirituba do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), fundamentado na Portaria da Bolsa Extensão Nº 3.639 (de 25 de julho de 2013) e na Resolução do Conselho Superior do IFSP Nº 568 (de 05 de abril de 2012), no uso de suas atribuições, faz saber que, por meio da Coordenadoria de Extensão, estão abertas as inscrições para a Seleção de Discentes Voluntários para Programas e Projetos de Extensão , para os alunos regularmente matriculados neste câmpus, conforme os critérios abaixo.

### 1. OBJETIVOS

A Seleção de Discentes Voluntários para Programas e Projetos de Extensão tem como objetivos propiciar aos estudantes o desenvolvimento de habilidades nas áreas temáticas de extensão, viabilizando a participação em projetos institucionais que estimulem o desenvolvimento de ações extensionistas que contribuam para a sua formação profissional.

### 2. ATRIBUIÇÕES DOS DISCENTES VOLUNTÁRIOS

- 2.1. Cumprir as atividades previstas no projeto de trabalho proposto pelo orientador responsável;
- 2.2. Cumprir a carga horária semanal estabelecida pelo orientador responsável, executando tarefas no câmpus ou fora dele;
- 2.3. Entregar, ao orientador responsável pelo projeto, nas datas determinadas, relatórios de atividades parciais e finais;
- 2.4. Apresentar os resultados de seu trabalho, sob a forma oral, painel ou artigo científico, ou eventos relacionados ao projeto, quando for solicitado;
- 2.5. Nas publicações e trabalhos apresentados, fazer referência à condição de discente voluntário do IFSP câmpus Pirituba;
- 2.6. Manter frequência igual ou superior a 80% nas atividades escolares.

### 3. PROGRAMA E PROJETO DE EXTENSÃO

#### PROJETO DE EXTENSÃO

“Empoderamento feminino através da geração de renda pelas vendas”

ORIENTADOR	COMPONENTE CURRICULAR	HORAS DA ATIVIDADE
Kricia Helena Barreto	Linguagens, códigos e suas tecnologias	20

Oertes Alves Souza	Matemática básica	20
Danilo Marcondes de Alcantara	Mulheres no Brasil: Cidadania, Direitos e Luta por Igualdade	20
Luiz Roberto Albano Junior	Inclusão digital	20
Luiz Henrique Siloto/Eufrida Pereira da Silva	Inglês para vendas	10
Willian Ramalho Feitosa	Técnicas de Vendas	20
Willian Ramalho Feitosa	Comunicação Digital para Vendas	20
Silene Jucelino de Lima	Economia para vendas	10

\*As informações sobre o componente curricular, vagas e atividades a serem desempenhadas pelo discente voluntário estão discriminadas no ANEXO IV.

#### 4. PROCEDIMENTOS PARA PARTICIPAR DA SELEÇÃO DE DISCENTES VOLUNTÁRIOS

4.1. Preencher o formulário online no link <https://forms.gle/QQKBfSXE6CVUgRUF6> e encaminhar os Anexos I e II, juntamente com os documentos:

1. Comprovante de matrícula;
2. Histórico escolar atualizado;
3. RG, CPF e
4. Comprovante de endereço.

4.2. Comprovar compatibilidade entre os horários de suas atividades acadêmicas e as atividades previstas no projeto de acordo com solicitação do orientador.

#### 5. REGIME DE ATIVIDADES A SER CUMPRIDO PELO DISCENTE VOLUNTÁRIO

5.1. Na relação de compromisso entre o IFSP e o estudante, o discente voluntário não terá sua função caracterizada como cargo ou emprego, não sendo gerado vínculo empregatício de qualquer natureza e, conseqüentemente, não tendo validade para contagem de tempo de serviço;

5.2. As atividades realizadas no âmbito discente voluntário poderão ser consideradas como estágio, mediante análise e parecer favorável da Coordenação do Curso, considerando a natureza e a compatibilidade das atividades pertinentes ao estágio do curso.

#### 6. INSCRIÇÃO

6.1. A inscrição ocorrerá mediante o preenchimento do formulário disponível no link <https://forms.gle/g7UoeSyYtT9n5CDe6> com a ficha de inscrição (ANEXO I) assinada e digitalizada no período de 09/05/2022 a 20/05/2020 mediante o envio dos documentos constantes no item 4.1. O estudante poderá solicitar a ficha impressa na Coordenadoria de Apoio ao Ensino (CAE) ou na Coordenadoria de Extensão (CEX).

## 7. SELEÇÃO E ADMISSÃO DOS ALUNOS

7.1. O processo seletivo para participação na Seleção de Discentes Voluntários para Projetos de Extensão ocorrerá em uma etapa única mediante entrevista com o professor orientador, onde serão destacados motivação, interesse e desempenho acadêmico do aluno como critério para seleção.

7.2. É necessário conhecimentos básicos dos componentes para os quais os voluntários se candidatarem e conhecimentos intermediários para o componente “Inglês para Vendas”.

7.3. As entrevistas ocorrerão no período de 25/05/2022 a 31/05/2022.

7.4. O estudante selecionado deverá se apresentar ao orientador do projeto para o início dos trabalhos, conforme datas pré-estabelecidas nas entrevistas.

7.5. Não havendo justificativa formal para o não cumprimento deste prazo, será automaticamente desclassificado, abrindo vaga para o próximo candidato.

## 8. ACOMPANHAMENTO E SUBSTITUIÇÃO DE DISCENTES VOLUNTÁRIOS

### 8.1. Acompanhamento do Projeto

8.1.1. O Coordenador de Extensão deverá acompanhar as atividades realizadas pelo discente voluntário, podendo solicitar aos envolvidos (orientador e discente voluntário) maiores informações e/ou documentos;

8.1.2. O Coordenador de Extensão deverá arquivar todos os documentos/formulários/ relatórios junto à pasta do aluno no câmpus. Esses documentos poderão ser solicitados pelo IFSP Câmpus Pirituba a qualquer momento;

### 8.2. Substituição de Discentes Voluntários

8.2.1. Havendo desistência do discente voluntário, poderá ser realizada convocação de novo estudante. O novo convocado deverá dar continuidade às atividades do antigo discente voluntário;

8.2.2. Os discentes voluntários excluídos não poderão retornar ao Programa na mesma vigência;

## 11. RELATÓRIOS

11.1. Os relatórios (parcial e/ou final) devem ser submetidos via SUAP.

11.2. O relatório parcial deverá ser impresso e assinado (pelo discente voluntário e orientador) e entregue à Coordenadoria de Extensão.

11.3. O relatório final deve ser entregue à Coordenadoria de Extensão juntamente ao Formulário Análise de Produtividade (ANEXO III) impresso, devidamente preenchido e assinado;

11.4. Os relatórios parcial e final devem ser entregues no prazo determinado no Edital em que o projeto foi aprovado.

## 12. DISPOSIÇÕES FINAIS

12.1. O estudante somente será considerado discente voluntário a partir da data de início das atividades que constam na Declaração de Discente Voluntário (ANEXO II), que implicará a tácita aceitação das condições estabelecidas neste documento, das quais o candidato ao programa não poderá alegar desconhecimento.

12.2. É de responsabilidade do discente voluntário a entrega de todos os documentos para participação na Seleção de Discentes Voluntários para Projetos de Extensão. A falta de qualquer documento/formulário do aluno poderá excluí-lo do processo seletivo.

12.3. É de responsabilidade do Orientador do Projeto a entrega dos Relatórios Parcial e Final, e a não entrega destes documentos impossibilitará o orientador e o discente voluntário de participar de futuros processos seletivos relativos à Projetos de Extensão.

12.6. A Seleção de Discentes Voluntários para Projetos de Extensão é de responsabilidade da Coordenadoria de Extensão (CEX). Questões não previstas neste documento serão apreciadas pela equipe responsável em conjunto com a Direção Geral do câmpus.

### 13. CRONOGRAMA

ATIVIDADES	PERÍODO
Inscrição	10/05/2022 a 20/05/2022
Análise e seleção inicial das inscrições conforme requisitos expostos neste edital	23/05/2022
Divulgação da data de entrevistas	23/05/2022
Entrevistas com os responsáveis pelo projeto	25/05/2022 a 31/05/2022
Divulgação do resultado final	02/06/2022
Início das atividades do discente voluntário selecionado	A ser definido conforme cronograma de início do curso

São Paulo, 10 de maio de 2022.

Patrícia Cristiane Santana da Silva

Diretora - Geral em Exercício

### ANEXO I

#### TERMO DE ACEITAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO NA SELEÇÃO DE DISCENTES VOLUNTÁRIOS PARA PROJETOS DE EXTENSÃO

#### DADOS DO CANDIDATO

Nome:

E-mail:

CPF nº:

Nacionalidade: Brasileira

Endereço:

Cidade/Estado:

CEP:

Tel:

Celular:

#### DADOS DA PARTICIPAÇÃO

Vigência - Início:

Término:

#### DADOS DO ORIENTADOR

Nome:

CPF:

RG:

E-mail:

#### DIAS E HORÁRIOS DISPONÍVEIS PARA REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA:

(Assinalar somente uma opção) Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

(Assinalar somente uma opção) Horário: ( ) Manhã ( ) Tarde ou ( ) Noite

#### CONDIÇÕES GERAIS

1. Ao aceitar participar da Seleção de Discentes Voluntários para Projetos de Ensino e de Extensão, o candidato compromete-se a dedicar-se às atividades pertinentes ao programa.
2. O candidato compromete-se ainda a:
  1. Estar regularmente matriculado em curso do IFSP Câmpus Pirituba.
  2. Dedicar-se às atividades acadêmicas e de pesquisa.
  3. Executar individualmente o plano de trabalho acordado com o professor orientador.
  4. Inscrever e apresentar seu trabalho em eventos inerentes a área do projeto no câmpus e eventualmente fora dele.
  5. Fazer referência a sua condição de discente voluntário nas publicações e trabalhos apresentados.
  6. Apresentar o relatório parcial e o relatório técnico-científico final com os resultados obtidos.
  7. Em caso de cancelamento ou formatura entregar o relatório técnico-científico correspondente ao período de participação, não havendo a obrigatoriedade de participar de eventos inerentes a área do projeto.
  8. Em caso de substituição, o novo voluntário deverá entregar o relatório final correspondente ao período de participação.
  9. Solicitar por escrito com anuência do orientador permissão para afastamentos superiores a 15 dias consecutivos.
3. O IFSP Câmpus Pirituba pode cancelar ou suspender a participação voluntária quando constatado que foi infringido quaisquer das condições constantes deste termo e das normas aplicáveis a ele.
4. A objeto do presente instrumento não gera vínculo de qualquer natureza ou relação de trabalho.

5. Se o voluntário for excluído do Programa não poderá retornar ao sistema na mesma vigência.
6. O voluntário e o orientador manifestam sua integral e incondicional concordância com o disposto no termo de aceitação, comprometendo-se a cumprir fielmente as condições expressas neste instrumento e as normas que lhe são aplicáveis.

São Paulo, .....de .....de.....

\_\_\_\_\_

Discente Voluntário

\_\_\_\_\_

Orientador(a)

\_\_\_\_\_

Coordenadoria de Extensão

## ANEXO II

### DECLARAÇÃO DE DISCENTE VOLUNTÁRIO

Eu, \_\_\_\_\_, prontuário \_\_\_\_\_, do curso \_\_\_\_\_, ano/semestre \_\_\_\_\_, do Câmpus Pirituba, inicio meu trabalho como Discente Voluntário do Projeto \_\_\_\_\_ da área de \_\_\_\_\_, sob orientação de \_\_\_\_\_ e me comprometo a exercer as atividades contante do referido projeto.

Comprometo-me a entregar os relatórios (Parcial e Final) e publicações solicitadas durante a vigência de minha bolsa, bem como divulgar os resultados do trabalho desenvolvido em eventos da área.

Estou ciente que o certificado será emitido somente com toda documentação e atividades concluídas.

São Paulo, .....de .....de.....

\_\_\_\_\_

Discente Voluntário

\_\_\_\_\_

Orientador(a)

\_\_\_\_\_

Coordenadoria de Extensão

ANEXO III

FORMULÁRIO DE ANÁLISE DA PRODUTIVIDADE

(preenchido pelo Orientador(a))

Programa: DISCENTES VOLUNTÁRIOS 2022

Área: ( ) CAE    CPI ( )    CEX ( )

Projeto:

Orientador(a):

CPF:

Bolsista:

CPF:

QUESTIONÁRIO

1. Com relação ao bolsista selecionado, como foi o desenvolvimento dele diante das atividades de pesquisa? Justificar.
2. Quais foram as maiores dificuldades encontradas para a realização da pesquisa?
3. Quais foram os principais resultados obtidos com a pesquisa?
4. Como o resultado da pesquisa poderá contribuir e ser aplicado no Arranjo Produtivo Local, ou até mesmo no Câmpus?
5. Como e onde foram divulgados os resultados da pesquisa? Enviar cópia da participação no evento ou publicação.
6. Sugestões para a melhoria da pesquisa no IFSP.

---

Orientador(a)

ANEXO IV

DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DO DISCENTE VOLUNTÁRIO

VAGAS	ORIENTADOR	COMPONENTE CURRICULAR	CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO DO BOLSISTA
01	Kricia Helena Barreto	Linguagens, códigos e suas tecnologias	<ul style="list-style-type: none"> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> <li>- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais;</li> <li>- facilidade em realizar atividades em equipe.</li> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> </ul>
01	Oertes Alves Souza	Matemática básica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> <li>- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais;</li> <li>- facilidade em realizar atividades em equipe.</li> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> </ul>
01	Danilo Alcantara	Mulheres no Brasil: Cidadania, Direitos e Luta por Igualdade	<ul style="list-style-type: none"> <li>- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais;</li> <li>- familiaridade com os temas indicados no plano do componente curricular;</li> <li>- facilidade em realizar atividades em equipe.</li> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> </ul>
01	Luiz Roberto Albano Junior	Inclusão digital	<ul style="list-style-type: none"> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> <li>- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais;</li> <li>- facilidade em realizar atividades em equipe.</li> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> </ul>
01	Eufrida Pereira da Silva/Luiz Henrique Siloto	Inglês para vendas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais;</li> <li>- facilidade em realizar atividades em equipe.</li> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> </ul>
01	Silene Jucelino de Lima	Economia para vendas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- facilidade de comunicação em público;</li> <li>- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais;</li> <li>- facilidade em realizar atividades em equipe.</li> </ul>

			- facilidade de comunicação em público;
01	Wilian Ramalho Feitosa	Técnicas de Vendas	- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais; - facilidade em realizar atividades em equipe.
			- facilidade de comunicação em público;
01	Wilian Ramalho Feitosa	Comunicação digital para vendas	- conhecimentos básicos de Word, Excel e das ferramentas de mídias digitais; - facilidade em realizar atividades em equipe.

## ANEXO V

### DESCRIÇÃO DA EMENTAS A SEREM TRABALHADAS PELOS DISCENTES VOLUNTÁRIOS NO PROJETO DE EXTENSÃO

#### PLANO DO COMPONENTE CURRICULAR

##### 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
Linguagens, códigos e suas tecnologias	20	20

##### 2. EMENTA:

O componente curricular busca promover a aprendizagem de língua portuguesa com base em textos diversos que fomentem reflexões sobre o papel da mulher no mercado de trabalho, sobretudo no setor varejista.

##### 3. OBJETIVOS:

- Refletir criticamente sobre a maneira como as competências interativa, gramatical e textual dos estudantes se desenvolvem em meio às relações estabelecidas no mundo do trabalho, especialmente no que tange a questões de gênero;
- Analisar e produzir amostras de gêneros textuais característicos da esfera discursiva comercial;
- Potencializar as competências leitora e interpretante dos estudantes para além de aspectos meramente formais;
- Refletir sobre a forma como os suportes diversos determinam diferentes estratégias de leitura.

#### 4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Mulheres nas culturas ocidentais: passado, presente e futuro;
2. Mulheres e seus múltiplos papéis no mundo do trabalho;
3. Questões de gênero e raça no mundo do trabalho;
4. Gêneros textuais do mundo do trabalho: curriculum vitae, carta de apresentação pessoal.

#### 5. METODOLOGIA:

Aulas expositivas e dialogadas, contando com materiais didáticos diversos e recursos multimídia. No que tange à bibliografia do curso, destacam-se atividades de leitura mediadas pelo professor no ambiente de sala de aula, de modo a incentivar a aluna ao hábito da leitura.

#### 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

Negociada com as alunas, a avaliação deve se dar de forma contínua e formativa. Nesse sentido, em conversa com a sala, o docente responsável pela disciplina deve dialogar com as alunas e escolher os instrumentos de avaliação mais adequado.

#### 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DAVIS, A. Mulheres, raça e classe. São Paulo: Boitempo Editorial, 2016.

EVARISTO, C. Olhos d'água. 1 ed. Rio de Janeiro: Pallas, 2016.

HOOKS, B. O feminismo é para todo mundo – Políticas arrebatadoras. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos, 2018.

#### 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

DE JESUS, C. M.; DANTAS, A.; TEIXEIRA, A. Quarto de despejo: diário de uma favelada. São Paulo: Ática, 2014.

#### PLANO DO COMPONENTE CURRICULAR

##### 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
Matemática básica	20	20

## 2. EMENTA:

Conjuntos numéricos e operações com números naturais, inteiros, decimais e fracionários. Porcentagem – cálculo e aplicações; descontos e acréscimos percentuais. Razão, proporção e regra de 3 simples.

## 3. OBJETIVOS:

- Efetuar as 4 operações com números naturais, inteiros e racionais.
- Construir estratégias variadas para o cálculo de porcentagens.
- Aplicar na resolução de problemas os conceitos que envolvem duas ou mais grandezas variáveis.

## 4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Conjuntos dos números naturais e inteiros
2. Operações com números naturais e inteiros
3. Conjunto dos números racionais (fracionários e decimais)
4. Operações com números fracionários e decimais
5. Cálculo de porcentagem
6. Problemas com descontos e aumentos percentuais
7. Razão, proporção e regra de 3 simples

## 5. METODOLOGIA:

Aula expositiva na lousa.

## 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

A avaliação ocorrerá de forma contínua, com uma prova ao final do curso.

## 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DANTE, Luiz Roberto. Tudo é Matemática – 6º ano 9º ano. Ed Ática

BIGODE, Antonio José Lopes. Matemática - 6º ao 9º ano. ed. Scipione.

IEZZI, GELSON, DOLCE, OSVALDO. Machado, Antonio. Matemática e Realidade – 6º ao 9º ano. Ed. Atual

## 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

BONJORNO, José Roberto. OLIVARES, Ayrton. BONJORNO, Regina Azenha. GUSMÃO, Tania. Matemática fazendo a diferença 6º ano 9º ano. Ed. FTD

GIOVANNI & GIOVANNI JR; A conquista da Matemática, FTD

IMENES & LELLIS; Matemática para todos 6º anos ao 9º ano, Ed. Scipione

## PLANO DO COMPONENTE CURRICULAR

### 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
Mulheres no Brasil: Cidadania, Direitos e Luta por Igualdade	20	20

### 2. EMENTA:

O componente curricular busca tematizar de forma simples e introdutória a condição da mulher na sociedade brasileira a partir da discussão sobre as dificuldades para a igualdade de gênero e das formas para seu enfrentamento, enfatizando os instrumentos legais para a proteção da mulher e as lutas sociais.

### 3. OBJETIVOS:

- Introduzir de forma clara e acessível os estudantes às discussões sobre desigualdades de gênero.
- Apresentar recursos legais, jurídicos e políticos para o combate às desigualdades.

#### 4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Conceitos de sexo, gênero e sexualidade
1. O feminino enquanto um papel social
2. Gênero, classe e raça: interseccionalidade
3. Masculinidade na sociedade brasileira
2. Mulheres e trabalho:
  1. O trabalho doméstico (remunerado ou não)
  2. Desigualdades no mercado de trabalho
  3. Dupla Jornada
3. Violência
  1. Violência doméstica e a lei Maria da Penha
  2. Cultura do estupro
  3. A culpabilização da mulher
- 3.4 Femicídio
4. O conceito de cidadania
  - 4.1 Luta pela igualdade de direitos
  - 4.2 Feminismo(s)
5. Saúde da mulher

#### 5. METODOLOGIA:

Aulas expositivas dialogadas, exibição de vídeo e áudio e debates.

#### 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

Participação em sala de aula e debates.

#### 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ALVES, Branca Moreira; PITANGUY, Jaqueline. O que é o feminismo (Coleção Primeiros Passos). São Paulo: Ed. Abril Cultural/Brasiliense, 1985.

BRASIL. [LEI COMPLEMENTAR Nº 150. Presidência da República, 2015](#)

BRASIL. Lei Maria da Penha. Lei n. 11.340/2006. Coíbe a violência doméstica e familiar contra a mulher. Presidência da República, 2006.

## 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

MANZINI-CROVI. O que é cidadania (Coleção Primeiros Passos). São Paulo, Brasiliense: 1999.

TIBURI, Márcia. Feminismo em comum. 9ª edição. São Paulo: Editora Rosa dos Tempos, 2018.

RODRIGUES, Maysa. O sexo inventado. Revista Sociologia, n. 33, fev./2011, p. 27-34. Disponível em : <http://sociologiacienciaevida.uol.com.br/ESSO/Edicoes/33/artigo208724-1.asp> . Acesso em 20.02.2015

## PLANO DO COMPONENTE CURRICULAR

### 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
INCLUSÃO DIGITAL	20	20

### 2. EMENTA:

O componente curricular aborda o desenvolvimento de competências e habilidades para inclusão digital das alunas, com ênfase na utilização das tecnologias da informação e comunicação, voltadas às tarefas cotidianas e ao contexto profissional digital.

### 3. OBJETIVOS:

Compreender o funcionamento básico de alguns computadores (desktop, notebook, smartphone); Desenvolver habilidades de interação homem-computador (mouse e teclado); Utilizar editores de imagens, texto, apresentações e planilhas para tarefas cotidianas e profissionais; Compreender aspectos básicos de conectividade na internet e navegação na web utilizando motores de buscas.

## 1. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Conhecendo os computadores;
2. Utilizando o sistema operacional;
3. Práticas com mouse e teclado;
4. Editor de imagens;
5. Editor de textos;
6. Editor de apresentações;
7. Editor de Planilhas;
8. Conectividade e navegação na web;
9. Avaliação;
10. Encerramento.

## 5. METODOLOGIA:

Aulas teóricas e práticas em laboratório de informática, com utilização de recursos audiovisuais e software de lousa digital (VEYON) para apoio ao aluno;

## 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

O processo de avaliação de aprendizagem será por meio de atividades práticas em laboratório, analisando o desempenho das alunas por meio de situações problemas que precisam da aplicação prática dos conteúdos trabalhados.

## 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

NORTON, Peter. Introdução à Informática. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 1997. 619 p. ISBN 9788534605151, 2011.

VELLOSO, Fernando de Castro. INFORMÁTICA: Conceitos Básicos. 7. Ed., Rev. Atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. XIII, 407 P. ISBN 9788535215366.

CAPRON, H. L.; JOHNSON, J. A. Introdução à informática. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004. xv, 350 p. ISBN 9788587918888.

## 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

WEBER, Raul Fernando. Fundamentos De Arquitetura De Computadores. 4. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2012. 400 p. (Livros Didáticos Informática UFRGS ; 8). ISBN 9788540701427 (Broch.)

## 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
Inglês para Vendas	10	10

## 2. EMENTA:

Estudo da língua inglesa a fim de promover as habilidades de recepção e produção orais e escritas relevantes e pertinentes à área de formação profissional do estudante.

## 3. OBJETIVOS:

- Reconhecer a língua inglesa como idioma universal irrestrita a espaços geográficos específicos e como meio de ampliação de acesso à cultura, informação e conhecimento.
- Vivenciar práticas de escuta, escrita e, predominantemente de fala e de leitura em língua inglesa.
- Conhecer e utilizar algumas expressões próprias da língua inglesa.

## 4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Apresentação pessoal e profissional: cumprimentos, pronomes de tratamento, agradecimentos, despedidas
2. Atendimento ao público – compreensão e produção em nível inicial.
3. Estruturas gramaticais básicas do inglês.
4. Vocabulário específico da área de vendas, uso do dicionário, ferramentas online de tradução.

## 5. METODOLOGIA:

A metodologia utilizada para as aulas será composta de várias vertentes: Uso de situações-problema para desenvolvimento das 4 habilidades: ouvir, falar, ler e escrever.

Aulas expositivas e práticas; com apresentação de trabalhos de pesquisa com incentivo à participação do aluno no questionamento e discussões.

## 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

A avaliação será realizada de forma contínua e processual. Serão levados em consideração no processo de avaliação: a realização das atividades propostas, a coerência teórica das pesquisas, conclusões e análises dos conteúdos; a participação efetiva e eficiente dos alunos nas aulas e atividades programadas; verificação contínua das leituras, pesquisas e atividades relacionadas com a interação do aluno nas aulas e no processo de construção do conhecimento. Alguns critérios específicos de avaliação serão orientados conforme o desenvolvimento das atividades.

## 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DIAS, R. et al. High Up: Ensino médio. Cotia, SP: Macmillan, 2013. 208p.

MURPHY, Raymond. Essential grammar in use: a self-study reference and practice book for elementary students of English. 3. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. 319 p.

LONGMAN Dictionary of Contemporary English: for advanced learners. 5. ed. Harlow: Pearson Education do Brasil, 2009. 2081 p

## 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

TAVARES, Kátia. FRANCO, Claudio. Way to Go: Língua estrangeira moderna – Inglês. 1ª. ed. São Paulo: Ática, 2013. 176 p.

## PLANO DO COMPONENTE CURRICULAR

### 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
Economia para Vendas	10	10

### 2. EMENTA:

A disciplina introduz os conceitos fundamentais da Economia, com ênfase em vendas, buscando estabelecer a relação desta área do conhecimento com a sociedade.

### 3. OBJETIVOS:

O componente curricular apresenta os conceitos básicos da Economia, com ênfase em vendas e conceituando fundamentos de microeconomia e macroeconomia.

#### 4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Introdução à Economia
2. Fundamentos de Microeconomia
  - 2.1 Demanda e oferta
  - 2.2 Produtividade
3. Custos e precificação
  - 3.1 Estruturas de mercado
4. Fundamentos de Macroeconomia
  - 4.1 Inflação
  - 4.2 Desemprego
  - 4.3 Taxa de juros
  - 4.4 Concentração de renda e desigualdade socioeconômica

#### 5. METODOLOGIA:

Aulas dialogadas, casos de ensino, atividades em sala de aula.

#### 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

A avaliação será contínua, sendo adotados os seguintes critérios: participação, comprometimento e interesse nas atividades desenvolvidas em sala de aula; frequência e assiduidade.

#### 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval. Economia: micro e macro. São Paulo, Atlas, 2011.

CANO, Wilson. Introdução à economia: uma abordagem crítica. São Paulo: UNESP, 2012.

PAULANI, Leda; BRAGA, Márcio Bobik. A nova contabilidade social: uma introdução à macroeconomia. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

#### 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

TORRALVO, Caio Fragata; SOUSA, Almir Ferreira de; ROCHA, Ricardo Humberto. Planejamento financeiro pessoal e gestão do patrimônio: fundamentos e prática. [S.l: s.n.], 2012..

#### PLANO DO COMPONENTE CURRICULAR

##### 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
Técnicas de Vendas	20	20

## 2. EMENTA:

A disciplina introduz os conceitos fundamentais de técnicas de vendas.

## 3. OBJETIVOS:

Capacitar os estudantes para aplicarem as técnicas de vendas no ambiente de trabalho, a fim de melhorar o nível de empregabilidade dos mesmos.

## 4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Conhecendo o cliente
2. Perfil do vendedor
3. Etapas e técnicas do processo de vendas
4. Princípios da negociação
5. Marketing pessoal e do produto
6. Relações interpessoais e ética profissional

## 5. METODOLOGIA:

Aulas dialogadas, casos de ensino, atividades em sala de aula.

## 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

A avaliação será contínua, sendo adotados os seguintes critérios: participação, comprometimento e interesse nas atividades desenvolvidas em sala de aula; frequência e assiduidade.

## 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

MARTINS, Carlos Alberto; RIBEIRO, Pedro Henrique Alves de; SCHVARTZER, Arnaldo. Técnicas de Vendas. São Paulo, Fundação Getúlio Vargas (FGV), 2009.

ANGELO, C. F.; SILVEIRA, J. A. G. Varejo competitivo. São Paulo: Atlas, 2000

MOREIRA, Júlio César Tavares (COORD.). Administração de Vendas. 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 388 P. ISBN 9788502060609.

## 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

ROMEO, Renato. Vendas B2B: Como Negociar e Vender em Mercados Complexos e Competitivos. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008. 240 p. ISBN 9788576051039.

## PLANO DO COMPONENTE CURRICULAR

### 1. IDENTIFICAÇÃO

CURSO: Promotora de Vendas

COMPONENTE CURRICULAR	Nº Aulas	Total de Horas
Comunicação Digital para Vendas	20	20

### 2. EMENTA:

O componente curricular aborda o desenvolvimento de competências e habilidades para ações de comunicação digital com uso das tecnologias da informação e comunicação, reconhecendo e utilizando ecossistema digital com recursos disponíveis na web, redes sociais e comunicadores instantâneos.

### 3. OBJETIVOS:

Desenvolver habilidades de navegação em sites de e-commerce (compra e venda de produtos); compreender aspectos básicos de comunicação digital focado em estratégias e ações na rede mundial de computadores; Utilizar tecnologias da informação e comunicação para comunicação digital em ecossistema formado por web, redes sociais e comunicadores instantâneos.

### 4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Aspectos básicos de comunicação digital na internet;
2. Aprendendo a utilizar sites de e-commerce;
3. Comunicação por e-mail;
4. Comunicação por Blogs/Vlogs;
5. Comunicação por redes sociais (facebook e instagram);
6. Comunicação por mensagens instantâneas (whatsapp e mensagens de texto);
7. Comunicação por vídeo (youtube);

### 5. METODOLOGIA:

Aulas teóricas e práticas em laboratório de informática, com utilização de recursos audiovisuais e software de lousa digital (veyon) para apoio ao aluno.

### 6. AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM:

O processo de avaliação de aprendizagem será por meio de atividades práticas em laboratório, analisando o desempenho das alunas por meio de situações problemas que precisam da aplicação prática dos conteúdos trabalhados;

## 7. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

MOREIRA, Júlio César Tavares (COORD.). Administração de Vendas. 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 388 P. ISBN 9788502060609.

ALBERTIN, Alberto Luiz. Comércio Eletrônico: modelo, aspectos e contribuições de sua aplicação. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2004. 318 p. ISBN 9788522437542.

MARTINO, Luís Mauro Sá. Teoria Das Mídias Digitais. Editora Vozes 294 ISBN 9788532647405.

## 8. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

ROMEO, Renato. Vendas B2B: Como Negociar e Vender em Mercados Complexos e Competitivos. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008. 240 p. ISBN 9788576051039.

Documento assinado eletronicamente por:

- **Patricia Cristiane Santana da Silva, DIRETOR ADJUNTO - CD4 - DAA-PTB**, em 10/05/2022 11:23:32.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 10/05/2022. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifsp.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 343137

Código de Autenticação: 8669a63455



Av. Mutinga, 951, Jardim Santo Elias, SÃO PAULO / SP, CEP 05110-000