

RESOLUÇÃO Nº 12/2019 CONSUP/IFAP. DE 28 DE JANEIRO DE 2019.

PLANO CURSO Aprova DO TÉCNICO DE NÍVEL MÉDIO EM MARKETING, NA **FORMA** INTEGRADA, NA **MODALIDADE** PRESENCIAL E DURAÇÃO DE 3 ANOS do Campus Santana, do Instituto Ciência de Educação, Tecnologia do Amapá – IFAP.

O Presidente do Conselho Superior do Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Amapá, no uso de suas atribuições legais e regimentais e considerando o que consta no processo nº 23228.000029/2016-06,

RESOLVE:

Art. - 1º Aprovar o PLANO DO CURSO TÉCNICO DE NÍVEL MÉDIO EM MARKETING, NA FORMA INTEGRADA, NA MODALIDADE PRESENCIAL E DURAÇÃO DE 3 ANOS do *Campus* Santana, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá – IFAP.

Art. 2° - Esta Resolução entra em vigor nesta data.

Lutemberg Francisco de Andrade Santana Presidente em exercício do CONSUP



CURSO TÉCNICO DE NÍVEL MÉDIO EM MARKETING, NA FORMA INTEGRADA, EM REGIME INTEGRAL

PLANO DE CURSO

Campus Santana 2017

Marialva do Socorro Ramalho de Oliveira de Almeida **REITORA**

Romaro Antônio Silva



PRÓ-REITOR DE ENSINO

Severina Ramos Telécio de Souza **DIRETORA DE ENSINO TÉCNICO**

Marlon de Oliveira do Nascimento
DIRETOR GERAL DO CAMPUS SANTANA

Karine Campos Ribeiro **DIRETORA DE ENSINO**

Eder de Oliveira Picanço COORDENADOR DO CURSO

Alexandre Guandalini Bossa
Cláudia Patrícia Nunes Almeida
Diogo Rógora Kawano
Givanilce Socorro Dias da Silva
José Carlos Corrêa de Carvalho
Mariana de Moura Nunes
COMISSÃO DE ELABORAÇÃO DO PROJETO



IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

UNIDADE ESCOLAR

CNPJ: 10.820882/0003-57

Razão Social: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Nome Fantasia: IFAP

Esfera Administrativa: Federal

Endereço: Rua Ubaldo Figueira nº 1333, Bairro Nova Brasília, Santana/AP

Cidade/UF/CEP: Santana - AP, 68900-000

Telefone: (096) 3189.2169

E-mail de contato da coordenação do curso: eder.oliveira@ifap.edu.br

Site: http://portal.ifap.edu.br/

CURSO TÉCNICO

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Denominação do Curso: Curso Técnico em Marketing na Forma Integrada, Regime Integral.

Habilitação: Técnico em Marketing

Turno de Funcionamento: Matutino e Vespertino

Números de Vagas: 40 vagas

Forma: Integrada ao Ensino Médio

Modalidade: Presencial

Regime: Integral

Integralização Curricular: O curso será integralizado em 3 anos

Total de Horas do Curso: 3.921 horas (60 min)

• **Horas de Aula: 3.671** horas (60 min)

• Estágio e/ou Projeto: 200 horas

• Atividades Complementares: 50 horas

Coordenador do Curso: Eder de Oliveira Picanço



SUMÁRIO

1.	JUSTIFICATIVA	5
2.	OBJETIVOS	7
2.1	Objetivo Geral	7
2.2	Objetivos Específicos.	8
3.	REQUISITOS E FORMA DE ACESSO	8
4.	PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO	8
5.	ÁREA DE ATUAÇÃO	9
6.	ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	1
6.1	Forma de organização do curso	10
6.2	Metodologia	12
6.3	Matriz Curricular	1:
6.3.1	Componentes Curriculares, Competências, Bases Científicas/Tecnológicas, Bibliografía Básica e bibliografía complementar	10
6.4	Prática profissional	10
6.4.1	Estágio	10
6.4.2	Prática Profissional via Projeto.	10
6.4.3	Atividades Complementares	10
7.	CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS	11
8.	CRITÉRIOS E APROVEITAMENTO DE AVALIAÇÃO	11
9.	BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS	12
10.	PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO	12
11.	CERTIFICADOS OU DIPLOMAS	13
12.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	13
	ANEXOS	13



1. JUSTIFICATIVA

O conceito contemporâneo de *Marketing* engloba a construção de um satisfatório relacionamento em longo prazo do tipo ganha-ganha na qual indivíduos e grupos obtêm aquilo que desejam. O *marketing* se originou para atender as necessidades de mercado, mas não está limitado aos bens de consumo. É também amplamente usado para "vender" ideias e programas sociais. Técnicas de *marketing* são aplicadas em todos os sistemas políticos e em muitos aspectos da vida. Apesar de encontrarmos suas raízes ao longo da história da humanidade, na própria gênese do comércio o marketing é um campo de estudo novo se comparado com os demais campos do saber.

O estudo do mercado surgiu da necessidade dos industriais de administrar a nova realidade, oriunda da Revolução Industrial que causou uma transformação de um mercado de vendedores para um mercado de compradores. Neste estágio o *marketing* ainda é inseparável da economia e da administração clássica, pois inicialmente sua preocupação era puramente de logística e produtividade, para a maximização dos lucros. Os consumidores não tinham nenhum poder de barganha e a concorrência era praticamente inexistente. Tal realidade manteve-se inalterada até fins da Segunda Guerra Mundial quando então, reagindo ao crescimento da concorrência, mercadólogos começaram a teorizar sobre como atrair e lidar com seus consumidores.

Na maior parte das empresas, o *marketing* ocupava, há 50 anos, apenas um lugar modesto no organograma, o de um serviço comercial, composto por alguns vendedores e empregados e muitas vezes estavam subordinadas ao diretor de produção ou diretor administrativo, mas aos poucos, essa função foi-se alargando progressivamente e colocada no mesmo plano das outras direções de produção, financeira e de recursos humanos.

Atualmente, pode-se ver a mesma empresa praticando diferentes filosofias de *marketing*, em um mesmo mercado, como por exemplo:

a) orientação para produto: considera que os consumidores preferem os produtos de melhor qualidade, desempenho e aspectos inovadores. As organizações devem esforçar-se para aprimorar seus produtos permanentes;



- **b)** orientação para vendas: a orientação para venda significa que o propósito da empresa é satisfazer o desejo do cliente para que ele possa voltar e comprar mais vezes na sua loja ou em qualquer outro comércio que trabalhe;
- c) orientação para o cliente: a função principal da empresa não é mais produzir e vender, mas satisfazer à clientela, consultando-a antes de produzir qualquer coisa, via estudos de mercado e com base nessa consulta, caso seja favorável, oferecer-lhe produtos/serviços/ideias de qualidade e valor, para que os consumidores voltem a comprar e a falar bem da empresa e de seus produtos.
- d) orientação de marketing holístico: que busca desenvolver uma organização voltada toda para o consumidor, ou seja, a busca da satisfação de suas necessidades, bem como pode ser demonstrado abaixo:

O avanço tecnológico dos anos 90 teve um forte impacto no mundo do *marketing*. O *e-commerce* foi uma revolução na logística de Marketing, no que se refere a distribuição e formas de pagamento. O CRM (*Customer Relationship Management*) e o serviço de atendimento ao consumidor, entre outras inovações, tornaram possível uma gestão de relacionamento com os clientes em larga escala. E como se isso não fosse o suficiente a *Internet* chegou como uma nova via de comunicação.

Diante desse cenário mercadológico observa-se que o Técnico em Marketing deve ter uma formação de caráter multidisciplinar. Esse caráter é consequência dos tipos de conhecimentos necessários para o exercício de suas atividades. É preciso conhecer as técnicas de *marketing*, onde envolvem, também, saberes de psicologia, administração, *design*, comunicação e economia.

Como não existem no mercado de trabalho, profissionais em número significativo na área para exercer as atividades inerentes ao profissional de Marketing, o curso propõese em atender essa demanda do mundo do trabalho, bem com contribuir para o desenvolvimento social do Estado do Amapá, em especial ao município de Santana – AP, com a formação de homens e mulheres dotados de competências e habilidades profissionais e sociais, com consciência crítica, postura ética e responsabilidade com o seu trabalho e a sociedade como um todo.



Nesta perspectiva, formar profissionais de Marketing, implica em desenvolver suas competências e habilidades profissionais com conhecimento do mercado global e das novas tecnologias da informação, tendo uma visão holística das organizações, preparando-os para atuarem socialmente com base cultural diversificada, com espírito empreendedor, criativo, mas sobretudo preocupados com o meio ambiente e os saberes científicos e sociais pautados na ética profissional e para assim atender o dinamismo próprio desta área, faz-se necessário trabalhar o Curso Técnico de Nível Médio, na forma Integrada, em regime Integral em três anos.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo Geral

Formar profissionais de nível médio com habilitação Técnica em Marketing contemplando a formação humana, ética e social de forma crítica ao desempenho profissional das funções inerentes ao marketing.

2.2. Objetivos Específicos

- Permitir ao aluno o entendimento teórico e prático das técnicas de marketing existentes na atualidade;
- Habilitar o aluno a interpretar dados de pesquisas de mercado, bem como propor ações estratégicas para a organização;



- Propiciar ao aluno condições para o desenvolvimento do planejamento, execução e controle do plano de marketing e suas estratégias mercadológicas;
- Habilitar o aluno para o domínio das técnicas fundamentais de planejamento, criação e execução de comunicação mercadológica.
- Oportunizar o aluno para as práticas de pesquisa, inovação e extensão relacionadas ao curso;
- Propiciar ao aluno um percurso formativo que possibilite a prática profissional de forma ética e responsável, contribuindo para o fortalecimento da cidadania;

3. REQUISITOS E FORMAS DE ACESSO

Os Requisitos e Formas de Acesso ao Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral, será realizada conforme o capítulo III, artigos 5°, 6° e 7° da Regulamentação 01/2016/CONSUP/IFAP, que regulamenta os Cursos Técnicos de Nível Médio, na forma Integrada com duração de 03 anos, em regime Integral do IFAP.

4. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

O Egresso do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral, deverá ter competências para realizar o controle de rotinas das organizações no âmbito do marketing, colaborando no planejamento estratégico, tático e operacional, por meio do planejamento e pesquisa de marketing, atuando na criação e desenvolvimento de novos produtos e serviços, operacionalizando todo escopo mercadológico de uma organização. Tal perfil está alinhado ao exposto no Catálogo Nacional de Cursos Técnicos. (2016, p. 88)

Ao final do curso o mesmo deverá estar apto a:

- Realizar levantamentos de mercado, consumidor e segmentação de público-alvo em relação aos produtos da organização;
- · Aferir as mudanças que estão ocorrendo no âmbito do comportamento do



consumidor e desenvolver estratégias de marketing para atingir este público-alvo;

- Dominar as ferramentas atreladas ao mix de marketing;
- Analisar mercados consumidores e identificar a existência de novas demandas que não foram supridas em determinado mercado ou de consumidores;
- Desenvolver o plano de *marketing* da organização em relação aos produtos e/ou serviços ofertados ao mercado como um todo;
- Elaborar campanhas de marketing e comunicação nos diferentes tipos de mídias.

5. ÁREA DE ATUAÇÃO

As modificações rápidas e profundas no mercado empresarial, o novo comportamento do consumidor e o surgimento de tecnologias inovadoras têm alterado a forma de se trabalhar na área de marketing, e está impondo desafios cada vez maiores e constantes para seus profissionais. Entender as pessoas, inovar, compreender o comportamento do consumidor digital, desenvolver métricas e obter retorno eficiente sobre o investimento realizado são algumas das tarefas com as quais o profissional de marketing lidar no ambiente de trabalho.

O profissional de Marketing é, fundamentalmente, um administrador de negócios especializado em entender como funciona o mercado em que as organizações estão inseridas, bem como, diagnosticar, analisar e propor maneiras de atingir o público-alvo, entender como se comporta e pensa o consumidor, seus hábitos e costumes, além de desenvolver estudos de pesquisas de mercado que fornecerão subsídios para compreender melhor o comportamento do consumidor, desenvolver e lançar novos produtos, atingir metas da organização, criar e desenvolver estratégias de marketing e posicionamento da marca de forma competitiva que deverão resultar em retornos econômicos, financeiros e de mercado, preocupando-se em melhorar os resultados da venda de produtos, serviços e fortalecimento da marca no âmbito comercial e institucional.

A maior demanda é por profissionais que atuem nos âmbitos do varejo, da comunicação integrada, do marketing digital, do endomarketing (uso do *marketing* dentro das corporações) e do marketing de relacionamento. Crescem também as oportunidades em marketing esportivo, em federações e confederações de todas as modalidades de esporte, nas indústrias e nas lojas de material esportivo, nas agências publicitárias ou



promotoras de eventos e produtoras.

As mídias sociais constituem outro fenômeno que tem impactado no marketing dentro e fora das organizações, uma vez em que se tem novas formas de comunicação planejadas e articuladas junto ao departamento de marketing, no anseio de atingir o público-alvo da organização com o devido êxito. Esse fenômeno tem feito com que as organizações comecem, cada vez mais, a destinar recursos para campanhas em mídias sociais, tendo como líder neste processo o profissional de marketing. Não obstante, o profissional de marketing atualmente está buscando desenvolver ações pautadas na sustentabilidade organizacional, seja ela de forma ambiental, social ou econômica, uma vez que o consumidor tem mudado sensivelmente seus padrões de consumo.

Nesse sentido, o profissional de marketing é ainda capaz de visualizar deficiências organizacionais, verificar oportunidades de mercado que impactarão nas metas e objetivos, bem como nos resultados almejado pela organização, para atender às necessidades do cliente. Ele ainda, traça e executa estratégias para conquistar do público lealdade a uma marca, construindo mantendo uma boa imagem do produto no mercado. Ademais, auxilia na tomada de decisão sobre ações mercadológicas e de comunicação, promoção e propaganda. Tal profissional ainda poderá atuar em departamentos de marketing das organizações, em entidades sem fins lucrativos, como consultor de pequenos e médios negócios, ou trabalhar em institutos de pesquisa e órgãos públicos.

6. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

As determinações legais referentes à organização curricular do ao Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na Forma Integrada, em regime Integral, observam a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Brasileira (LDB) 9.394/96 (atualizada pela Lei nº 12.796/2013), as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio conforme Resolução CNE/CEB nº 06/2012, nos Referenciais Curriculares Nacionais da Educação Profissional de Nível Técnico, no Decreto nº 5.154/04 e Resolução nº 001/2016 – CONSUP, sendo a mesma organizada em base nacional comum, parte diversificada e formação profissional, realizando-se a integração entre os conhecimentos científicos e tecnológicos na formação do aluno.



Para tanto, foram utilizados os seguintes critérios na organização da Estrutura Curricular do Curso:

- Identificação do perfil de conclusão do Técnico de Nível Médio em Marketing na Forma Integrada;
- Identificação das competências correspondentes, tendo como parâmetro o Catálogo Nacional de Cursos Técnicos – Técnico em Marketing;
- Ajustamento da carga horária, harmonizada com a legislação vigente indispensável à formação técnica cidadã.

6.1. Formas de Organização do Curso

A matriz curricular está organizada em regime anual, por componentes curriculares distribuídos em base nacional comum, parte diversificada e formação profissional, o que propicia a introdução de conhecimentos científicos e tecnológicos ao longo de todo o curso, sendo constituída da seguinte forma:

- 2.800 horas de formação da base nacional comum;
- 240 horas de parte diversificada
- 1360 horas de formação profissional; e
- 250 horas de prática profissional (se distribuindo em 200 horas de estágio ou projeto e 50 horas de atividades complementares).

Dessa forma, o Curso Técnico de Nível Médio em *Marketin*g, na Forma Integrada, em Regime Integral, encontra-se integralizado em 4.650 horas. Cada ano letivo possui o mínimo de 200 (duzentos) dias efetivos de trabalhos escolares, excetuando-se o período reservado para as avaliações finais, organizado em 05 horários de aula no período vespertino e 4 horários de aula, durante três vezes na semana, no período matutino com o tempo de 50 minutos cada hora/aula, totalizando carga horária semanal de 37 horas e anual de 1480 horas, no primeiro e terceiro ano. Para o segundo ano, será organizado 05 horários no período vespertino e 03 horários no período matutino, três vezes na semana, com o tempo de 50 minutos cada hora/aula, totalizando carga horária semanal de 36 horas e anual de 1440 horas. As atividades escolares funcionarão no período integral podendo ser utilizados os sábados quando necessário.

O curso está organizado de forma anual, sendo que o mesmo não oferece a



formação ou qualificação profissional de forma parcial, devendo assim, o aluno cursar os três anos do Ensino Médio Técnico na Forma Integrada para a obtenção do diploma. A aprovação nos componentes curriculares referente ao regime seriado é condição para continuidade dos anos posteriores, de acordo a Regulamentação Profissional Integrado nº 001/2016-CONSUP.

Cada série compreende um conjunto de componentes curriculares, que desenvolverão competências e habilidades necessárias ao aprendizado e a formação do aluno, sendo estas trabalhadas de forma integrada para a formação do cidadão e do profissional, conforme o perfil apresentado pelo curso.

6.2. Metodologia

Para o pleno desenvolvimento das competências que integram o perfil profissional de conclusão, a matriz curricular proposta parte do princípio que a integração entre os componentes curriculares somente se efetivará pela superação do fazer pedagógico não contextualizado, fragmentado; pelo entendimento de que o conhecimento constitui um conjunto orgânico; pela adoção de procedimentos didáticos metodológicos que contemplem a interdisciplinaridade, a contextualização, a ética da identidade como princípios norteadores do processo de ensino e aprendizagem.

Para tanto, a ação docente fará uso de procedimentos metodológicos que possibilitem a integração entre teoria e a prática, constituindo assim, uma unidade em que a aprendizagem dos saberes e dos fazeres não mais configure momentos díspares, devendo as atividades contemplar procedimentos diversos como: experiências, simulações, ensaios, visitas técnicas, resolução de situações problemas, entre outros. Tais procedimentos evocarão, naturalmente, os princípios da flexibilidade, da interdisciplinaridade e da contextualização dando real significado ao aprendizado e ao pleno desenvolvimento das competências que integram o perfil profissional de conclusão do Técnico em Marketing.

Consideram-se as estratégias pedagógicas como um conjunto de procedimentos empregados para atingir os objetivos propostos para a integralização da educação profissional, assegurando uma formação integral dos alunos. Para a concretude deste processo, torna-se necessário ponderar as características específicas dos alunos, seus



interesses, condições de vida e de trabalho, além de observar os seus conhecimentos prévios, orientando-os na reconstrução dos conhecimentos escolares, bem como a especificidade do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral.

Assim sendo, para auxiliar o estudante no processo ensino-aprendizagem faz-se necessário à adoção das seguintes estratégias pedagógicas:

- Contextualização dos conhecimentos sistematizados, valorizando as experiências dos alunos, sem perder de vista a (re) construção do saber escolar;
- Organização de um ambiente educativo que articule múltiplas atividades voltadas às diversas dimensões de formação dos estudantes favorecendo a transformação das informações em conhecimentos diante das situações reais de vida;
- Promoção de soluções para as problemáticas encontradas em diferentes fontes;
- Reconhecimento da tendência ao erro e à ilusão;
- Promoção do ensino, pesquisa e extensão como um princípio educativo;
- Elaboração de práticas educativas pautadas na inter e transdisciplinaridade;
- Considerar os diferentes ritmos de aprendizagens e a subjetividade de cada individuo;
- Utilização de recursos didático/tecnológicos para subsidiar as atividades pedagógicas;
- Aulas interativas, por meio do desenvolvimento de projetos, resolução de situações problemas, viagens de estudo, feiras científicas, seminários, debates, visitas técnicas, e outras atividades em grupo.

O desenvolvimento de projetos poderá permear todos os períodos do curso, obedecendo às normas instituídas pelo IFAP, de maneira a contribuir, com os estudantes na construção de projetos de extensão ou projetos didáticos integradores que visem ao desenvolvimento comunitário, e da cultura familiar, objetivando aplicar os conhecimentos adquiridos no mundo do trabalho e na realidade social. A metodologia a ser adotada poderá ser por meio de pesquisas de campo, levantamento de problemáticas que envolvam os componentes curriculares, objeto da pesquisa, ou de elaboração de projetos de intervenção na realidade social.

Através de projetos o aluno tem a oportunidade de aplicar as competências



previamente adquiridas, obter e aperfeiçoar novas competências através de metodologias que lhe apresentem problemas a serem solucionados, podendo para isso buscar auxílio em materiais bibliográficos por meio de várias fontes de pesquisa, ou ainda através de debates propostos pelo professor com o envolvimento de toda a turma.

Os conteúdos serão desenvolvidos através de aulas teóricas, demonstrativas e práticas, estudos de casos, pesquisas individuais e em equipe, projetos, estágios, visitas técnicas a órgãos governamentais e empresas de tecnologia.

O Plano de Ensino dos componentes curriculares do curso é construído, anualmente, de forma coletiva pelos docentes sob a orientação da Coordenação Pedagógica, constando: as competências, habilidades, bases científicas e tecnológicas (os conteúdos a serem ministrados), procedimentos metodológicos, recursos didáticos, avaliação, referências bibliográficas e possibilidades interdisciplinares.

Portanto, a organização curricular do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral, contempla um conjunto de componentes curriculares fundamentado numa visão de áreas afins e interdisciplinares, que encaminharão ao desenvolvimento das competências estabelecidas, sendo a mesma apresentada da seguinte forma: no subitem 6.3 a matriz curricular do curso e no subitem 6.3.1 apresenta-se as disciplinas sistematizadas em ordem cronológica.



6.3. Matriz Curricular

MATRIZ CURRICULAR DO CURSO TÉCNICO EM MARKETING, NA FORMA INTEGRADA, REGIME INTEGRAL										
	ÁREA	COMPONENTE	1º A	NO	2º A	NO	3° A	NO	TOTAL	TOTAL
		CURRICULAR		CHS	СНА	CHS	СНА	CHS	(50 min)	(60 min)
		Língua Portuguesa e Literatura	160	4	120	3	120	3	400	333
__ β	LINGUAGENS	Arte	80	2	40	1	40	1	160	133
ASE		Língua Estrangeira - Inglês	80	2	80	2			160	133
AA		Educação Física	80	2	80	2	80	2	240	200
BASE NACIONAL COMUM	MATEMÁTI- CA	Matemática	160	4	120	3	120	3	400	333
E		História	80	2	80	2	80	2	240	200
CO	CIÊNCIAS	Geografia	80	2	80	2	80	2	240	200
M	HUMANAS	Filosofia	40	1	40	1	40	1	120	100
₹		Sociologia	40	1	40	1	40	1	120	100
	CIÊNCIAS DA	Biologia	80	2	80	2	80	2	240	200
	NATUREZA	Química	80	2	80	2	80	2	240	200
	1,111,011,011	Física	80	2	80	2	80	2	240	200
PAR	PARTE DIVERSIFI- Metodologia do Trabalho Científic		80	2					80	67
	CADA	Empreendedorismo			80	2			80	67
		Língua espanhola					80	2	80	67
TO	TOTAL DE CARGA HORÁRIA DO NÚCLEO COMUM		1120	28	1000	25	920	23	3040	2533
-			120	3	1000	25	920	23	120	100
	Informática Aplic Fundamentos da A		80	2					80	67
NÚCLEO	Introdução ao Ma	<u> </u>	80	2					80	67
			80	2					80	67
DE FORMA	Estatística Aplicada ao Marketing Introdução ao Direito Público e Priva-		80						80	07
0	do				80	2			80	67
~	Fundamentos da Economia				80	2			80	67
AÇÃ	Teoria e Técnica de Publicidade				120	3			120	100
à P					80	2			80	67
					80	2			80	67
FIS	Língua Francesa						80	2	80	67
PROFISSIONAL	Planejamento de O Marketing Digital	,					80	2	80	67
	Laboratório de Pe	squisa de Mercado					80	2	80	67



Gestão de Recursos Humanos					80	2	80	67
Estratégia de Marketing					80	2	80	67
Gestão de Vendas e Trade Marketing					80	2	80	67
Marketing Internacional					80	2	80	67
TOTAL DE CARGA HORÁRIA DE FOR-								
MAÇÃO PROFISSIONAL	360	9	440	11	560	14	1360	1138
TOTAL DE CARGA HORÁRIA (Compo-								
nentes Curriculares)	1480	37	1440	36	1480	37	4400	3671
PRÁTICA PROFISSI- PROJETO E/OU ES	STÁGIC)					200	200
ONAL ATIVIDADE COMI	PLEMENTAR						50	50
TOTAL DE CARGA HORÁRIA DO CURSO								3921

6.3.1 Componentes curriculares, Competências, Bases científicas / tecnológicas e bibliografia básica e bibliografia complementar

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Língua Portuguesa e Literatura	Carga Horária:	160 h

Ementa

Linguagem, comunicação e interação. Textualidade e discurso. Sequências textuais; Aspectos descritivos e normativos de Língua Portuguesa. Técnicas de leitura, compreensão e produção textual. Gêneros literários. Introdução à semântica. Estudos literários. Introdução à morfossintaxe.

Competências

- Reconhecer (teoria e prática) as convenções relacionadas ao registro (ou norma) padrão escrito(a);
- Reconhecer, a partir de traços caracterizadores manifestos, a(s) sequência(s) textual(is) presente(s) e o gênero textual configurado;
- Apropriar-se dos elementos coesivos e de suas diversas configurações;
- Reconhecer os usos da norma-padrão da língua portuguesa nas diferentes situações de comunicação;
- Ler e produzir textos diversos, enfocando as sequências representativas dos gêneros estudados;
- Correlacionar os gêneros literários à cultura e à história, considerando os aspectos temáticos, composicionais e estilísticos.

Base Científica e Tecnológica							
UNIDADE I: O HOMEM, A LINGUAGEM E A COMUNICAÇÃO.	UNIDADE III: TEXTO E CONTEXTO Introdução à semântica;						
Linguagem, língua e fala;							



As variações linguísticas;

Elementos da Comunicação:

Funções da Comunicação;

Estratégias de leitura, compreensão e produção

textual;

Gêneros textuais:

Sequências textuais.

Textualidade e discurso:

Intertextualidade;

Aspectos descritivos e normativos de Língua Por-

tuguesa;

UNIDADE IV: INTRODUÇÃO À MORFOS-

Processo de formação de Palavras;

Produção textual – oral: Seminário.

Usos ortográficos – regras;

Produção textual: técnicas de sumarização - Resu-

Sons e Letras:

Ouinhentismo:

Barroco;

UNIDADE II: LINGUAGEM LITERÁRIA

Gêneros literários;

Figuras de linguagem;

Literariedade e discurso literário:

A literatura portuguesa: da Idade Média ao Classicismo:

Sílaba – Separação silábica:

Acentuação - regras;

Produção textual: Relato pessoal.

SINTAXE

Substantivo;

Artigo;

Numeral;

Adjetivo;

Pronome:

Produção textual: O anúncio publicitário

Arcadismo;

Romantismo: Poesia:

Romantismo: Prosa;

Produção textual: Poesia e prosa.

Bibliografia Básica

CEREJA. William Roberto. Português Linguagens. São Paulo: Saraiva, 2012.

PERINI. Mário A. Gramática do Português Brasileiro. São Paulo. SP: Editora Parábola, 2010.

SOARES. Doris de Almeida. Produção textual e revisão textual: um guia para professores de Português e de Línguas estrangeiras. Petrópolis. Rio de Janeiro, 2009.

Bibliografia Complementar

ABAURRE. Maria Luiza e Maria Bernadete. Português: contexto, interlocução e sentido: Volume I. São Paulo: Moderna, 2010.

BRAGA, Maria Luíza; MOLLICA, Maria Cecília. Introdução à sociolinguística: o tratamento da variação. São Paulo; Contexto, 2011.

LAJOLO, Marisa. Literatura: leitores e leitura. São Paulo: Moderna, 2001.

MARCUSCHI, L. A. Gêneros textuais: definição e funcionalidade. In. DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. A.; BEZERRA, M. A. B. (Orgs.). Gêneros textuais e ensino. Rio de Janeiro: Lucena, 2002.



POSSENTI, Sírio. Questões de linguagem: passeio gramatical dirigido. São Paulo: Parábola, 2011.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Artes	Carga Horária:	80 h

Ementa

Definições conceituais sobre arte, estética, e imagem contextualizando os eixos à história da Arte Ocidental; Arte e Sistema cultural: Patrimônio Cultural e manifestações culturais; Arte Amapaense.

Definições conceituais das propriedades sonoras; fazer musical e fruição por meio das atividades de composição, execução, apreciação, incluindo-se ainda a literatura e a técnica.

Competências

- Compreender a arte, seus fundamentos artísticos e estéticos, a partir de conceituações ocidentais, reconhecendo suas correlações, deslocamentos e rupturas de significações culturais. Proporcionando perceber a arte e sua importância na vida humana assim como seu dialogismo com outras áreas de conhecimentos e no mundo do trabalho:
- Conhecer e contextualizar conceitual e historicamente escolas e movimentos da história da arte universal, nacional e estadual. Assim como compreender as bases compositivas e estéticas, suas características, seus estilos, suas similaridades e diferenças em diferentes épocas e culturas;
- Desenvolver competências estéticas e artísticas a partir de experimentações reflexivas sensíveis cognitivas, propiciando pesquisa, conhecimento e a utilização de elementos compositivos, materiais, suportes, instrumentos, procedimentos e técnicas nos processos de criação individuais e coletivos:
- Reconhecer e entender a arte como Sistema cultural considerando aspectos como respeito a diversidade, identidades e subjetividades. Proporcionando reflexões críticas e de alteridade na valorização do patrimônio cultural, em suas diversas concepções, e correlacionando as suas próprias vivências familiar e cultural.
- Vivenciar a arte através da linguagem musical;
- Analisar, refletir e apreciar as poéticas musicais diante da diversidade, reconhecendo que as poéticas musicais e as práticas sociais são distintas;
- Tratar a diversidade cultural, o diálogo e a troca de experiências como princípio;
- Desenvolver o processo de criação musical, a percepção auditiva, a memória musical, a técnica vocal, e a prática musical em conjunto.

	Base Científica e Tecnológica					
UNIDADE imagem:	E I: Conceito	s sobre	arte,	estética, e	UNIDADE III: Parâmetros do som; poéticas musicais e práticas sociais; prática musical em	
Imagem:	Conceitos,	funções	da	imagem,	conjunto:	



influências das imagens e das visualidades no cotidiano, imagens do cotidiano e estilo Pop Art;

Estética: Conceito, fundamentos estéticos, os padrões estéticos de beleza e suas mudanças de significações em movimentos / estilos da História Prática coral: Cânones/ Prática instrumental: Renascimento x o belo na arte contemporânea;

Arte: Conceito, elementos definidores de uma obra de arte, origem da arte: registros na pré-história eixos: Europa, Brasil e Amapá conexão com pinturas murais da contemporaneidade: graffiti;

Patrimônio Cultural, manifestações culturais e Arte Amapaense:

Conceito de cultura e relativismo cultural;

Patrimônio cultural - bens simbólicos imaterial e material;

Resgate cultural: memória social;

Diversidade cultural brasileira e influências étnicas, dentre elas influências indígenas africanas.

Manifestações culturais locais: principais características

produções visuais

Intensidade/ Timbre.

Diversidade cultural/ Diálogo musical/ Troca de experiências.

da Arte. Ex: o belo na Arte Grega e no Trabalho com estudantes que apresentam habilidade tocar instrumentos para realizarem acompanhamento da música coral/ Fraseado melódico/ Técnica Vocal: Apoio (técnica de respiração) para a voz falada e cantada.

UNIDADE II: Arte e Sistema cultural: UNIDADE IV: Parâmetros do som; função social da música; prática musical em conjunto:

Duração/ Altura.

Função de expressão emocional/ Função de prazer estético/ Função de divertimento/ Função de comunicação/ Função de representação simbólica/ Função de reação física/ Função de impor conformidade e normas sociais/ Função de validação de instituições sociais e rituais religiosos/ Função de contribuição para a comunidade e estabilidade da cultura/ Função de contribuição para a integração da sociedade.

Arte Amapaense- artistas amapaenses e suas Prática coral: Execução de músicas populares a uma, duas ou três vozes, dependendo da resposta musical do corpo discente/ Prática instrumental: Trabalho com estudantes que apresentam habilidade de tocar instrumentos para realizarem o acompanhamento da música coral/ Uniformidade timbrística das vozes/ Anatomia, fisiologia e higiene vocal.

Bibliografia Básica

FRENDA, P. GUSMÃO, T. C. BOZZANO, H. L. B. Arte em interação. São Paulo: IBEP, 2015. STRICKLAND, Carol. Arte Comentada: Da Pré-História ao Pós Moderno. Rio de Janeiro: Ediouro, 2014.

PENNA, Maura. Música (s) e seu ensino. 2ª edição. Porto Alegre: Sulina, 2015.

Bibliografia Complementar



DEMPSEY, Amy. Estilos, Escolas & Movimentos, guia enciclopédico da arte moderna. São Paulo: Cosac Naify, 2011.

MARTINS, Raimundo. TOURINHO, Irene (orgs.). **Educação da Cultura Visual-** Aprender... pesquisar... ensinar... Editora UFSM, 2015

PROENÇA, Graça. História da Arte. São Paulo-SP: Editora Ática, 2012.

FREIRE, Vanda Bellard. **Música e sociedade: Uma perspectiva histórica e uma reflexão aplicada ao Ensino Superior de Música**. 2ª edição revista e ampliada. Florianópolis, SC: ABEM, 2011.

PAZ, Ermelinda A.. **Pedagogia Musical Brasileira no século XX: Metodologias e tendências**. 2ª edição. Brasília: Editora Musimed, 2013.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing.	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° ano
Componente Curricular:	Língua Estrangeira - Inglês	Carga Horária:	80 h

Ementa

Origem da Língua Inglesa; Língua Inglesa e sua relação com sociedade; Formas de cumprimento, numerais, data e hora; Pronomes Pessoais; Verbo to be; Aspectos sócio-culturais e interculturais; Presente Progressivo; Presente Simples; Passado Simples; Passado Simples (There was, there were); Passado Progressivo; Futuro (Will – Going to); Prefixos e sufixos; Question Words.

Competências

- Desenvolver uma comunicação básica oral e escrita na língua alvo, utilizando as quatro habilidades (ouvir falar ler escrever);
- Aplicar as estruturas básicas da Língua Inglesa para produzir textos.
- Explorar o uso de vocabulário em contextos e situações diversas que auxiliem na leitura e compreensão de texto;
- Desenvolver uma consciência crítica sobre a Língua Inglesa e a linguagem.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I:	UNIDADE III:
Origem da Língua Inglesa;	Passado Simples
Língua Inglesa e sua relação com sociedade;	Passado Simples (There was, there were)
Formas de cumprimento, numerais, data e hora;	Passado Progressivo.
Pronomes Pessoais;	
Verbo to be.	UNIDADE IV:
	Futuro (Will – Going to)
UNIDADE II:	Prefixos e sufixos
Aspectos sócio-culturais e interculturais;	Question Words
Presente Progressivo	



Presente Simples.					
Bibliografia Básica					
CARTER, R. et al. Exploring Grammar in context. Cambridge: Cambridge press, 2000. LANDI, Ana Paula (org.). Alive High: Ingês – 1° ano. São Paulo: Edições SM, 2013. TORRES, Nelson. Gramática Prática da Língua Inglesa: O Inglês Descomplicado. 10ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007.					
Bibliografia Complementar					
AMOS, E. et al. Challenge. São Paulo: Moderna, 20	05.				
AUN, E. et al. English for all. Vol. 1. 1ª ed. São Paulo: Saraiva 2010.					
FERRO, Jeferson. Inglês Instrumental. Curitiba: IBPEX, 2003.					
FRANCO, Claudio de Paiva. TAVARES, Kátia Cristina do Amaral. Way to go: Língua estrangeira					
moderna.1 ed. São Paulo: Ática, 2013.					
MAROUES A Password Special Edition São Paulo: Ática 2007					

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Educação Física	Carga Horária:	80 horas
	E4-		

Ementa

Basquete, anatomia, handebol, transtornos distímicos, voleibol, bullyng, futsal, drogas lícitas e ilícitas.

Competências

- Conhecer a importância da atividade física para a saúde;
- Compreender como o corpo humano é constituído e como ele funciona;
- Compreender a importância da prática regular de algum tipo de atividade física;
- Reconhecer os diferentes elementos fisiológicos do corpo humano em eventos de atividade física.
- Identificar os tipos de alimentos que contribuem de forma positiva e negativa para o bem-estar.
- Compreender a importância da atividade física no combate a hipertensão, diabetes e o tabagismo.
- Proporcionar o desenvolvimento integral do aluno

Proporcionar o desenvolvimento integral do aluno.				
Base Científica e Tecnológica				
UNIDADE I:	UNIDADE III:			
Basquete	Handebol			
Histórico	Histórico			
Fundamentos do jogo (passe, recepção, arremesso.	Fundamentos do jogo (passe, recepção, arremesso).			
Anatomia	Transtornos Distímicos			
Anatomia 1 – Sistema locomotor (músculos e	Conceitos			
ossos).	Características			
	Como lidar com as situações de estresse.			
UNIDADE II:				
Voleibol	UNIDADE IV			
Histórico	Futsal			



Fundamentos básicos do jogo (toque e manchete).	História
Bullyng	Fundamentos (passe, recepção, chute, drible).
Conceito	Drogas Lícitas e Ilícitas
Cuidados	Conceito
Consequências	Classificação
Combate	Dependência
	Como sair das drogas.

Bibliografia Básica

Almeida. R., Navarro. A. C. Futsal. Editora Phorte. 2013.

Bojikian. J. C. M., Bojikian. L. P. Ensinando Voleibol 5ed. Revisada e ampliada. Phorte editor 2012.

Ehret. A. Manual de Handebol: Treinamento de base para crianças e adolescentes. 2002.

Bibliografia Complementar:

CARPES. F. P., Bini. R. R., Vaz M. A., Anatomia functional. 1° edição 2011. Editora Phorte.

NEIRA. M. G., Nunes. M. L. F., **Pedagogia da Cultura Corporal**: Crítica e Alternativas 2 ed. Editora Phorte. 2008.

LOPES. A. A. da S. M., A criança e o adolescente no esporte: como deveria ser. 2007. Editora Phorte. SCHARTZ. G. M., Tavares. G. H., Webgames com o corpo - vivenciando jogos virtuais no mundo real. Editora Phorte. 2014.

BOSCO, C., A Forca Muscular: Aspectos fisiológicos e aplicações práticas. Editora Phorte. 2007.

Curso	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma	Integrada
Eixo Tecnológico	Gestão e Negócios	Período Letivo	1° Ano
Componente Curricular	Matemática	Carga Horária	160 h

Ementa

Conjuntos; Intervalos; Função Polinomial do 1º grau; Funções: Quadrática, Inversa, Modular, Composta, Exponencial; Logaritmo e Função Logarítmica.

Competências

- Aplicar conhecimentos matemáticos nas atividades cotidianas.
- Desenvolver a capacidade de raciocínio, de resolver problemas de comunicação, bem como e espírito crítico e criatividade.
- Desenvolver atitudes positivas em relação à matemática, como autonomia, confiança em relação às capacidades matemáticas, perseverança na solução de problemas, gosto pela matemática e pelo trabalho cooperativo.
- Dominar a leitura, a interpretação e a produção de textos, nas mais diversas formas, incluindo os termos característicos da expressão matemática (numérica, gráfica, geométrica, lógica, algébrica), a fim de se comunicar de maneira precisa e rigorosa.
- Ler, articular e interpretar símbolos e códigos em diferentes linguagens e representações: sentenças, equações, esquemas, diagramas, tabelas e gráficos.
- Identificar, em dada situação-problema, as informações ou variáveis relevantes e elaborar possíveis estratégias para resolvê-la.
- Selecionar e utilizar instrumentos de cálculo, representar dados, fazer estimativas, elaborar hipóteses e interpretar os resultados.

Base Científica e Tecnológica



UNIDADE I: CONJUNTOS, INTERVALOS E FUNÇÃO POLINOMIAL DO 1º GRAU

Conjuntos

Operações com conjuntos

Conjuntos Numéricos

Conjuntos: Intervalos

Funções: Introdução, noção de função como

relação entre conjuntos

Funções definidas por fórmulas

Domínio, Contradomínio e Imagem

Noções básicas de plano cartesiano

Construção de gráficos

Função Polinomial do 1º Grau: Introdução, função

linear

Função Constante

Coeficientes da função do 1º Grau

Raiz ou zero da função do 1º Grau

Gráfico da função do 1º Grau

Crescimento e Decrescimento

Inequação quociente

Função do 2º Grau: Introdução, Gráfico, Raízes a função do 2º grau, Estudo do discriminante

Vértices da Parábola

Imagem

Construção do Gráfico

UNIDADE II: FUNÇÕES: QUADRÁTICA, INVERSA, MODULAR E COMPOSTA

Estudo do Sinal

Inequações do 2º Grau

Função definida por mais de uma sentença

Equação Modular

Função Modular

Inequações Modulares

Função Inversa

Função Composta

UNIDADE III: FUNÇÃO EXPONENCIAL

Função Exponencial: Definição e Gráfico

Propriedades

Equações Exponenciais

Inequações Exponenciais

UNIDADE IV: LOGARITMO E FUNÇÃO LOGARÍTMICA

Logaritmos

Sistemas de Logaritmos

Propriedades do Logaritmo

Mudança de Base

Função Logarítmica

Equação Logarítmica

Bibliografia Básica

IEZZI, G.et.al. Matemática:ciência e aplicações, volume 1. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2010

_____. Conexões com a Matemática, volume1. São Paulo: Moderna, 2013.

IEZZI, G. MURAKAMI. Fundamentos de Matemática Elementar, volume1. São Paulo: Atual, 2006.

Bibliografia Complementar

SOUZA, Joamir Roberto de. Novo Olhar Matemática. Volume 1.1ª ed. São Paulo: FTD, 2010.

DANTE, L. Matemática: Volume único. 3ª ed. São Paulo: Ática, 2003.

IEZZI, G. et. al. Fundamentos da Matemática Elementar. Logaritmos, volume2: Atual, 2004.

IEZZI, G. et. al. Matemática: ciência e aplicações. 1ª série. 2ª ed. São Paulo: Atual, 2004.



SMOLE, K.; DINIZ. M. Matemática: ensino médio. Volume 1. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing.	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° ANO
Componente Curricular:	História	Carga Horária:	80 h

Ementa

Introdução aos Estudos Históricos; Pré-História; Pré-História brasileira; Antiguidade Oriental; África; Egito; Antiguidade Clássica: Grécia; Antiguidade Clássica: Roma; Idade Média; Islamismo; Império Bizantino; Feudalismo; Crise da Idade Média; Povos pré-Colombianos; Maias; Incas; Astecas; Organização Social dos Tupinambás; Humanismo e Renascimento; Reformas Religiosas; Luteranismo; Calvinismo; Anglicanismo; Contrarreforma Católica.

Competências

- Entender o processo histórico da humanidade e poder se identificar como sujeito histórico.
- Identificar e manusear diferentes fontes históricas.
- Analisar a produção da memória pelas sociedades humanas.
- Entender as diferentes culturas e diferentes manifestações culturais.
- Identificar os significados históricos das relações de poder entre as nações.
- Reconhecer as contribuições dos diferentes povos para a formação sociocultural do Brasil
- Analisar as estruturas de poder dos diferentes povos.
- Diferenciar as religiões e a religiosidade dos diferentes povos.
- Selecionar argumentos favoráveis ou contrários às modificações impostas pelas novas tecnologias à vida social e ao mundo do trabalho.
- Relacionar cidadania e democracia na organização das sociedades.

Base Científica e Tecnológica

Base Cientifica e Tecnologica			
UNIDADE I: introdução aos estudos históricos.	UNIDADE II: antiguidade clássica: Grécia		
O que é História?	A organização e representação do Estado na		
Fontes	Grécia Antiga: Atenas (da organização Gentílica à Democracia); Esparta (Oligarquia militarista		
Tempo;	espartana).		
Fato Histórico;	As relações de poder na sociedade grega antiga:		
Periodização histórica.	poder, política e cidadania em Atenas e Esparta.		
Cálculo do tempo.	A organização e a divisão social do trabalho na Grécia Antiga: Atenas (estrutura escravista);		
Patrimônio Histórico.	Esparta (o hilotismo).		
Tombamento.	Papel social da mulher na antiguidade Clássica.		
Órgãos de proteção da história.	Os movimentos sociais na antiguidade clássica		
PRÉ-HISTÓRIA.	grega.		
Periodização.	A mitologia politeísta grega: as práticas mágicas		



Origem Humana.

As primeiras Sociedades.

O povoamento da América.

Pré-História brasileira.

ANTIGUIDADE ORIENTAL.

Características gerais.

Urbanização.

Mesopotâmia.

Assírios.

Babilônios.

Sumérios.

China.

Índia.

África.

Egito Antigo.

A constituição do Estado e da sociedade.

A Religiosidade e ancestralidade Africana.

Deuses, crenças e divindades do Egito Antigo.

A expansão do Islã no Egito Antigo.

UNIDADE III: Civilização islâmica. Idade média.

Civilização islâmica.

Muçulmanos.

Civilização Bizantina.

IDADE MÉDIA.

As relações de poder na sociedade medieval na Europa Ocidental: o papel da nobreza, dos clérigos e dos servos.

As relações de Senhorio, Vassalagem e Servidão.

A organização e a divisão social do trabalho na Europa Medieval: a estrutura feudal e a servidão, Corporações de Oficio e mercadores.

Os movimentos sociais na Europa Medieval: Revoltas camponesas.

cristianismo no mundo medieval: o surgimento de uma nova mentalidade (a arte, arquitetura e e a estrutura mítica da Grécia Antiga.

ANTIGUIDADE CLÁSSICA: ROMA.

A organização e representação do Estado na Roma Antiga: da Monarquia ao Império Romano.

As relações de poder na sociedade romana antiga: poder, política e cidadania em Roma.

A organização e a divisão social do trabalho na Roma Antiga: a estrutura escravista.

Os movimentos sociais na antiguidade clássica romana.

A mitologia politeísta romana: as práticas mágicas e a estrutura mítica da Roma Antiga.

UNIDADE IV: Humanismo e renascimento. Reformas religiosas: a reforma católica. Povos pré-colombianos.

Humanismo e renascimento.

A produção de uma nova mentalidade na Europa Ocidental: - Humanismo e Renascimento (Fases do movimento).

Valores Humanistas.

Arte e Ciência.

Transformações culturais e sociais.

REFORMAS RELIGIOSAS.

Reforma na Alemanha: O Luteranismo.

Os Anabatistas.

Reforma na Suíça: O Calvinismo.

Reforma na Inglaterra: O Anglicanismo.

A REFORMA CATÓLICA.

Contrarreforma Católica.

O Concílio de Trento.

O Tribunal do Santo Oficio.

POVOS PRÉ-COLOMBIANOS.

A organização, a divisão social do trabalho e a estrutura política e social nas terras précolombianas: Maia, Inca, Asteca e Tupi - Guarani.

As hierarquias, os cacicados/chefias e as



comportamento medieval).

A Igreja Cristã na sociedade medieval e as heresias medievais na baixa Idade Média.

As Cruzadas e suas consequências para o mundo medieval (abertura do Mediterrâneo, renascimento das cidades e do comércio e declínio da sociedade feudal).

Desestruturação do Sistema Feudal Crise da Idade Média (Crise do século XIV): A Peste Negra, a grande fome, guerras, etc.

concepções de guerra entre os povos da América pré-colombiana: Maia, Inca, Asteca e Tupi-guarani.

O uso da terra para os Incas, Astecas e Tupinambá: impactos ambientais.

As práticas mágicas e a estrutura mítica entre os povos Incas, Maias, Astecas e Tupinambá na América pré-colombiana.

Bibliografia Básica

ALVES, Alexandre e OLIVEIRA, Letícia Fagundes. Conexões com a História: das origens do homem à conquista do Novo Mundo. São Paulo: Moderna, 2010.

BRAIK, Patrícia Ramos e MOTA, Myriam Becho. **História: das cavernas ao terceiro milênio.** São Paulo: Moderna, 2010, v. I.

VAINFAS, Ronaldo (et al). **História: das sociedades sem Estado às monarquias absolutistas**. São Paulo: Saraiva, 2013, v. I.

Bibliografia Complementar

FUNARI, Pedro Paulo. **Grécia e Roma: vida pública e vida privada, cultura, pensamento e mitologia, amores e sexualidade.** 3 ed. São Paulo: Contexto. 2004.

GUIMARÃES, Marcella Lopes. Capítulos **de História: o trabalho com fontes**. Curitiba: Aymará Educação, 2012.

MATTOS, Regiane Augusto de. História e cultura afro-brasileira. São Paulo: Contexto, 2007.

MELATTI, Júlio Cézar. Índios do Brasil. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2007.

PHILIPPE Aries & GEORGES Duby. Coleção História da Vida Privada. Companhia de Bolso, 2009.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Geografia	Carga Horária:	80 h

Ementa

Histórico da Geografía como ciência. Conceitos científicos básicos: paisagem, lugar, espaço, tempo, território, lugar. Cartografía: localização e orientação, os mapas, representações gráficas, tecnologias modernas aplicadas à cartografía. Geografía Física e Meio Ambiente: estrutura geológica, as estruturas e formas do relevo, clima, solo, hidrografía, biomas e formações vegetais (classificação e situação atual).

Competências

- Usar e aplicar a linguagem geográfica em diferentes situações a partir da utilização de diferentes conceitos e tecnologias disponíveis.
- · Compreender as características físicas do espaço e as relações do homem com a natureza do



mesmo.

- Saber ler mapas, identificando os elementos nele apresentados.
- Compreender e representar as diferentes formas de representação da Terra.
- Compreender a formação geológica do planeta Terra.
- Identificar as estruturas geológicas, descrevê-las e relacioná-las com as atividades humanas.
- Compreender como se dá os impactos ambientais em escala nacional.
- Sugerir possíveis soluções para os impactos ambientais brasileiros.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE III: Geografia Fisica II UNIDADE I: Introdução aos estudos Geográficos e fundamentos de cartografia Solos; Coordenadas, movimentos e fusos horários; Clima; Representações cartográficas, Escalas e projeções; Os fenômenos climáticos e a interferência Mapas temáticos e gráficos; humana: Tecnologias modernas utilizadas pela cartografia; UNIDADE IV: Geografia Física III UNIDADE II: Geografia Fisica I Hidrografia; Estrutura Geológica; Formações vegetais domínios OS morfoclimáticos; As estruturas e as formas de relevo; As conferências em defesa do meio ambiente:

Bibliografia Básica

MOREIRA, I. O espaço geográfico: geografia geral e do Brasil. São Paulo: Ática, 2012.

ROSS, J. Os fundamentos da Geografia da natureza. Geografia do Brasil. São Paulo: Edusp, 2011.

SENE, E.; MOREIRA, J.C. Geografia geral e do Brasil: Espaço Geográfico e Globalização. Geografia Ensino Médio. Scipione. São Paulo, 2012.

Bibliografia Complementar

ALMEIDA, R. D.; **Novos Rumos da Cartografia Escolar: currículo, linguagem e tecnologia**. São Paulo: Contexto, 2011.

_____, R. D. e PASSINI, E. Y. **O espaço geográfico: ensino e representação**. 4ª ed. São Paulo, Contexto, 2002.

MAGNOLI, D. ; ARAUJO, R.**A nova geografia: estudos de geografia do Brasil**. 5ªed. São Paulo: Moderna, 2013.

PONTUSCHKA, N. N; OLIVEIRA, A. U. **Geografia em Perspectiva: ensino e pesquisa**. São Paulo: Contexto, 2006.

VESENTINI, J. W. Sociedade e espaço: Geografia Geral e do Brasil. 31ª ed. São Paulo: Ática, 2000

Curso:	Técnico Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrado
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócio	Período Letivo:	1° ano



Componente Curricular:	Filosofia	Carga Horária:	40 h
---------------------------	-----------	----------------	------

Ementa

A emergência da Filosofía; Passagem do Mito ao Logos; Introdução à Teoria do Conhecimento; Os diferentes tipos de conhecimento e saberes; Antropologia Filosófica; Concepções de homem ao longo da História da Filosofía; As sociedades de base tecnológica; O paradigma do aprender a aprender no mundo globalizado e dinâmico.

Competências

- Capacidade para um modo especificamente filosófico de formular e propor soluções a problemas, nos diversos campos do conhecimento;
- Capacidade de desenvolver uma consciência crítica sobre conhecimento, razão e realidade sóciohistórico política;
- Capacidade para análise, interpretação e comentário de textos teóricos, segundo os mais rigorosos procedimentos de técnica hermenêutica;
- Compreensão da importância das questões acerca do sentido e da significação da própria existência e das produções culturais;
- Percepção da integração necessária entre a filosofia e a produção científica, artística, bem como com o agir pessoal e político;

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I

A emergência da filosofia Ordem mítica Ordem racional História da Filosofia

Sistemas epistemológicos

UNIDADE II

O conhecimento

Filosofia e outros saberes: senso comum, mítico e científico

Dogmatismo, ceticismo e criticismo Objetividade e construção da verdade

UNIDADE III

Antropologia filosófica

Concepções de homem ao longo da história

Perspectivas antropológicas

UNIDADE IV

As sociedades tecnológicas Paradigma do aprender a aprender Informação e conhecimento Paradigmas do cooperativismo (copyleft) e competição (copyright)

Bibliografia

ARANHA, Maria Lúcia de A; MARTINS, Maria Helena P. **Filosofando**. Introdução à Filosofia. 4ed. São Paulo: Ed. Moderna. 2009.

GALLO, Sílvio. Filosofia: experiência do pensamento. São Paulo: Scipione, 2014.

SECRETARIA DO ESTADO DA EDUCAÇÃO PARANÁ. Filosofia. Curitiba: SEED-PR, 2006.

Bibliografia Complementar

ABBAGNANO, Nicola. Dicionário de Filosofia. 6ed. São Paulo: Martins Fontes, 2012.

AGUIAR, Vicente Macedo de (org.). **Software livre, cultura hacker e o ecossistema da colaboração**. São Paulo: Momento Editorial, 2009.

ENCICLOPÉDIA DE FILOSOFIA. São Paulo: s/e, 2004.

HAMLYN, D. W. **Uma História da Filosofia Ocidental**. Trad. Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1987.

MAYR, Arnaldo H. **Teoria do Conhecimento**. Guia de Estudos (EaD) – Centro Universitário do Sul de Minas. Varginha (MG): UNIS-MG, 2008.





Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	l° Ano
Componente Curricular:	Sociologia	Carga Horária:	40 h
Ementa			

Ementa

Conceito de Sociologia, contexto histórico do surgimento da Sociologia: Iluminismo, Revolução Industrial e Francesa, principais teóricos da Sociologia: Émile Durkheim, Karl Marx e Max Weber, processo de socialização, principais instituições sociais: Família, Igreja, Escola, Estado, relações entre indivíduo e sociedade, conceito e diferenca entre Estrutura e Estratificação Social, principais estratificações sociais: Castas, Estamentos, classes sociais, tipos de mobilidades sociais: Horizontal e vertical, relações de trabalho na sociedade, trabalho nas diferentes sociedades: Tribais, greco-romana, feudal e capitalista, Novas formas de trabalho na sociedade capitalista: Taylorismo, Fordismo e Toyotismo.

Competências

- Compreender o contexto histórico do surgimento da Sociologia e sua importância no estudo das relações sociais;
- Analisar as contribuições das teorias sociológicas clássicas, seus conceitos e ideias, como modalidades específicas de interpretações das problemáticas sociais;
- Capacidade de identificar e compreender o processo de socialização, os papéis das instituições sociais e as relações entre os indivíduos e sociedade a partir das diferentes concepções sociológicas;
- Apreender os conceitos e características de Estrutura, Estratificação, Mobilidade e Mudança Social, relacionar essas temáticas com a realidade social vigente;
- Capacidade de identificar os elementos e dilemas fundamentais do mundo do trabalho e as transformações nas diferentes sociedades, bem como analisar as novas configurações do trabalho na sociedade capitalista: Taylorismo, Fordismo e Toyotismo.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Introdução a Sociologia/ Conceitos Básicos da Sociologia e o Contexto Histórico de Formação do Pensamento Sociológico Clássico.

O que é Sociologia?

Importância do estudo da Sociologia:

Contexto histórico do surgimento da Sociologia: Iluminismo, Revolução Industrial e Francesa;

Augusto Comte - Física Social e positivismo;

Émile Durkheim – Fato Social e funcionalismo:

Karl Marx – realidade social e Materialismo Histórico Dialético;

Max Weber - Ação Social e Sociologia compreensiva.

UNIDADE II: Processo de socialização,

Émile Durkheim – As instituições e o indivíduo;

Max Weber – O indivíduo e a ação social;

Norbert Elias e Pierre Boudieu – A sociedade dos indivíduos.

UNIDADE III: Estrutura e Estratificação Social/ Mobilidade e Mudanca Social/ desigualdades sociais.

Conceito e diferença entre Estrutura e Estratificação Social;

Principais estratificações sociais: Castas, Estamentos, classes sociais:

Conceito e diferença entre mobilidade e mudança social:

Tipos de mobilidades sociais: Horizontal e vertical;



instituições sociais, as relações entre indivíduo e sociedade.

O que é o processo de socialização?

As diferenças no processo de socialização.

Principais instituições sociais: Família, Igreja, Escola, Estado.

Relações entre indivíduo e sociedade;

Karl Marx – Os indivíduos e as classes sociais;

Sociedade capitalista, classes sociais e desigualdades sociais;

Desigualdades sociais no Brasil;

UNIDADE IV: Trabalho e sociedade

História e importância do trabalho;

Conceito de trabalho e emprego;

Trabalho nas diferentes sociedades: Tribais, grecoromana, feudal e capitalista;

Trabalho para os clássicos da sociologia;

Novas formas de trabalho na sociedade capitalista: Taylorismo, Fordismo e Toyotismo;

A questão do trabalho no Brasil.

Bibliografia Básica

COSTA, Maria Cristina Castilho. **Sociologia**: introdução a ciência da sociedade. São Paulo: Moderna, 2011

DIAS. Reinaldo. Introdução à sociologia. 2ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

TOMAZI, Nelson Dácio. Sociologia para o Ensino Médio. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

Bibliografia Complementar

ANTUNES, R. **Adeus ao trabalho?** Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 16^a. ed. São Paulo: Cortez, 2015.

BOMENY, Helena. MEDEIROS, Bianca Freire. **Tempos Modernos, Tempos de Sociologia**. São Paulo: Editora do Brasil, 2010.

MACHADO, Igor Jose de Reno; Et al. Sociologia Hoje. São Paulo: Ática, 2013.

GIDDENS, Anthony. **Sociologia**. 6^a ed. Porto Alegre: Penso, 2012.

QUINTANEIRO, Tânia; Et al. Um Toque de Clássicos: Marx, Durkheim e Weber. 2ª Edição. Belo

Horizonte: UFMG, 2007.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Biologia	Carga Horária:	80 h
F 4 .			

Ementa

Estudo da Biologia; Características dos seres vivos; Níveis de organização dos seres vivos. Origem da vida. Composição química dos seres vivos. Citologia. Envoltórios celulares. Citoplasma. Metabolismo



celular. Núcleo. Divisão celular. Reprodução. Desenvolvimento embrionário. Histologia. Epitélios. Tecidos conjuntivos. Tecidos musculares. Tecido nervoso.

Competências

- Identificar os princípios de organização da vida que a tornam um fenômeno único e objeto de estudo da Biologia;
- Conhecer as diferentes propostas de definição da vida ao longo da história da Biologia;
- Compreender os modelos explicativos para a origem da célula como unidade de vida e a diversificação de sua estrutura nos organismos;
- Compreender as propriedades estruturais das biomoléculas e sua função nos organismos dos seres vivos;
- Reconhecer o metabolismo como um sistema ordenado de processos de transformação de matéria e energia a nível celular;
- Relacionar os processos de divisão celular, reprodução humana e desenvolvimento embrionário no organismo humano;
- Entender a classificação e o funcionamento dos tecidos que formam os organismos.

Base Científica e Tecnológica

	UNIDADE I - Princípios da organização dos	UNIDADE III- Reprodução
	seres vivos	Núcleo
	Introdução a Biologia.	Divisão celular
	Seres vivos e a organização biológica	Reprodução
	Características gerais dos seres vivos	Desenvolvimento embrionário
	Níveis de organização dos seres vivos	25505
	A origem da Vida	UNIDADE IV- Histologia
	Composição química dos seres vivos	Histologia: classificação, fisiologia e características dos tecidos
	UNIDADE II - Origem da célula	Epitélios
	Citologia	Tecidos conjuntivos
	Envoltórios celulares	Tecidos musculares
	Citoplasma	Tecido nervoso
	Metabolismo celular	
İ		

Bibliografia Básica

AMABIS, José Mariano & MARTHO, Gilberto Rodrigues. **Biologia em contexto**. Volume 1. 1ª ed. São Paulo: Editora Moderna, 2013.

LOPES, Sônia Godoy Bueno Carvalho & ROSSO, Sergio. **Bio.** Volume 1. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

PURVES, W. K.; SADAVA, D.; ORIANS, G. H.; HELLER, H. C. Vida: a ciência da biologia. Vol. 1, Porto Alegre: Artmed, 2015.

Bibliografia Complementar

ALBERTS, B. Biologia molecular da célula. Porto Alegre: Artmed, 2014.



BIZZO, Nélio Marco Vicenzo. **Novas bases da Biologia**. Volume 1. 2ª ed. São Paulo: Editora Ática, 2013.

CARLSON, B.M. Embriologia humana e Biologia do Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2012.

JUNQUEIRA, L. C. e CARNEIRO, J. **Biologia Celular e Molecular**. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2014.

JUNQUEIRA, L. C. e CARNEIRO, J. **Biologia estrutural dos tecidos – Histologia**. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2012.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° ano
Componente Curricular:	Química	Carga Horária:	80 h

Ementa

O ensino de química no ensino médio propicia o aluno reconhecer os materiais, as substâncias presentes nas diversas atividades do seu dia a dia, a compreensão das transformações químicas nos processos naturais, industriais, agrícolas e tecnológicos.

Competências

- Perceber que muito do conforto da vida moderna se deve à utilização de progressos da Química;
 Montar um modelo de átomo que respeite as proporções entre raio do núcleo e
- raio da eletrosfera, escolhendo o objeto mais adequado para representar o núcleo, a fim de que o átomo representado caiba na sala de aula ou pelo menos, no terreno da escola;
- Associar a posição de um elemento representativo na tabela periódica (período e grupo) à sua distribuição eletrônica em camadas e à sua valência;
- Determinar a geometria molecular de compostos não muito complexos;
- Obter um indicador ácido base e utilizá-lo para testar algumas soluções visando classificá-las como ácidas ou básicas;
- Empregar dados de massa molar para calcular a quantidade de matéria, expressa em mols.

UNIDADE I Introdução ao estudo da Química Substancias Químicas Introdução ao conceito de reação química UNIDADE II Ligações químicas interatômicas Geometria molecular e ligações químicas intermoleculares UNIDADE II Do macroscópico ao microscópico: átomos e moléculas; Mol;



Introdução à estrutura atômica;	O comportamento físico dos gases
Noção mais detalhada das estruturas atômicas.	

Bibliografia Básica

FONSECA, Martha Reis Marques da Fonseca: 1º edição - São Paulo: Ática, 2013

FELTRE. R. Química,6 ed., editora Moderna, São Paulo, vol. 1, 2004.

PERUZO. F. M.; CANTO E.L, QUÍMICA, **Química na abordagem do cotidiano**, volume 1, 4° edição, ed. Moderna, São Paulo, 2006.

Bibliografia Complementar

FONSECA, Marta Reis Marques da. **Interatividade química: Cidadania, participação e transformação**. Volume único. São Paulo: Editora FTD, 2003.

SANTOS, Wildson Luiz Pereira dos (cood.) Química e Sociedade, vol. único: nova geração, 2005.

LEMBO, Antônio. Química - Realidade e Contexto, vols. 1, Ática, São Paulo, 1999.

MORTIMER, Eduardo Fleury e Andrea Horta Machado - **química** – volume único -segundo grau-São Paulo, Editora Scipione, 2009

SARDELLA, Antônio, **Curso completo de Química** – volume único, 2° edição, São Paulo, Editora Ática, 1999.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
EixoTecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° ano
Componente Curricular:	Física	Carga Horária:	80 h

Ementa

História da Física; Ciência, tecnologia e sociedade; Sistemas de medidas; Conceitos relacionados à Cinemática; Dinâmica dos Movimentos; Leis de Newton; Trabalho Mecânico; Energia Mecânica; Potência; Rendimento; Fontes alternativas de energia.

Competências

- Dominar os conceitos relacionados ao estudo dos movimentos;
- Construir e interpretar gráficos relacionando grandezas físicas;
- Identificar e aplicar as Leis de Newton ao movimento de translação e ao equilíbrio de partículas;
- Compreender e aplicar a relação do trabalho de força atuante em corpos;
- Definir e aplicar as forças de interação, juntamente com as Leis de Newton na solução de problemas e análise de situações relacionadas à educação no trânsito;
- Aplicar as condições de equilíbrio em situações cotidianas;
- Aplicar o princípio da conservação da energia mecânica;

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I – Cinemática e Dinâmica.	UNIDADE III – Trabalho Mecânico



Posição numa trajetória e Referencial;

Velocidade escalar média:

Movimento uniforme (MU);

Movimento uniformemente variado (MUV);

UNIDADE II – As leis de Newton e suas Aplicações

Princípio da inércia (primeira lei de Newton);

Princípio fundamental da Dinâmica (segunda lei de Newton);

Princípio da ação - e - reação (terceira lei de

Newton);

Força peso;

Força normal;

Força de tração;

Força elástica;

Força de atrito;

Introdução ao trabalho;

Trabalho de uma força constante paralela ao

deslocamento;

Trabalho de uma força constante não-paralela ao

deslocamento;

Trabalho de uma força variável;

Trabalho da força peso;

Trabalho da força elástica;

UNIDADE IV – Energia Mecânica

Energia cinética;

Teorema da energia Cinética

Energia potencial gravitacional;

Energia potencial elástica;

Conservação da energia mecânica;

Outras formas de energia;

Bibliografia Básica

ALVARES, B. A.; LUZ, A. M. R. Física contexto & Aplicações. v 1. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2013.

BISCUOLA, G. J.; BÔAS, N. V.; DOCA, R. H. Física, Mecânica. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

TORRES, C. M. A. et al. Física, ciências e tecnologia. v. 1. 3. ed. São Paulo: Moderna, 2013.

Bibliografia Complementar

XAVIER, Cláudio; BENIGNO, Barreto. Coleção Física: aula por aula. v. 1. 1 ed. São Paulo: FTD, 2010.

RAMALHO, J.F.; NICOLAU, F.G.; TOLEDO, S.A. **Os Fundamentos da Física**. v. 1. São Paulo: Moderna, 2008.

CHAVES, A.; SAMPAIO, J.F. Física Básica: mecânica. v.1. 1 ed. São Paulo: LTC, 2007.

SAMPAIO, J.L.; CALÇADA, C. S. Universo da Física. v. 1. 2 ed. São Paulo: Atual, 2005.

MONTANARI, V. Energia nossa de cada dia. São Paulo: Moderna, 2003.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Metodologia do Trabalho Científico	Carga Horária:	80 h



Ementa

Tipos de conhecimento; conhecimento científico; conceito de ciência; a importância da Ciência para o desenvolvimento da sociedade; a relação entre Ciência, conhecimento e pesquisa; conceito de método; desenvolvimento histórico do método; métodos indutivos, dedutivo, hipotético-dedutivo e dialético; hipóteses; metodologia qualitativa e quantitativa; conceito, características, campos e tipos de pesquisa; métodos e técnicas de pesquisa; pesquisa bibliográfica; estrutura do projeto de pesquisa; elaboração e formatação do projeto de pesquisa; regras da ABNT; características e tipos de trabalhos científicos; relatórios; artigos científicos; resenha crítica; difusão e divulgação científica; publicações científicas; currículo Lattes.

Competências

- Reconhecer a importância da Ciência para sociedade;
- Relacionar ciência, conhecimento e pesquisa;
- Compreender os distintos procedimentos teórico e metodológicos de pesquisa científica
- Pesquisar textos científicos em bases de dados nacionais e internacionais;
- Interpretar e avaliar um texto científico do ponto de vista crítico;
- Conhecer as formas de apresentação de um trabalho científico/acadêmico.

Base Científica e Tecnológica

Unidade I: Ciência e conhecimento

Tipos de conhecimento;

Conhecimento científico:

Conceito de ciência;

A importância da Ciência para desenvolvimento da sociedade:

A relação entre Ciência, conhecimento e pesquisa.

Unidade II: Métodos científicos

Conceito de método:

Desenvolvimento histórico do método;

Métodos indutivos, dedutivo, hipotético-dedutivo e dialético;

Hipóteses;

Metodologia qualitativa e quantitativa

Unidade III: Técnicas de pesquisa

Conceito, características, campos e tipos de pesquisa:

Métodos e técnicas de pesquisa;

Pesquisa bibliográfica;

Estrutura do projeto de pesquisa;

Elaboração e formatação do projeto de pesquisa;

Regras da ABNT.

Unidade IV: Trabalhos científicos

Características e tipos de trabalhos científicos;

Relatórios;

Artigos científicos;

Resenha crítica;

Difusão e divulgação científica;

Publicações científicas;

Currículo Lattes.

Bibliografia Básica

BASTOS, Cleverson Leite. Aprendendo a Aprender: introdução á metodologia científica. 28. ed. -



Petropolis, RJ: Vozes, 2014.

MEDEIROS, João Bosco. **Redação Cientifica: A Prática de Fichamentos, resumos, resenhas**. 12 ed. - São Paulo: Altas, 2014.

TEIXEIRA, Elizabeth. **As Três Metedologias: Acadêmica, da Ciência e da Pesquisa**. 9. ed, -Petropolis, RJ: Vozes, 2012.

Bibliografia Complementar

ALMEIDA, Mario de Souza. **Elaboração de projetos, TCC, dissertação e tese:** uma abordagem simples, prática e objetiva. 2. ed. São Paulo: Altas, 2014.

POPPER, Karl Raimund, Sir. Lógica da pesquisa científica. 2.ed.- São Paulo: Cultrix, 2013.

RUIZ, João Alvaro. **Metodologia Científica: Guia para eficiência nos estudos.-** 6.ed. – São Paulo: Altas, 2014.

YIN, Robert K. Estudo de Caso: Planejamento e Métodos. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

WAZLAWICK, Raul Sidnei. **Metodologia de pesquisa para a ciência da computação.** 2. ed. Rio de Janeiro: Elisevier, 2014.



Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Informática Aplicada ao Marketing	Carga Horária:	120 h
Ementa			
O componente curricular apresentará como base para fornecer ao aluno conhecimentos básicos teóricos e práticos sobre o funcionamento e operação de um computador. Proporcionar a manipulação de programas			

O componente curricular apresentará como base para fornecer ao aluno conhecimentos básicos teóricos e práticos sobre o funcionamento e operação de um computador. Proporcionar a manipulação de programas comuns como processador de textos e planilha eletrônica, softwares criação e edição de imagens. Implementar ações de marketing digital, executar e gerenciar ações de vendas online, bem como implementar ações de comunicação voltadas ao relacionamento com clientes e fornecedores.

Competências

Identificar os componentes lógicos e físicos do computador. Conceito e funcionamento de sistema operacional. Operar soluções de softwares utilitários. Utilizar a internet de forma segura e fazer uso dos seus diversos serviços. Compreender a importância das Tecnologias existentes hoje no mercado. Conhecer e manusear softwares básicos para desenvolvimento de material de comunicação para o mercado.

Base Científica e Tecnológica



UNIDADE I: Introdução a informática

A era da computação

Definição de Hardware e Software

Sistemas Operacionais;

Internet

Correio eletrônico (e-mail)

Segurança na internet

UNIDADE II: Office

Software de edição de textos

Digitação e movimentação

Conhecendo as ferramentas e funções

Formatação de páginas, textos e colunas

Inserido figuras, objetos, tabelas, lista, marcadores e numeradores

Software de planilha eletrônica

Conhecendo as ferramentas e funções

Formatação de células

Fórmulas e funções

Adicionando Gráficos

Software de apresentação

Conhecendo as ferramentas e funções

Assistente de criação

Criando e formatando um slide

Inserindo figuras, som, vídeo e gráficos

Efeitos de transição

UNIDADE III: Softwares de produção I

Contexto do E-marketing: passado, presente e

futuro

Plano de E-marketing e pesquisa de e-marketing

Marketing Digital de Mídias Sociais

Recursos de informática na preparação de cartazes, de mensagens ao cliente e de design

UNIDADE IV: Softwares de produção II

Software de elaboração de anúncios e propaganda

Softwares de tratamento de imagem

Criando anúncios impressos, logomarcas e logotipos:

Modelos de Banco de Dados sobre clientes. fornecedores, produtos entre outros, em software

próprio;

Bibliografia Básica

GONÇALVES, Márcio da Silva. Fundamentos de Computação Gráfica. Editora Érica, 2014.

STRAUSS, J.; FROST, R. E-Marketing. 6a ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

HORIE, Ricardo Minoru.; OLIVEIRA, Ana Cristina Pedrozo. Projetos Gráficos com Photoshop CS6, CorelDRAW X6 e InDesign CS6. Editora Érica, 2012.

Bibliografia Complementar

TANENBAUM, Andrew S. Sistemas operacionais modernos. 3^a. Ed. Editora Prentice Hall – Br, 2010.

VELLOSO, Fernando de Castro. Informática: conceitos básicos. 8ª Ed. Editora Elsevier - Campus, 2011.

TELLES, A. A Revolução das Mídias Sociais. São Paulo: M.Books, 2010

SAFKO, L.; BRAKE, D. A Bíblia da mídia social. São Paulo: Blucher, 2010.

LAUDON, K.; LAUDON, J. Sistemas de informação gerenciais. 9ª ed. São Paulo: Pearson, 2010.



Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Fundamentos de Administração	Carga Horária:	80 h

Ementa

Estudo e compreensão das teorias da administração e suas origens para entendimento do seu papel nas organizações. Conceitos básicos de Administração e organização. Antecedentes históricos. Abordagens: Clássica, Humanística, Neoclássica, Estruturalista, Comportamental, Sistêmica e Contingencial da Administração.

Competências

- Desenvolver o conceito de organização, sua relação como processo administrativo e suas funções.
- Empregar as principais contribuições teóricas e práticas para a formação do conhecimento administrativo.
- Desenvolver o pensamento administrativo e a Administração.
- Entender a Administração e as perspectivas para os profissionais da área.
- Entender a contribuição da Administração Científica para o desenvolvimento da Administração contemporânea.
- Identificar os principais estudos e contribuições da Teoria Comportamental no campo do comportamento humano, da motivação e da liderança;
- Relacionar as teorias, com a realidade atual das empresas, identificando sua importância e prática em benefício das pessoas e da própria organização.

Base Científica e Tecnológica



UNIDADE I

Teoria Geral da Administração.

História, atualidades e perspectivas.

Conteúdo e objeto de estudo da Administração;

A Administração na sociedade moderna e Perspectivas futuras da Administração;

Administrador como agente de mudanças.

UNIDADE II:

Perspectiva Clássica: Teoria Clássica e Teoria da Burocracia:

Henry Fayol;

Conceito de Administração;

Proporcionalidade das funções administrativas;

Divisão do trabalho e especialização;

Taylor e Fayol – análise comparativa e complementar:

Max weber: A origem da burocracia;

Características da Burocracia segundo Weber:

UNIDADE III

Perspectiva Humanística: Escola das Relações Humanas:

Teorias de Transição;

Elton Mayo (1880-1949); A experiência de *Hawthorne:* desenvolvimento, conclusões e contribuições;

Decorrência da Teoria das Relações Humanas; A motivação humana;

Teorias sobre liderança; Comunicação;

Críticas à Teoria das Relações Humanas

UNIDADE IV:

Perspectiva Moderna: Teoria dos Sistemas e Teoria Contingencial:

Dinâmica de grupo e suas características;

Origens da Teoria Comportamental;

Novas proposições sobre a motivação humana;

Hierarquia das Necessidades de Maslow;

Teoria dos Dois Fatores de Herzberg:

Teoria x e Teoria Y;

Perfis Organizacionais de Likert;

A origem da Teoria Geral dos Sistemas;

Principais conceitos, características e parâmetros dos sistemas:

Teoria Contingencial;

A organização e seus níveis;

Bibliografia Básica

CHIAVENATO, Idalberto. Introdução a Teoria Geral da Administração. 9. ed. São Paulo: Elsevier, 2014.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Introdução à administração. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

WILLIAMS, Chuck. **ADM.** Tradução Roberto Galman; revisão Sérgio Lex. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

Bibliografia Complementar

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração: teoria, processo e prática**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

GURGEL, Claudio; RODRIGUEZ, Martins Vicente Rodriguez y. Administração: elementos essenciais para a gestão das organizações. São Paulo: Atlas, 2009.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para Empreendendores**. 2 ed. São Paulo: Pearson, 2011.



MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Teoria Geral da Administração** – Da Revolução Urbana à Revolução Digital. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SOBRAL, Filipe. Administração: **Teoria e prática no contexto brasileiro**. 2 ed. São Paulo: Pearson, 2013.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° Ano
Componente Curricular:	Introdução ao Marketing	Carga Horária:	80 h

Ementa

Evolução do Marketing. Conceito e funções de marketing. 4 P'S do Marketing. Conceitos centrais do marketing. Orientações do marketing. Marketing e valor para o cliente. Coleta, análise e informações do ambiente de marketing. Segmentação de mercado e posicionamento competitivo. SIM — Sistema de Informação de Marketing. Marketing de Serviços. Marketing Ambiental.

Competências

- Saber identificar os conceitos do marketing e sua evolução e função no mercado;
- Introduzir o desenvolvimento do pensamento estratégico de marketing das empresas, produtos e marcas:
- Analisar o mercado para identificação e avaliação do potencial de oportunidades de negócios por meio de diferentes critérios;
- Equacionar soluções no setor operacional de compra e vendas de produtos ou marcas;
- Promover o desenvolvimento criativo e proativo no processo de desenvolvimento de um produto ou marca;
- Considerar o comportamento do consumidor, bem como a legislação que o ampara no processo relacional mercadológico;
- Demonstrar domínio suficiente dos conceitos e técnicas básicas do marketing.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: O Marketing na contemporaneidade	UNIDADE III: SIM – Sistema de Informação de Marketing, Plano de Marketing e Pesquisa
Conceito de Marketing.	de Marketing
Evolução do Marketing, suas funções e orientações para mercado.	Sistema de informação de marketing e os componentes do SIM
Tendências e tarefas fundamentais para o	Plano de marketing
Marketing.	Conceitos e técnicas,
Satisfação do consumidor	Tipos de pesquisa;
Segmentação e Posicionamento. Competitivo	Pesquisa qualitativa e quantitativa
Níveis de segmentação de Mercado	Definição de problema e planejamento de



Segmentação de Mercados Consumidores

Bases para segmentação de Mercado

Seleção de mercado-alvo

Desenvolvimento e comunicação da estratégia

Estratégias de diferenciação

Estratégias de marketing para o ciclo de vida de produto.

UNIDADE II: Concorrência e estratégia

Identificação e classificação da concorrência;

Análise da concorrência e estratégias competitivas;

Introdução às estratégias de produto, preço, comunicação e distribuição.

Ambiente econômico;

Ambiente sociocultural;

Ambiente político;

Ambiente natural;

Ambiente político legal.

pesquisa;

Amostragem

Coleta, análise e decisão

IV – Marketing de Serviços e Marketing Ambiental

Conceitos de marketing de serviços; Mix de servicos:

Classificação e características dos serviços;

Marketing ambiental: conceitos e definições;

Marketing verde;

Responsabilidade social;

Bibliografia Básica

COBRA, M. Administração de Marketing no Brasil. 1 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

KOTLER. Philip. Administração de Marketing, 14º ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de Marketing. 15ª ed. São Paulo: Pearson: 2015.

Bibliografia Complementar

AMBRÓSIO, Vicente. Plano de Marketing: um roteiro para a ação. 2. Ed. São Paulo: Pearson, 2012.

HAIR Jr., Joseph F. et al. Fundamentos de pesquisa de marketing. Porto Alegre: Bookman, 2005.

MATTAR, Fauze N. **Pesquisa de Marketing:** metodologia, planejamento e execução. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

McDONALD, Malcom; WILSON, Hugh. **Planos de Marketing**: Planejamento e Gestão estratégica. 7. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 2013.

URDAN, Flavio Torres; URDAN, André Torres. **Gestão do Composto de Marketing:** visão integrada de produto, preço, distribuição e comunicação. Táticas para empresas brasileiras. Casos e aplicações. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2013

Curso: Técnico em Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrado
--	--------	-----------



Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	1° ano
Componente Curricular:	Estatística Aplicada ao Marketing	Carga Horária:	80 h

Ementa

Introdução a Estatística; Representação Gráfica e interpretação de dados; Medidas de posição dispersão e testes.

Competências

- Compreender os conceitos básicos da estatística e operacionalizá-lo na elaboração e análise de relatórios da atividade do Profissional em Marketing.
- Organizar processo de informação e classificação dos dados referentes a juros.
- Tabular dados de origem econômica e social.
- Interpretar gráficos e tabelas com diversas informações;
- Organizar informações de dados para subsidiar tomada de decisões operacionais e de formação da área técnica em Marketing.
- Identificar os campos de aplicação.
- Relacionar as atividades relevantes dentro de cada departamento.
- Aplicar métodos de valoração dos estoques.

Base Científica e Tecnológica

Unidade I: Introdução a Estatística População e Amostra; Técnicas de Amostragens; Frequências.	Unidade III: Medidas de Posição Médias; Mediana; Moda.
Unidade II: Representação Gráfica Tabulação de dados; Tabelas de Frequência; Frequência Relativa; Frequência Acumulada; Gráficos.	Unidade IV: Medidas de Dispersão Variância; Desvio Padrão.

Bibliografia Básica

CRESPO, Antônio A. Estatística fácil. 19.ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

MOORE, David S. A estatística básica e sua prática. 3.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2005.

TRIOLA, Mario F. Introdução à Estatística. 7. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

Bibliografia Complementar

HAZZAN, Samuel. **Fundamentos de matemática elementar: combinatória e probabilidade**. 7.ed. São Paulo: Atual, volume 5, 2004.

FONSECA, J. S.; MARTINS, G. A.. Curso de Estatística. 6.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

LOPES, Paulo Afonso. Probabilidade e estatística. Rio de Janeiro: R. & Affonso, 1999.

MORETTIN, P. A. Estatística básica. 6.ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

PINHEIRO, João I. D. [et al.]. **Estatística básica: a arte de trabalhar com dados**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
--------	-------------------------------------	--------	-----------



Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano
Componente Curricular:	Língua Portuguesa e Literatura	Carga Horária:	120 h

Ementa

Estudo dos verbos. Análise morfossintática. Análise sintática. Coesão e coerência. Estudos literários. Produção textual dos gêneros estudados.

Competências

- Aplicar recursos expressivos das linguagens, relacionando textos com seus contextos, mediante a natureza, função, organização, estrutura das manifestações, de acordo com as condições de produção e recepção;
- Apropriar-se dos elementos coesivos e de suas diversas configurações;
- Avaliar o texto, considerando a articulação coerente dos elementos linguísticos, dos parágrafos e demais partes do texto; a pertinência das informações e dos juízos de valor; e a eficácia comunicativa;
- Reconhecer os usos da norma-padrão da língua portuguesa nas diferentes situações de comunicação;
- Ler e produzir textos diversos, enfocando as sequências representativas dos gêneros estudados;
- Correlacionar os gêneros literários à cultura e à história, considerando os aspectos temáticos, composicionais e estilísticos.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: MORFOSSINTAXE I	UNIDADE III: SINTAXE I	
O verbo;	Frase;	
Locução verbal;	Oração;	
Flexão dos verbos;	Período;	
Formas nominais do verbo;	Sujeito;	
Classificação dos verbos;	Predicado;	
Conjugações;	Termos ligados ao verbo: objeto direto, objeto	
Produção textual – a Entrevista;	indireto, adjunto adverbial;	
Formação dos tempos simples;	Termos ligados ao nome: adjunto adnominal e complemento nominal;	
Formação dos tempos compostos;	Pré-modernismo;	
O verbo na construção do texto;	Produção textual: A crítica.	
A linguagem do Realismo, do Naturalismo e do Parnasianismo;	,	
Produção textual: A Notícia.	UNIDADE IV: SINTAXE II	
,	Transitividade Verbal;	
UNIDADE II: MORFOSSINTAXE II	Vozes do verbo;	
Colocação Pronominal;	Produção textual: Panfleto;	
2	Divulgação de evento e produtos nas redes sociais	



O Simbolismo; — Propaganda;
Produção textual: Cartão de visitas — Aposto e vocativo;
O advérbio; — Pontuação;
A preposição; — Parágrafo;
A conjunção; — Modernismo (fases);
A interjeição; — Produção textual: Carta argumentativa.

Coesão e coerência; — Produção textual: Artigo de opinião. Editorial.

Bibliografia Básica

CEREJA. William Roberto. Português Linguagens. São Paulo: Saraiva, 2012.

PERINI. Mário A. Gramática do Português Brasileiro. São Paulo. SP: Editora Parábola, 2010.

SOARES. Doris de Almeida. **Produção Textual e revisão textual:** um guia para professores de português e de Línguas estrangeiras. Petrópolis. Rio de Janeiro, 2009.

Bibliografia Complementar

ABAURRE. Maria Luiza e Maria Bernadete. **Português: contexto, interlocução e sentido**: Volume I. São Paulo: Moderna, 2010.

BRAGA, Maria Luíza; MOLLICA, Maria Cecília. Introdução à sociolinguística: o tratamento da variação. São Paulo; Contexto, 2011.

MAINGUENEAU, Dominique. **Análise de textos de comunicação**. 5.ed. Trad. Cecília P. de Souza e Silva. São Paulo: Cortez, 2001.

MARCUSCHI, L. A. **Gêneros textuais: definição e funcionalidade**. In. DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. A. ; BEZERRA, M. A. B. (Orgs.). Gêneros textuais e ensino. Rio de Janeiro: Lucena, 2002.

POSSENTI, Sírio. Questões de linguagem: passeio gramatical dirigido. São Paulo: Parábola, 2011.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano
Componente Curricular:	Artes	Carga Horária:	40 h
	T		

Ementa

Conceitos, contextualização, fundamentos artísticos estéticos, correlações, deslocamentos e rupturas sócio-culturais de escolas e movimentos modernistas europeus- vanguardas; e arte moderna brasileira.

Definições conceituais dos elementos constitutivos da música e estudos de termos musicais que costumam ser equivocados; fazer musical e fruição por meio das atividades de composição, execução, apreciação, incluindo-se ainda a literatura e a técnica.



- Compreender a arte, seus fundamentos artísticos e estéticos, a partir de conceituações ocidentais, reconhecendo suas correlações, deslocamentos e rupturas de significações culturais. Proporcionando perceber a arte e sua importância na vida humana assim como seu dialogismo com outras áreas de conhecimentos e no mundo do trabalho;
- Conhecer e contextualizar conceitual e historicamente escolas e movimentos da história da arte: Vanguardas modernistas européias e arte moderna brasileira. Assim como compreender as bases compositivas e estéticas, suas características, seus estilos, suas similiaridades e diferenças em diferentes épocas e culturas;
- Desenvolver competências estéticas e artísticas a partir de experimentações reflexivas sensíveis cognitivas, propiciando pesquisa, conhecimento e a utilização de elementos compositivos, materiais, suportes, instrumentos, procedimentos e técnicas nos processos de criação individuais e coletivos:
- Reconhecer e entender a arte como sistema cultural considerando aspectos como respeito a diversidade, identidades e subjetividades. Proporcionando reflexões críticas e de alteridade na valorização do patrimônio cultural, em suas diversas concepções, e correlacionando as suas próprias vivências familiar e cultural.
- Vivenciar a arte através da linguagem musical;
- Analisar, refletir, apreciar, e vivenciar as poéticas musicais brasileiras diante da diversidade;
- Entender que nenhum gênero musical deve ser considerado como "melhor" ou "mais difícil" ou "mais artístico" do que outro;
- Desenvolver o processo de criação musical, a percepção auditiva, a memória musical, a técnica vocal, e a prática musical em conjunto.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Arte Moderna - vanguardas europeias e Arte moderna brasileira: características, período histórico, principais obras e autores:

Impressionismo

Fauvismo

Expressionismo

Abstracionismo

Cubismo

Futurismo

Surrealismo

Dadaísmo

UNIDADE II: Arte Moderna Brasileira

Neoclassicismo brasileiro e os antecedentes UNIDADE IV: Elementos Constitutivos da

UNIDADE III: Elementos constitutivos da música I/ Música: Relações étnico-raciais e interculturais/ Prática musical em conjunto

Ritmo/ Melodia.

Diversidade musical no Brasil: O entrelace de culturas indígena, europeia e africana/As contribuições do processo de miscigenação no país na formação de sua identidade musical.

Prática coral: Execução de música brasileira a uma, duas ou três vozes, dependendo da resposta musical do corpo discente/ Prática instrumental: Trabalho com estudantes que apresentam habilidade de tocar instrumentos para realizarem o acompanhamento da música coral/ Articulações: legato e stacatto / Técnica vocal: Ressonância.



históricos.

Semana de Arte Moderna de 1922.

Movimentos modernistas pós-Semana de 22: artistas e manifestos.

música II/ Análise de termos musicais/ Prática musical em conjunto

Harmonia/ Textura.

Estilo/ Forma/ Gênero.

Prática coral: Execução de obras de gêneros musicais diferentes a uma, duas ou três vozes, dependendo da resposta musical do corpo discente/ Prática instrumental: Trabalho com estudantes que apresentam habilidade de tocar instrumentos para realizarem o acompanhamento da música coral/ Dicção: função do palato, da língua e da boca/ Técnica vocal: Apoio do diafragma em relação aos ressoadores.

Bibliografia Básica

PROENÇA, Graça. História da Arte. São Paulo-SP: Editora Ática, 2012.

BARCINSKI, fabiana Werneck. **Sobre a Arte Brasileira.** São Paulo: Editora WMF Martins Fontes: Edições SESC, 2015.

ENNETT, Roy. Uma breve história da música. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed, 1986.

COSTA, Edilson. Voz e arte lírica: técnica vocal ao alcance de todos. Editora LOVISE. São Paulo, SP. 2001.

Bibliografia Complementar

ARGAN, Giulio Carlo. ARTE MODERNA. Editora: Companhia das Letras, 1992

CATTANI, Icleia Borsa. **Arte Moderna no Brasil.** Editora: C/ ARTE, 2011. GRAHAM-DIXON, Andrew. **O Guia Visual Definitivo da Arte - Da Pré-História ao Século XXI.** São Paulo- SP: Publifolha, 2011.

SWANWICK, Keith. Ensinando música musicalmente. Moderna. São Paulo. 2003.

ZAGONEL, Bernadete. Metodologia do ensino de arte. Curitiba: IBPEX, 2011.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° ano
Componente Curricular:	Língua estrangeira - Inglês	Carga Horária:	80 h

Ementa

Modal verbs; Some/any/no; Phrasal verbs; Used to; Pronomes Reflexivos; Question words; Conjunções. Presente Perfeito; Advérbios; Comparativos. Passado Perfeito; Sufixos e Prefixos; Pronomes Relativos.



- Desenvolver a produção oral e escrita com propósitos comunicativos;
- Automatizar os conhecimentos prévios de forma técnica e objetiva;
- Relacionar os conteúdos desenvolvidos ao mundo do trabalho e à prática social;
- Estimular o trabalho independente, a autonomia, o desenvolvimento das capacidades do pensamento autônomo crítico, de argumentação e da intervenção na realidade.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: UNIDADE III: Modal verbs; Presente Perfeito: Some/any/no; Advérbios; Phrasal verbs; Comparativos. Used to. **UNIDADE IV:** UNIDADE II: Passado Perfeito; Pronomes Reflexivos; Sufixos e Prefixos Pronomes Relativos. Question words; Conjunções.

Bibliografia Básica

CARTER, R. et al. **Exploring Grammar in context**. Cambridge: Cambridge press, 2000.

LANDI, Ana Paula (org.). Alive High: Ingês – 2º ano. São Paulo: Edições SM, 2013.

TORRES, Nelson. **Gramática prática da Língua Inglesa: O Inglês descomplicado**. 13ª ed. São Paulo: Saraiva 2010.

Bibliografia Complementar

AMOS, E. et al. Challenge. São Paulo: Moderna, 2005.

AUN, E. et al. English for all. Vol. 2. 1ª ed. São Paulo: Saraiva 2010.

FERRO, Jeferson. Inglês Instrumental. Curitiba: IBPEX, 2003.

FRANCO, Claudio de Paiva. TAVARES, Kátia Cristina do Amaral. Way to go: Língua estrangeira moderna.1 ed. São Paulo: Ática, 2013.

MARQUES. A. Password. Special Edition. São Paulo: Ática, 2007.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano
Componente Curricular:	Educação Física	Carga Horária:	80 h



Ementa

Técnicas dos fundamentos do basquete, Anatomia II Sistema muscular e fisiológico, Técnicas dos fundamentos do jogo de Voleibol, Orientação sexual, Técnicas do Jogo de Handebol, Noções de primeiros socorros, Técnicas dos fundamentos do futsal, Stress e qualidade de vida.

Competências

- Compreender a técnica de cada modalidade esportiva;
- Compreender como o corpo humano é constituído e como ele funciona;
- Compreender a importância da alimentação saudável e quais os alimentos mais indicados para ingestão;
- Compreender como funciona o sistema cardiorrespiratório e o sistema nervoso central;
- Identificar os tipos de alimentos que contribuem de forma positiva e negativa para o bem-estar.
- Entender o que é e como funciona o estresse e como combatê-lo;
- Ser capaz de exercer os socorros básicos de emergência quando necessário;
- Compreender como se dá as doenças sexualmente transmissíveis e como evitar a gravidez na adolescência.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I	:
-----------	---

Basquete

Técnicas do jogo (técnica do arremesso, condução da bola.

Técnicas da defesa e do ataque.

Regras do jogo

Anatomia

Anatomia 2 – Sistema Cárdio Respiratório e Sistema Nervoso (Coração e pulmão, Sistema nervoso

Central e Periférico).

UNIDADE II:

Voleibol

Técnicas do jogo (saque, passe, recepção do saque, levantamento, ataque, bloqueio e defesa).

Regras do jogo

Orientação Sexual

Doenças sexualmente transmissíveis

Gravidez na adolescência

Cuidados e prevenções

Regras do jogo,

Noções Básicas dos Primeiros Socorros

O que são primeiros socorros

Como atender uma vítima

Quais os primeiros cuidados

Traumas mais comuns na atividade física

Alimentação

Conceitos

Pirâmide alimentar

Porções alimentares

Calorias por alimento

UNIDADE IV

Futsal

Técnicas do jogo (movimentação do goleiro, movimentação dos jogadores com e sem posse de bola.

Regras do jogo.

Estresse e suas Consequências



UNIDADE III:	Conceito
Handebol	Quais os males do estresse

Técnicas do jogo (defesa do goleiro, formação da barreira defensiva).

Como combater o estresse

Doenças relacionadas com o estresse

Como garantir uma boa qualidade de vida

Bibliografia Básica

ALMEIDA. R., Navarro. A. C. Futsal. Editora Phorte. 2013.

BOJIKIAN. J. C. M., Bojikian. L. P. Ensinando Voleibol 5ed. Revisada e ampliada. Phorte editor 2012.

EHRET. A. Manual de Handebol: Treinamento de base para crianças e adolescentes. 2002.

Bibliografia Complementar

CARPES, F. P., Bini, R. R., Vaz M. A., Anatomia functional. 1° edição Editora Phorte. 2011.

NEIRA. M. G., Nunes. M. L. F., **Pedagogia da Cultura Corporal**: Crítica e Alternativas 2 ed. Editora Phorte. 2008.

LOPES. A. A. da S. M., A criança e o adolescente no esporte: como deveria ser. Editora Phorte. 2007

SCHWARTZ. G. M., Tavares. G. H., Webgames com o corpo - vivenciando jogos virtuais no mundo real. Editora Phorte. 2014.

BOSCO. C., A Força Muscular: Aspectos fisiológicos e aplicações práticas. Editora Phorte. 2007.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2º Ano
Componente Curricular:	Matemática	Carga Horária:	120 h

Ementa

Trigonometria; Geometria Espacial; Progressões: Aritmética e Geométrica; Análise Combinatória

- Expressar-se em linguagem oral e escrita de forma gráfica diante de situações matemáticas, em outras áreas do conhecimento e no cotidiano
- Valorizar a linguagem matemática na comunicação de ideias
- Aplicar conhecimentos matemáticos nas atividades cotidianas
- Desenvolver a capacidade de raciocínio, de resolver problemas de comunicação, bem como o espírito crítico e criatividade
- Analisar e interpretar dados provenientes de problemas matemáticos.



- Dominar a leitura, a interpretação e cálculos com arcos e ângulos.
- Ler, articular e interpretar símbolos referentes aos números reais associados a pontos da circunferência trigonométrica.
- Analisar, argumentar e posicionar-se criticamente em relação a temas da Economia, da Ciência e da Tecnologia.
- Identificar, em dada situação-problema, as informações ou variáveis relevantes e elaborar hipóteses e interpretar os resultados.
- Entender e calcular noções de geometria espacial, de posição e métrica.
- Estabelecer conexão entre as propriedades da geometria plana e da geometria espacial.
- Desenvolver a visão geométrica de objetos tridimensionais.

Base Científica e Tecnológica

Base Científica e Tecnológica		
UNIDADE I: TRIGONOMETRIA	Cones	
Relações métricas no triângulo retângulo	Pirâmides	
Relações trigonométricas no triângulo retângulo	Esfera	
Ângulos notáveis		
Circunferência trigonométrica	UNIDADE III: PROGRESSÕES	
Unidade de medidas de ângulos	Sequência ou Sucessão	
Valores notáveis	Progressão Aritmética (P.A)	
Relação fundamental da trigonometria	Classificação de uma P.A	
Arcos complementares	Fórmula do termo geral de uma P.A	
Função seno	Soma dos n termos de uma P.A	
Função cosseno		
Função tangente	Progressão Geométrica (P.G)	
Função cotangente	Fórmula do termo geral de uma P.G	
Função secante	Soma dos termos de uma P.G limitada	
Função cossecante	Soma dos termos de uma P.G limitada e constante	
Relações entre as funções	Soma dos termos de uma P.G infinita	
UNIDADE II: GEOMETRIA ESPACIAL	UNIDADE IV: ANÁLISE COMBINATÓRIA E	
Noções de geometria espacial de posição e	PROBABILIDADE	
métrica	Princípio fundamental da contagem	
Poliedros	Fatorial de número natural	
Prismas	Permutações e arranjos	
Paralelepípedo	Combinações	



Cubo	Espaço amostral e eventos
Cilindro	Probabilidade Condicional
	Lei binomial das probabilidades

Bibliografia Básica

BARROSO, J. M. (Ed.) Conexões com a matemática. Volume 2. 1ª ed., São Paulo: Moderna, 2010.

DANTE, L. Matemática contexto e aplicações: Volume único. 3ª ed.São Paulo: Ática, 2003.

SOUZA, Joamir Roberto de. Novo olhar matemática, vol. 2. São Paulo: FTD, 2010

Bibliografia Complementar

SANTOS, C.et.al. Matemática: Volume único. 7ª ed. São Paulo: Ática, 2003.

DANTE, L. Matemática Contexto e aplicações.3ª ed. São Paulo: Ática, 2004.

IEZZI, G.et.al. Matemática Ciência e aplicações 2: Ensino médio. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

HAZZAN, S. **Fundamentos de matemática elementar 5:** combinatória, probabilidade. 6ª ed. São Paulo: Atual,1993.

SMOLE,K. Matemática: Ensino médio. Volume 2.3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2º Ano
Componente Curricular:	História	Carga Horária:	80 h

Ementa

Monarquias Absolutistas; Formação do Estado Nacional; Teorias do Absolutismo; Expansão Comercial e Marítima; Colonização do Novo Mundo; Brasil: Período Colonial; Lavoura canavieira; Escravidão Negra e Indígena; Mineração; Movimentos Nativistas: Inconfidências em Minas Gerais e na Bahia; Revoluções Burguesas; Liberalismo e Iluminismo; Revolução Industrial; Vinda da Corte Portuguesa para o Brasil; Independência do Brasil; Período Regencial; Movimentos sociais no Período Regencial; Segundo Reinado; Guerra do Paraguai.

- Compreender as transformações dos espaços geográficos como produto das relações socioeconômicas e culturais de poder;
- Analisar e compreender as diversas formas de organização e de representação do Estado na Europa Moderna; estabelecer as ligações possíveis com o mundo atual;
- Interpretar as variadas maneiras como políticos e homens de Estado puderam se auto representar e representar o povo durante o regime absolutista na Europa Moderna.
- Relacionar as mudanças mentais com os processos de transformações na Europa moderna.
- Compreender a produção e o papel histórico das instituições sociais, políticas e econômicas,



associando-as aos diferentes grupos, conflitos e movimentos sociais;

- Entender as transformações técnicas e tecnológicas e seu impacto nos processos de produção, no desenvolvimento do conhecimento e na vida social;
- Relacionar as mudanças da chegada dos europeus na América com as mudanças ambientais e/ou ecológicas ocorridas no Novo Mundo, especialmente com a devastação de florestas e a introdução de novas espécies animais e vegetais.
- Estabelecer a relação entre a ação catequética da Igreja Católica no Novo Mundo com o contexto religioso da Europa.
- Compreender a organização social do trabalho nos diversos espaços de produção no Brasil.
- Identificar as diferentes formas de trabalho compulsório e as diferentes formas de resistência e de negociação da liberdade.
- Analisar as relações de trabalho e os diversos níveis de dependência existentes na Amazônia.
- Compreender o processo de transformação nas relações sociais de trabalho introduzidas a partir das mudanças no sistema de produção nos meados do século XVIII na Inglaterra.
- Analisar as relações sociais de trabalho no ambiente fabril inglês e os processos de constituição de associações trabalhistas no mesmo contexto.
- Relacionar os movimentos revolucionários modernos e contemporâneos (na Inglaterra, França e EUA) e suas formas de resistência, com o surgimento do sentimento de identidade nacional e antiescravista na Europa e América, bem como as formas de resistência e acesso à cidadania.
- Identificar de que forma a ideia de unidade nacional legitima o processo de formação e organização do Estado em diferentes sociedades.
- Identificar os significados históricos geográficos das relações de poder entre as nações;
- Compreender as diferenças da colonização da América Portuguesa nos séculos XVI. XVII e XVIII;
- Compreender a formação econômica, política e social do Brasil Imperial; Interpretar as revoltas populares a partir dos diversos sujeitos sociais e interesses nelas envolvidos.
- Interpretar as revoltas populares a partir dos diversos sujeitos sociais e interesses nelas envolvidos.
- Compreender o processo histórico do Brasil nos séculos XVI, XVII, XVIII e XIX, e suas implicações sociais, econômicas e políticas.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: monarquias absolutistas e o antigo regime.

A Formação do Estado Nacional na Europa Moderna.

O Estado Absolutista na Europa Moderna: formas de dominação dos súditos e de organização política.

Teorias sobre o Absolutismo:

UNIDADE II: Brasil Colônia.

Período Pré-colonial e a expedição de Martim Afonso de Souza.

As Capitanias Hereditárias.

As diversas relações e os seus respectivos processos de trabalho na lavoura canavieira e na mineração.

Escravidão Indígena e Negra no Brasil.



EXPANSÃO COMERCIAL E MARÍTIMA EUROPEIA.

A organização e a expansão do Império Ultramarino português e espanhol na América.

As coroas ibéricas e a proposta de colonização do novo mundo:

O impacto da colonização nas formas de organização social dos povos pré-colombianos. As resistências do projeto colonizador.

As resistências do projeto colonizador.

Os Europeus no novo mundo: mudanças ambientais e a introdução de novas espécies animais e vegetais.

O imaginário cristão no Novo Mundo português: trocas simbólicas e culturais (pajelança, calundus e religiosidade popular).

Formas de repressão religiosa e as heresias do novo mundo: a Inquisição e suas diferentes motivações no Brasil.

UNIDADE III: As Bases da Modernidade e as Democracias Burguesas:

As Revoluções Inglesa, Americana e Francesa.

Liberalismo e Iluminismo.

As ideias liberais e suas vinculações com os conceitos de Estado Liberal e democrático na Europa (bases políticas e econômicas).

A REVOLUÇÃO INDUSTRIAL E A QUESTÃO SOCIAL: MODERNIDADE, TRABALHO E AS LUTAS OPERÁRIAS:

A organização do trabalho na Europa Moderna: os casos da Inglaterra e da França.

O impacto da Revolução Industrial nas relações entre o campo e a cidade na Inglaterra.

A conquista portuguesa na Amazônia.

Escravidão Indígena e Negra na Amazônia.

MOVIMENTOS NATIVISTA E DE LIBERTAÇÃO DO BRASIL COLONIAL.

Movimentos sociais e construção da nacionalidade no Brasil: as Inconfidências na Bahia e em Minas Gerais.

UNIDADE IV: A corte no Brasil

Vinda da corte portuguesa para o Brasil (1808).

O processo de independência e o estabelecimento do primeiro reinado no Brasil.

A ORGANIZAÇÃO DO ESTADO E DO PODER DURANTE AS REGÊNCIAS:

A cabanagem no Pará, a Balaiada no Maranhão, a Sabinada na Bahia e a Farroupilha.

ESTADO E PODER NO II REINADO:

A economia cafeeira no Brasil Império.

O processo de imigração no Segundo Reinado: Parceria e Colonato.

Movimento Abolicionista.

A Guerra do Paraguai.

Bibliografia Básica

AZEVEDO, Gislane Campos; SERIACOPI, Reinaldo. **História (Volume Único).** 1.ed. São Paulo: Ática, 2005.552p.

CAMPOS, Flávio de; CLARO, Regina. A Escrita da História. Vol.1, 2 e 3. São Paulo: Escala Educacional,2010. BRAIK, Patrícia Ramos e MOTA, Myriam Becho. História: das cavernas ao terceiro milênio. São Paulo: Moderna, 2010, v. II.



VAINFAS, Ronaldo; SANTOS, Georgina Silva dos.; FERREIRA, Jorge Luís; FARIA, Sheila Siqueira de Castro. **História: Ensino Médio.** São Paulo: Saraiva, 2010.

Bibliografia Complementar

CANÊDO, Letícia Bicalho. A Revolução Industrial. São Paulo: Atual, 1987.

DECCA, Maria Auxiliadora Guzzo de. **Indústria, trabalho e cotidiano: Brasil, 1880 a 1930.** São Paulo: Atual, 1991.

JAF, Ivan. A Corte portuguesa no Rio de Janeiro. São Paulo: Ática, 2001.

MATTOS, Regiane Augusto de, História e cultura afro-brasileira. São Paulo: Contexto, 2007.

ROBERSON, Oliveira. As rebeliões regenciais. São Paulo: FTD, 1999.

Componente Geografia Cargo Horário: 80 h	Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
	Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano
	Componente Curricular:	Geografia	Carga Horária:	80 h

Ementa

O processo de capitalização e internacionalização da economia e da sociedade. A regionalização do espaço mundial: da bipolarização à multipolaridade; Formação e perspectivas dos megablocos regionais: NAFTA, ALCA, União Europeia, Bacia do Pacífico e APEC; Globalização e fragmentação "desintegradora" do espaço: as regiões "excluídas" e respectivas inserções na nova ordem mundial; Os conflitos geopolíticos e étnico culturais regionais e as reconfigurações territoriais do mundo contemporâneo; O espaço regional latino-americano: identidades e questões socioeconômicas e culturais e as atuais tentativas de integração regional; O Brasil como potência regional na economia mundo: inserção na DIT e suas implicações na configuração espacial interna; A formação socioespacial do território brasileiro: o processo diferenciado de organização espacial interna face à sua inserção no bloco de países de industrialização recente.

- Entender as relações existentes entre a nova regionalização em curso do espaço geográfico mundial (multipolaridade) e a reordenação ocorrida na economia mundo
- Compreender a geografia dos megablocos regionais
- Compreender que o processo de globalização contraditoriamente gera fragmentações e tem contribuído para fazer surgir e manter regiões consideradas periféricas e por isto mesmo "excluídas" dos principais acordos e vantagens decorrentes da nova organização econômica e política mundial.
- Compreender que alguns processos de reconfiguração espaço territoriais verificados nas últimas décadas foram motivados ou por conflitos geopolíticos ou por conflitos étnico culturais que se manifestam regionalmente.
- Compreender o papel da América Latina e das suas organizações voltadas para a integração regional, no contexto do espaço mundial.



- Compreender como tem se dado a inserção/participação do Brasil na Divisão Internacional do Trabalho, nas relações econômicas inter-regionais e as repercussões dessa inserção na sua organização espacial interna.
- Compreender a diferenciação espacial brasileira a partir da formação histórica do seu território e de sua inserção na economia mundo.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Mundo contemporâneo: Economia, Geopolítica e Sociedade

Processo de desenvolvimento do capitalismo. Globalização.

UNIDADE II: Mundo contemporâneo: Economia, Geopolítica e Sociedade

Desenvolvimento humano: as diferenças entre os países e os objetivos do milênio.

Ordem Geopolítica e econômica: do pósguerra aos dias de hoje.

Conflito armado no mundo.

UNIDADE III: Industrialização

A geografía das indústrias.

Países pioneiros no processo de industrialização.

Países de industrialização planificada.

Países recentemente industrializados.

UNIDADE IV: Comércio Internacional

O comércio internacional.

Blocos Regionais.

Bibliografia Básica

ALMEIDA, L. M. A.; RÍGOLIN, T. L. M. Fronteiras da Globalização - O espaço brasileiro: Natureza e trabalho. Editora Ática. São Paulo, 2010.

MAGNOLI, D. Globalização: Estado Nacional e espaço mundial. São Paulo: Moderna, 2010.

SENE, E.; MOREIRA, J. C. Geografia geral e do Brasil: Espaço Geográfico e Globalização. Geografia Ensino Médio. Scipione. São Paulo, 2010.

Bibliografia Complementar

MAGNOLI, D.; ARAUJO, R. **Projeto de ensino de geografia: natureza, tecnologias e sociedades**. São Paulo: Moderna, 2000.

OLIC, N. B. Conflitos do mundo – questões e visões geopolíticas. São Paulo, moderna, 2008.

SANTOS, M. Por uma outra globalização - do pensamento único à consciência universal. São Paulo: Record, 2000.

SANTOS, B. S. (Org). A globalização e as Ciências Sociais. São Paulo: Cortez, 2002.

VISENTINI, J.W.; VLACH, V. **Geografia Crítica: Geografia do Mundo Industrializado**. São Paulo: Ática, 2010.

Curso:	Técnico de nível médio em Marketing	Forma:	Integrada
--------	-------------------------------------	--------	-----------



Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2º Ano
Componente Curricular:	Filosofia	Carga Horária:	40 h

Ementa

Relações entre Natureza e Cultura. O caráter simbólico do mundo humano. A cultura digital e o as redes sociais. As mídias e a mediação homem mundo através das tecnologias. Ideologia e representação do mundo. Consumo e comunicação de massas. A existência humana. A pós modernidade e a (des)construção do sujeito.

Competências

- Capacidade para um modo especificamente filosófico de formular e propor soluções a problemas, nos diversos campos do conhecimento;
- Capacidade de desenvolver uma consciência crítica sobre conhecimento, razão e realidade sóciohistórico política;
- Capacidade para análise, interpretação e comentário de textos teóricos, segundo os mais rigorosos procedimentos de técnica hermenêutica;
- Compreensão da importância das questões acerca do sentido e da significação da própria existência e das produções culturais;
- Percepção da integração necessária entre a filosofia e a produção científica, artística, bem como com o agir pessoal e político.

Base Científica e Tecnológica UNIDADE I UNIDADE III Dimensão cultural Ideologia Natureza e cultura Meios de comunicação social A dimensão simbólica Marketing e consumo Arte, utilidade e fruição estética. UNIDADE IV **UNIDADE II** A existência humana Cibercultura Tempo e transcendência Finitude humana Sociedade do espetáculo Tecnologias e vida digital Em busca de uma construção identitária Redes sociais: construção do indivíduo mediada Atribuição de sentido e afirmação do humano pelo social midiático em um contexto mercadológico

Bibliografia Básica

MARÇAL, Jairo (org.). Antologia de Textos Filosóficos. Curitiba: SEED-PR., 2009.

SARTRE, Jean-Paul. **O existencialismo é um humanismo. Trad. Rita Correa Guedes**. 3 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1987.



SECRETARIA DO ESTADO DA EDUCAÇÃO PARANÁ. Filosofia. Curitiba: SEED-PR, 2006.

Bibliografia Complementar

CHAUÍ, Marilena. Convite à filosofia. 12ª ed. São Paulo: Ática, 2000.

ENCICLOPÉDIA DE FILOSOFIA. Disponível em: < http://asmayr.pro.br/ > Acesso em: 12.dez.2007.

FOUCAULT, Michel. Prefácio. **As palavras e as coisas**: uma arqueologia das ciências humanas. Trad. Salma Tannus. 6. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1992. p. 5-27.

LÉVY, Pierre. **Ciberculltura**. São Paulo, Ed. 34. 1999. Disponível em: http://www.sescsp.org.br/sesc/images/upload/conferencias/29.rtf>.

MAYR, Arnaldo H. **Antropologia Filosófica**. Guia de Estudos (EaD) – Centro Universitário do Sul de Minas. Varginha (MG): UNIS-MG, 2008.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2º ano
Componente Curricular:	Sociologia	Carga Horária:	40 h

Ementa

Conceito de cultura, diferenças culturais: Cultura popular, erudita e de massa, relativismo cultural e Etnocentrismo, origens e conceitos de ideologia, conceito de indústria cultural, relação entre ideologia e indústria cultural, conceito de raça, etnia e gênero, preconceito racial e movimentos sociais, Relações de gênero e casamento, conceito e tipos de violências, conceito e tipos de controle social.

- Compreender a cultura e suas manifestações: cultura popular, erudita e de massa;
- Relacionar ideologia e indústria cultural, e também identificar os discursos ideológicos e não ideológicos presentes no cotidiano;
- Entender as diferenças entre Raça e Etnia, Gênero e Sexo, compreender e identificar práticas racistas na sociedade:
- Averiguar a efetividade dos movimentos sociais e políticas afirmativas no combate ao preconceito racial e a homofobia;
- Reconhecer os tipos de violência: física, psicológica, sexual, verbal e simbólica, bem como conceituar a dominação e controle social na visão dos teóricos Karl Marx e Max Weber.

Base Científica e Tecnológica			
UNIDADE I: Cultura, identidade cultural e	UNIDADE III: Raça, etnia e gênero.		
etnocentrismo.	Conceito de raça, etnia e gênero;		
O que é cultura?	Diferença entre Raça e etnia;		
Diferenças culturais: Cultura popular, erudita e de massa;	Diferença entre gênero e sexo;		
,	Preconceito racial e movimentos sociais;		



Relativismo cultural e Etnocentrismo;

Identidade cultural

Trocas culturais e culturas híbridas;

Cultura no cenário nacional, regional e local.

UNIDADE II: Mesclando cultura e Ideologia/indústria cultural.

Origens e conceitos de ideologia;

O que é indústria cultural?

Ideologia e indústria cultural;

Dominação e indústria cultural;

Indústria cultural e os meios de comunicação;

Indústria cultural e Consumismo;

Indústria cultural e ideologia no Brasil.

Homofobia e Xenofobia.

Políticas de ações afirmativas;

Relações de gênero e casamento;

UNIDADE IV: Violência/Controle social/Dominação.

O que é violência?

Violência física, psicológica, sexual, verbal e

simbólica;

Conceito de controle social;

O controle repressivo legítimo e ilegítimo;

Relações de dominação;

Tipos de dominação na visão dos teóricos Karl

Marx e Max Weber.

Bibliografia Básica

COSTA, Maria Cristina Castilho. **Sociologia**: introdução a ciência da sociedade. São Paulo: Moderna, 2011.

CHAUÍ, Marilena. Convite à Filosofia. São Paulo: Ática, 2010.

TOMAZI, Nelson Dácio. Sociologia para o Ensino Médio. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

Bibliografia Complementar

BOMENY, Helena. MEDEIROS, Bianca Freire. **Tempos Modernos, Tempos de Sociologia.** São Paulo: Editora do Brasil, 2010.

DIAS. Reinaldo. Introdução à sociologia. 2ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MACHADO, Igor Jose de Reno; Et al. Sociologia Hoje. São Paulo: Ática, 2013.

GIDDENS, Anthony. **Sociologia**. 6^a ed. Porto Alegre: Penso, 2012.

QUINTANEIRO, Tânia; Et al. **Um Toque de Clássicos:** Marx, Durkheim e Weber. 2ª Edição. Belo Horizonte: UFMG, 2007.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada	
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano	
Componente Curricular:	Biologia	Carga Horária:	80 h	
Ementa				



Fisiologia humana. Funcionamento dos sistemas que formam o organismo humano. Classificação dos seres vivos. Vírus. Monera. Protistas. Fungos. Vegetais. Animais. Estudo dos Filos que formam o Reino Animália.

Competências

- Compreender como os organismos se mantém em homeostase, por meio do funcionamento integrado de seus componentes e processos internos;
- Entender o método de nomeação dos organismos e de seus agrupamentos pelos sistemas de classificação taxonômica;
- Reconhecer que a diversidade pode ser organizada em sistemas de classificação que expressam as relações filogenéticas dos grupos de seres vivos;
- Analisar o papel ecológico de representantes dos vírus, moneras, protistas, fungos, vegetais e animais na natureza.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I - Corpo humano e o seu funcionamento	UNIDADE III - Reinos		
Fisiologia humana Sistema digestório Sistema respiratório Sistema Cardiovascular Sistema Imunitário	Classificação dos seres vivos Vírus Monera Protistas Fungos Vegetais		
UNIDADE II - Sistemas do corpo humano Sistema Urinário Sistema nervoso Sistema endócrino	UNIDADE IV - Características e evolução animal Animais Origem, evolução e características gerais dos animais Filos Porífera, Cnidária, Platythelminthes, Nematódea, Mollusca, Anelida Filos Arthropoda e Echinodermata Filo Chordata: peixes, anfíbios, répteis, aves e mamíferos		
Bibliografia Básica			



AMABIS, José Mariano & MARTHO, Gilberto Rodrigues. **Biologia em contexto**. Volume 2. 1ª ed. São Paulo: Editora Moderna, 2013.

LOPES, Sônia Godoy Bueno Carvalho & ROSSO, Sérgio. **Bio.** Volume 2. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

PURVES, W. K.; SADAVA, D.; ORIANS, G. H.; HELLER, H. C. Vida: a ciência da biologia. Vol. 2, Porto Alegre: Artmed, 2015.

Bibliografia Complementar

BIZZO, Nélio Marco Vicenzo. **Novas bases da Biologia**. Volume 2. 2ª ed. São Paulo: Editora Ática, 2013.

POUGH, F.H; JANIS, C.M. HEISER, J.B. A vida dos vertebrados. São Paulo: Editora Atheneu, 2013.

RAVEN, P.H., EVERT, R.F. & EICHHORN, S.E. **Biologia Vegetal**, Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, 2014.

RUPPERT, E.E.; FOX, R.S.; BARNES, R.D. **Zoologia dos Invertebrados**. São Paulo: Editora Roca, 2015.

TRABULSI, L.R.; ALTERTHUM, F. Microbiologia. São Paulo: Atheneu, 2012.

Curso:	Técnico de nível médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2º ano
Componente Curricular:	Química	Carga Horária:	80 h

Ementa

O ensino de química no ensino médio propicia o aluno reconhecer os materiais, as substâncias presentes nas diversas atividades do seu dia dia, a compreensão das transformações químicas nos processos naturais, industriais, agrícolas e tecnológicos.

- Conhecer os tipos de solução e descrever por meio de linguagem química adequada, soluto, solvente e fases de um sistema:
- Reconhecer processos de dissolução e interpretar curvas de solubilidade de compostos inorgânicos;
- Resoluções de questões envolvendo cálculos numéricos com as unidades de concentração mais comuns: concentração comum (g/L), porcentagem (m/m e v/v), ppm, e quantidade de matéria por volume;
- Reconhecer tendências e relações a partir de dados experimentais ou outros (classificação, seriação e correspondência em Química);
- Selecionar e utilizar ideias e procedimentos científicos (leis, teorias, modelos) para a resolução de problemas qualitativos e quantitativos em Química, identificando e acompanhando as variáveis relevantes:
- Reconhecer ou propor a investigação de um problema relacionado à Química, selecionando procedimentos experimentais pertinentes; -
- Desenvolver conexões hipotéticos lógicos que possibilitem previsões acerca das transformações



químicas.				
Base Científica e Tecnológica				
UNIDADE I Solubilidade x temperatura Concentração das soluções e Diluição Reações Termoquímicas	UNIDADE III Equilíbrio químico: a coexistência de reagentes e produtos. Radioatividade: fenômenos de origem nuclear;			
UNIDADE II Eletroquímica: celas galvânicas e células eletrolíticas; Cinética química: o transcorrer das reações químicas;	UNIDADE IV Introdução à química orgânica; Estudos das Cadeias Carbônicas			

Bibliografia Básica

COVRE, José Geraldo. **Química**, vols. 1, 2 e 3, FTD, São Paulo, 2011 FELTRE, Ricardo. **Química**, vols. 1, 2 e 3, Moderna, São Paulo, 2010

FONSECA, Martha Reis Marques da. Química, vol1, 2 e 3, FTD, São Paulo, 2008

Bibliografia Complementar:

FONSECA, Marta Reis Marques da. **Interatividade química: Cidadania, participação e transformação**. Volume único. Editora FTD, São Paulo, 2004.

SANTOS, Wildson Luiz Pereira dos (cood.) Química e Sociedade. vol. único: Nova Geração, 2005.

MORTIMER, Eduardo Fleury e Andrea Horta Machado- Química – volume único - Segundo Grau, São Paulo, Editora Scipione, 2009

SARDELLA, Antônio. **Curso completo de Química** – volume único – 3° edição, São Paulo - editora Ática.

Curso:	Técnico de nível médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° ano
Componente:	Física	Carga Horária:	80 h

Ementa

A mecânica celestial, Gravitação universal; Hidrostática; Estudo do Som; Termometria – temperaturas e escalas; Termologia – calor, trocas e equilíbrio térmico; Termodinâmica – estudo dos gases.

- Identificar e aplicar as leis da Mecânica Celeste nas diversas ocasiões;
- Construir e interpretar gráficos relacionando grandezas físicas;
- Definir e aplicar os conceitos de pressão e densidade, juntamente com as Leis de Steven, Princípio de Pascal e Arquimedes na solução de problemas e análise de situações;
- Analisar, através de gráficos, movimentos ondulatórios e os fenômenos do som;
- Aplicar o princípio da conservação da energia e sua relação com as leis da termodinâmica;



- Aplicar o conceito de calor e sua propagação;
- Identificar os efeitos da dilatação dos sólidos;

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I – Gravitação e Hidrostática.	UNIDADE III – Gases e Termodinâmica;
O Universo e a Física;	Estudo dos Gases;

Lei de Newton da Gravitação;

Leis de Kepler;

Densidade e Pressão;

Lei de Steven

Vasos comunicantes

Princípio de Arquimedes e suas aplicações

Princípio de Pascal e Aplicações no cotidiano

UNIDADE IV - Ondas e Som

UNIDADE II - Introdução a Física térmica

Equilíbrio térmico;

Temperatura;

Dilatação Térmica;

Estudo do Calor;

Formas de propagação;

Calor Sensível e Calor Latente;

Trocas de calor:

Movimento ondulatório;

Lei de Boyle-Mariotte;

Lei de Charles e Gay-Lussac;

Lei Geral dos gases ideais;

Leis da termodinâmica;

Primeira Lei;

Segunda Lei;

Ondas Mecânicas e Eletromagnéticas;

Formas de propagação;

Ondas periódicas;

Princípio da Superposição;

Ondas Estacionárias;

Ressonância;

Interferência:

Princípio de Huygens;

Propriedades do som: Frequência, Altura;

Espectro sonoro;

Fenômenos sonoros:

Efeito Doppler;

Bibliografia Básica

FUKUI, A.; MOLINA. M. M.; OLIVEIRA. V. S. Ser protagonista Física. v. 2. 2. ed. São Paulo: Edições SM, 2013.

LUZ, A. M. R.; ALVARES, B. A. Física contexto & Aplicações. v. 2. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2013.

BISCUOLA, G. J.; BÔAS, N. V.; DOCA, R. H. Física 2, Termologia, Ondulatória, Óptica. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

Bibliografia Complementar



ALVARES, B. A.; LUZ, A. M. R. Física contexto & Aplicações. v.2. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2013.

TORRES, C. M. A. et al. Física, ciências e tecnologia. v. 2. 3. ed. São Paulo: Moderna, 2013.

XAVIER, Cláudio; BENIGNO, Barreto. Coleção Física: aula por aula. v. 2. 1 ed. São Paulo: FTD, 2010.

HEWITT, G. P. Fundamentos da Física Conceitual. 1 ed. São Paulo: Bookman, 2009.

RAMALHO, J.F.; NICOLAU, F.G.; TOLEDO, S.A. **Os Fundamentos da Física**. v. 2. São Paulo: Moderna, 2008.



Curso:	Técnico de nível médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano
Componente Curricular	Empreendedorismo	Carga Horária:	80 h

Ementa

Conceito de empreendimento, empreendedorismo e intraempreendedorismo. Fatores de sucesso, o perfil do empreendedor. Desenvolvimento de habilidades empreendedoras. O ambiente de mercado. O potencial empresarial. Oportunidades de negócio. Marketing para empreendedores. Aspectos operacionais de negócios. Investimento de capital. Plano de negócio. Aspectos jurídicos e financeiros do negócio.

- Proporcionar ao aluno uma visão do empreendedorismo;
- Demonstrar a importância do empreendedorismo no cenário local e nacional;
- Debater características e perfil do empreendedor;
- Desenvolver a capacidade do discente do instrumento de empreendedorismo;

Base Científica e Tecnológica			
UNIDADE I	UNIDADE III		
A experiência das Empresas.	Análise de mercado		
Empreendedorismo no Brasil	Setor		
As crises e as oportunidades.	Tamanho do mercado		
A globalização e os novos negócios.	Oportunidade e ameaças		
A busca e identificação de novas oportunidades.	A clientela		
Tipos e tamanhos de empresas.	Segmentação		
Importância de um Plano de Negócio, Estrutura de um Plano de Negócio. Enunciado do projeto.	A concorrência		
Competência dos responsáveis.	Fornecedores		
Os produtos e a tecnologia. O mercado potencial	Produto		
Elementos de diferenciação. Previsão de vendas.	A tecnologia, ciclo de vida		
	Vantagens competitivas		
UNIDADE II	Planos de Pesquisa e desenvolvimento P & D.		
A missão	Preço		
Os objetivos da empresa	Distribuição		
Situação planejada desejada	Promoção e propaganda		
foco	Serviços ao cliente (de venda e pós-venda)		
Estrutura organizacional e legal	• /		



Síntese das responsabilidades da dirigente – currículos.	equipe	Relacionamento com os clientes.
Plano de operações		UNIDADE IV
Administração Comercial		Investimento inicial
Controle da qualidade		Projeção de resultados
Terceirização		Projeção de fluxo de caixa
Sistemas de gestão		Projeção de balanço
		Ponto de equilíbrio
		Análise de investimento
		Tempo de retorno do investimento – Payback
		Taxa interna de retorno
		Valor presente líquido

Bibliografia Básica

Laudo de viabilidade.

CHIAVENATO, IDALBERTO. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilização de novas empresas: um guia compreensivo para iniciar e tocar sem próprio negócio. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. Empreendedorismo. 9. ed., Porto Alegre: Bookman, 2014.

DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 3. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

Bibliografia Complementar

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo, SP: Pearson, 2005.

DOLABELA, FERNANDO. **O segredo de Luísa**: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios : como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 2. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Administrando em tempo de grandes mudanças**. São Paulo, SP: Thomson Learning Pioneira, 2006

BARON, Robert A; SHANE, Scott A; TAKNS, All. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo, SP: Thomson Learning Pioneira, 2007

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano



	Componente Curricular:	Introdução ao direito público e privado	Carga Horária:	80 h
--	---------------------------	---	----------------	------

Ementa

Noções gerais de Direito. Legislação básica. Aspectos teóricos e práticos. Novas tendências do Direito Público frente ao contexto brasileiro e internacional. Direito Civil e Comercial. Aspectos teóricos e práticos. Novas tendências do Direito Civil e Comercial frente ao contexto brasileiro e internacional.

Competências

- Compreender a sistemática legislativa, habilitando-se para a interpretação e aplicação do Direito.
- Conhecer e compreender conceitos básicos, relativos à organização do Estado e dos Poderes. Estudar noções gerais de Direito Público e Privado, mediante pesquisa e utilização da legislação, da jurisprudência, da doutrina e de outras fontes do Direito.
- Compreender a aplicação das regras jurídicas e conectá-las com as atividades desenvolvidas pela Administração Pública, por organizações não governamentais de caráter público, do terceiro setor e pelos particulares junto ao setor público.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Teoria do Direito

UNIDADE III: Direito Administrativo.

Noções introdutórias. Norma Jurídica. Fontes do Direito.

Estado. Administração Pública. Governo.

Direito. Classificação. Direito Público e

Princípios de Direito Administrativo.

Direito Privado.

UNIDADE IV: Direito Civil

Lei de Introdução ao Código Civil. Aplicação da lei no tempo e no espaço.

Pessoa física ou natural.

UNIDADE II: Direito Constitucional

Capacidade de Direito: absolutamente incapazes. Relativamente incapazes. Emancipação. Da ausência.

Constituição. Conceito. Classificação.

Princípios Fundamentais da Repúbli

Pessoa jurídica - Firma. Empresa. Sociedade.

Princípios Fundamentais da República Federativa do Brasil.

Representação, características e classificação da Pessoa Jurídica.

Direitos e Garantias Fundamentais.

Pessoas jurídicas de direito internacional.

Organização do Estado e dos Poderes.

Pessoas jurídicas de direito do trabalho.

Bibliografia Básica

DINIZ, Maria Helena. Curso de direito civil: parte geral. São Paulo; Saraiva, 2015.

MARTINS, Sérgio Pinto. **Manual de Instituições de Direito Publico e Privado.** 10 ed. São Paulo: Atlas. 2015.

PIETRO, Maria Zylvia Zanella di. Direito Administrativo. São Paulo: Atlas, 2015.

Bibliografia Complementar

BRANCATO, Ricardo Teixeira. **Instituições de direito público e de direito privado**. 18. ed., São Paulo: Saraiva, 2015.



COTRIM, Gilberto. **Direito Fundamental – Instituições de Direito Público e Privado**. 29 ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

DOWER, Nelson Godoy Bassil. **Instituições de Direito Público e Privado**. 21 ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

NADER, Paulo. Introdução ao Estudo do Direito. 36 ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

PINHO, Ruy Rabello; NASCIMENTO, Amauri Mascaro. **Instituições de direito público e privado:** introdução ao estudo do direito e noções de ética profissional. 9. Ed. São Paulo: Atlas, 2015.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano
Componente Curricular:	Fundamentos de Economia	Carga Horária:	80 h

Ementa

A economia enquanto ciência; definições, objeto e princípios da economia, o Sistema econômico e a alocação dos recursos produtivos; funcionamento do mercado: oferta e demanda; a contabilidade nacional e o PIB; o Crescimento e o Desenvolvimento Econômico.

Competências

- Entender os agentes do sistema econômico e suas articulações.
- Compreender as abordagens teóricas acerca do consumidor e da produção, bem como a teoria dos mercados de bens e fatores produtivos.
- Ampliar o instrumental de estudos na gestão dos negócios regionais e empresariais, inteirando-os aos cenários produtivo, econômico e social do mundo globalizado.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: CONCEITOS FUNDAMENTAIS DE ECONOMIA	UNIDADE III: INTRODUÇÃO À MACROECONOMIA
A Lei da Escassez;	Noções de Contabilidade Social;
A Fronteira de Possibilidade de Produção;	Objetivos da Política Econômica;
Tradeoffs e Custo de Oportunidade;	Instrumentos de Política Macroeconômica;
Fluxos Econômicos;	Estrutura de Análise Macroeconômica.
O Método de Análise Econômica;	
Evolução do Pensamento Econômico.	UNIDADE IV: CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO
UNIDADE II: INTRODUÇÃO À MICROECONOMIA	Crescimento x Desenvolvimento;
Conceito de Mercado;	Fontes do Crescimento;



A Curva de Demanda de um Bem ou Serviço	Financiamento do Desenvolvimento Econômico;
no Mercado e seus Deslocamentos;	Modelos de Desenvolvimento Econômico.
A Curva de Oferta de um Bem ou Serviço no Mercado e seus Deslocamentos;	
Equilíbrio no Mercado e suas Mudanças;	

Bibliografia Básica

VASCONCELLOS, M. A. S; GARCIA, M. E. Fundamentos de Economia. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

PINHO, D. B. Manual de Economia. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2011

Estruturas de Mercado.

HUNT, E. K; SHERMAN, H. J. História do Pensamento Econômico. 22. ed. Petrópolis/RJ: Vozes, 2005.

Bibliografia Complementar

ROSSETTI, J. P. Introdução à Economia. 20. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

KRUGMAN, P. WELLS, R. Introdução à Economia. 2. ed. São Paulo: Campus, 2012

VASCONCELLOS, Marco Antonio S. Economia: micro e macro. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MANKIW, N. Gregory. Introdução à Economia. 6. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learnig, 2014.

JONES, Charles I.; VOLLRATH, Dietrich. **Introdução a Teoria do Crescimento Econômico**. 3ª Ed. São Paulo: Elsevier – Campus, 2015.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2º ano
Componente Curricular:	Teoria e Técnica da Publicidade	Carga Horária:	120 h

Ementa

O processo de comunicação e o papel da comunicação nas atividades de marketing; Conceito de Publicidade e Propaganda e *mix* de comunicação; O processo criativo e técnicas de criatividade; Laboratório de criação: fundamentos; O *briefing* e objetivos de comunicação; Princípios de influência e persuasão na mensagem publicitária; Laboratório de criação: Técnicas publicitárias; Linguagem persuasiva para mídia impressa e tipos de apelo racional/emocional; Fotografia publicitária; Laboratório de criação: Campanhas I; Linguagem audiovisual; Linguagem do rádio: criação de spot e jingle publicitário; Laboratório de criação: Campanhas II.

- Identificar e caracterizar as ferramentas que compõem o mix de comunicação.
- Desenvolver técnicas de processos criativos alinhados ao objetivo de comunicação.
- Identificar particularidades dos distintos formatos e criar campanhas articuladas de modo a



potencializar o efeito de sentido de cada meio e veículo utilizado.

Desenvolver campanhas publicitárias as diferentes mídias e suportes de comunicação.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Fundamentos da Comunicação

O processo de comunicação e o papel da comunicação nas atividades de marketing.

Conceito de Publicidade e Propaganda e mix de comunicação.

O processo criativo e técnicas de criatividade.

Laboratório de criação: fundamentos

UNIDADE II: Técnicas de criação publicitária

O Briefing e objetivos de comunicação.

Princípios de influência e persuasão na mensagem publicitária.

Laboratório de criação: Técnicas publicitárias.

UNIDADE III: Criação de Campanhas I

Linguagem persuasiva para mídia impressa e tipos de apelo racional/emocional.

Fotografia publicitária

Laboratório de criação: Campanhas I

UNIDADE IV: Criação de Campanhas II

Linguagem audiovisual

Linguagem do rádio: criação de spot e jingle publicitário.

Laboratório de criação: Campanhas II

Bibliografia Básica

BARRETO, Tiago. Vende-se em 30 segundos. São Paulo: Senac, 2004.

CARRASCOZA, João Anzanello. Razão e sensibilidade no texto publicitário. 2ed. São Paulo: Futura, 2004

SANT'ANNA. Armando et al., **Propaganda: Teoria. Técnicas. Prática**. 8º edição. Cengage Learning. 2015.

Bibliografia Complementar

CIALDINI, ROBERT, **Armas da persuasão:** como influenciar e não deixar influenciar. Rio de janeiro, Sextante, 2012.

SHIMP, T. A. **Propaganda e promoção**: **aspectos complementares da comunicação.** 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

SCHULTZ, Don E. & BARNES, Beth E. Campanhas estratégicas de comunicação de marca. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.

SHIRKY, Clay. A cultura da participação: criatividade e generosidade no mundo conectado. Ed. Zahar. Rio de Janeiro, 2011.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrado
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano



Componente Curricular:	Introdução a Contabilidade e Custos	Carga Horária:	80 h
---------------------------	-------------------------------------	----------------	------

Ementa

Estudo do conceito de contabilidade, seus objetivos e sua finalidade. Definição de patrimônio, as três funções básicas da contabilidade, registro de operações contábeis (mecanismo, operações através de razonetes, localização e a definição do saldo), diferença entre débito e crédito, conhecimento dos principais livros contábeis (Diário e Razão), elaboração das Demonstrações Contábeis (Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado). Estudo do conceito de contabilidade de custos, seus objetivos e finalidade. Definição das terminologias e classificações de custos, cálculo do custo dos produtos/mercadorias e/ou serviços, critérios de rateio dos custos indiretos e sistemas de custeio.

Competências

- Compreender os conceitos básicos da contabilidade e operacionalizá-lo na elaboração dos principais livros contábeis;
- Constituir o inventário geral inicial e final com a apuração do resultado pela comparação de dois inventários;
- Elaborar as Demonstrações Contábeis: Balanço Patrimonial e a DRE Demonstração do Resultado do Exercício;
- Compreender os conceitos básicos da contabilidade de custos: objetivos, terminologias classificações de custos;
- Elaborar o cálculo do custo de produtos/mercadorias e/ou serviços;
- Diagnosticar os custos indiretos para definir os critérios de rateio;
- Identificar os diferentes sistemas de custeio.

Base Científica e Tecnológica

Unidade I: Noções Básicas de Contabilidade e Estrutura do Inventário Geral	Unidade III: Noções Básicas da Contabilidade de Custos
O objeto da Contabilidade	O objeto e finalidade da Contabilidade de Custos
Elaboração do inventário geral inicial	Definição das terminologias de custos
Relação patrimonial básica	Conceito das classificações de custos
Elaboração do inventário geral final	Cálculo do CMV/CPV
Apuração do resultado pela comparação de dois inventários	Unidade IV: Critérios de Rateio e Sistemas de Custeio
Unidade II: Registros Contábeis e Estrutura Legal das Demonstrações Contábeis Conceito de ativo, passivo e patrimônio líquido; Conceito de variações permutativas e modificativas	Conceito das bases de rateio Identificação dos custos indiretos Objetivos e caraterísticas do sistema de custeio por absorção, custeio variável e ABC - Activity Based Costing



Registros contábeis	Cálculo dos sistemas de custeio
Noção de débito e crédito	Vantagens e desvantagens dos sistemas de custeio.
Elaboração e estrutura legal do Balanço Patrimonial e da DRE – Demonstração de Resultado do Exercício.	

Bibliografia Básica

IUDICIBUS, Sergio de; MARION, José Carlos. Curso de contabilidade para não contadores: para as áreas de administração, economia, direito, engenharia. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 10. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade básica: 29. Ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

Bibliografia Complementar

BORNIA, Cezar Antonio. **Análise Gerencial de Custos: Aplicação em Empresas Modernas**. 2. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2009

FRANCO, HILÁRIO. Contabilidade Geral. 23. Ed. São Paulo: Atlas, 1996.

KANITZ, Stephen Charles; IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu. **Contabilidade Introdutória**. 11. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

KRAUSE, L. E. Contabilidade Básica Para não-contadores. São Leopoldo: Unisinos. 2004.

PEREZ Jr., José Hernandez; OLIVEIRA, Luís Martins de; COSTA, Rogério Guedes: **Gestão Estratégica de Custos.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2009.



Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrado
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	2° Ano
Componente Curricular:	Comportamento do Consumidor	Carga Horária:	80 h

Ementa

O consumidor e sua importância para os estudos de comunicação; estágios do processo decisório de compra de produtos e serviços; estudos de tendência; grupos de referência; atenção e memória no comportamento de compra; efeitos da informação no consumidor; princípios de influência; compreensão do papel atitude e seus modos de avaliação; as estratégias de vendas; sistemas de Informação de Vendas; consumismo e Consumerismo; Os papéis do consumidor na sociedade e os aspectos determinantes do seu comportamento. As características pessoais dos indivíduos e os elementos determinantes do processo de compra. Conceitos básicos de comportamento. Modelos de comportamento do consumidor. Cultura e consumo.

Competências

- Entender fatores que influenciam o comportamento do consumidor;
- Avaliar o processo de tomada de decisão do consumidor;
- Caracterizar classes de consumidores. Tipologias e Categorias;
- Relacionar o ciclo e os estilos de vida do consumidor e suas implicações no processo de compra.
- Analisar a inter-relação entre a gestão de vendas e a gestão de marketing e a sua importância como processos integrados que visam à sustentabilidade de uma empresa;
- Entender como funciona o processo de promoção de vendas;
- Entender o processo de promoção de vendas e merchandising;
- Compreender o processo de estratégias de vendas e merchandising;

Base Científica e Tecnológica



UNIDADE I: O consumidor e os seus valores

Ouem manda é o consumidor

O que é comportamento do consumidor

O impacto dos consumidores sobre as estratégias

de marketing

O consumidor global

Ética de marketing e políticas públicas

O comportamento do consumidor como campo

de estudo Percepção

de estudo

Sistemas sensoriais

Exposição

Atenção

Interpretação

Aprendizagem e Memória

Motivação e Valores

O processo de motivação

Envolvimento do consumidor

Valores

UNIDADE II - Persuasão como estratégia de

venda

Personalidade e Est ilo de Vida

Personalidade de marca

Estilo de vida e psicografia

Atitudes e Persuasão

O poder das atitudes

Como formamos atitudes

Como os profissionais de marketing mudam as

atitudes

Tomada de Decisão

Como solucionamos problemas

Etapas no processo de tomada de decisão

Grupos

Grupos de referência

Liderança de opinião

Comunicação boca a boca

Tomada de Decisões Domésticas e Organizacionais

Tomada de decisão organizacional

A família

As crianças como tomadoras de decisão

Renda e Classe Social

Os gastos do consumidor e o comportamento

econômico

Estrutura de classe social

Classe social e comportamento do consumidor

UNIDADE IV - a cultura e o marketing

Subculturas Étnicas, Raciais e Religiosas

Subculturas, microculturas e identidade do consumidor

Subculturas religiosas

Subculturas etárias

Idade e identidade do consumidor

O mercado jovem

O mercado maduro

O mercado grisalho

Influências Culturais no Comportamento do

Consumidor

O que é cultura

Histórias e cerimonias culturais

Consumo sagrado e consumo profano

Cultura Global do Consumidor

Cultura popular

A difusão das inovações

O sistema de moda

Difusão Global

UNIDADE III - a satisfação do cliente e a



compra	
Comprar e Descartar	
Efeitos situacionais sobre o comportamento do consumidor	
A experiência de fazer compras	
Satisfação pós-compra	
Descarte de produtos	
Biblio	grafia Básica
BLACKWELL, R. D.; ENGEL, J. F. Comportamento do consumidor. São Paulo: Thomson Pioneira 2005.	

SHIFFMAN, Leon G.; KANUK, Leslie L. Comportamento do Consumidor. 9 ed. São Paulo: LTC,

SOLOMON, Michael. **O Comportamento do Consumidor:** comprando, possuindo e sendo. 9ª ed. Bookman: Porto Alegre, 2011.

Bibliografia Complementar

ARONSON, Elliot; WILSON, Thimothy D.; AKERT, Robin M.; **Psicologia Social.** 8 ed. São Paulo: LTC, 2015.

GIGLIO, Ernesto Michelangelo. **O Comportamento do Consumidor.** 4 ed. São Paulo: Cencage Learning, 2011.

HAWKINS, Del I. MOTHERSBAUGH, David L.; BEST, Roger J. Comportamento do Consumidor: Construindo estratégias de marketing. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

HOYER, Wayne D.; MACLNISS, Deborah J. **Comportamento do Consumidor.** Tradução da 5ª edição norte-americana. São Paulo: Cencage Learning, 2012.

PETER, J. Paul; OLSON, Jerry C. Comportamento do Consumidor e Estratégias de Marketing. 8. E. Porto Alegre: McGraw-Hill, 2009.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente Curricular:	Língua Portuguesa e Literatura	Carga Horária:	120 h
Ementa			

Períodos compostos por coordenação e períodos compostos por subordinação. Concordância verbal e nominal. Regência verbal e nominal. Estudos literários. Produção textual do gênero estudado. Redação de documentos oficiais.



- Usar a Língua Portuguesa como fonte de legitimação de acordos e condutas sociais e como representação simbólica de experiências humanas manifestas nas formas de sentir, pensar e agir na vida social;
- Identificar os elementos que concorrem para a progressão temática e para a organização e estruturação de textos de diferentes gêneros e tipos
- Reconhecer no texto estratégias argumentativas empregadas para o convencimento do público, tais como a intimidação, sedução, comoção, chantagem, entre outras;
- Aplicar as tecnologias de comunicação e da informação no trabalho e em outros contextos relevantes.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: SINTAXE E ESTUDOS LITERÁRIOS I

Período composto por Coordenação Subordinação;

Orações Subordinadas substantivas;

Orações Subordinadas adjetivas;

O texto de divulgação científica;

Período composto por subordinação: as orações subordinadas adverbiais;

Pós-Modernismo;

Período composto – Orações Subordinadas adverbiais

Leitura: autores afro-brasileiros e africanos;

Produção textual: A crônica.

UNIDADE II: SINTAXE E ESTUDOS LITERÁRIOS II

Concordância verbal;

Concordância nominal e semântica;

O texto dissertativo-argumentativo: o parágrafo;

O texto dissertativo-argumentativo: a seleção de argumentos;

Literatura contemporânea;

Produção textual: texto dissertativo-argumentativo I.

UNIDADE III: SINTAXE E ESTUDOS LITERÁRIOS III

O debate: estratégias de contra argumentação; Estratégias de Persuasão;

Crase:

Regência Verbal;

Regência Nominal;

Elementos, estrutura e recursos do texto dissertativo;

Produção textual: texto dissertativo-argumentativo II-

O teatro brasileiro nos séculos XX - XXI;

Literatura Amapaense.

UNIDADE IV: REDAÇÃO DE DOCUMENTOS OFICIAIS

Características da Redação Oficial;

Formas de tratamento empregadas;

Abreviaturas:

Conceito e classificação de correspondência;

Oficio;

Memorando;

Ata;

Declaração;

Requerimento;

Procuração;



D 1		
ке	latói	rios

Bibliografia Básica

ANTUNES, Irandé. Lutar com palavras: coesão e coerência. São Paulo: Parábola Editorial, 2011.

CEREJA. William Roberto. Português Linguagens. São Paulo: Saraiva, 2012.

MARTINS, Dileta Silveira. Português Instrumental. Porto Alegre: Sagra, 2010.

Bibliografia Complementar

BECHARA, **Evanildo. Gramática escolar da Língua Portuguesa.** 2.ed. atualizada pelo Novo Acordo ortográfico. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2010.

GUEDES. Paulo Coimbra. **Da Redação à Produção Textual**: o ensino da escrita. São Paulo. SP: Editora Parábola, 2011.

MARTINS, Dileta e ZILBERKNOP, Lúbia. Português instrumental. Porto Alegre: Prodil, 2012.

PERINI. Mário A. Gramática do Português Brasileiro. São Paulo. SP: Editora Parábola, 2010.

RIBEIRO. Manoel Pinto: **Gramática Aplicada da Língua Portuguesa**: A construção dos sentidos. Rio de Janeiro, RJ: Editora Metáfora, 2011.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente Curricular:	Artes	Carga Horária:	40 h

Ementa

Arte contemporânea: novos fundamentos, tendências, rupturas e deslocamentos de significações na arte; novas categorias artísticas; experimentações e hibridismos de materiais, técnicas, suportes.

Estudo e apreciação da formação da linguagem musical brasileira em suas múltiplas vertentes, tendo em vista os períodos históricos com os quais a música se relaciona.

- Compreender a arte, seus fundamentos artísticos e estéticos, a partir de conceituações ocidentais, reconhecendo suas correlações, deslocamentos e rupturas de significações culturais.
 Proporcionando perceber a arte e sua importância na vida humana assim como seu dialogismo com outras áreas de conhecimentos e no mundo do trabalho;
- Conhecer e contextualizar conceitual e historicamente a arte contemporânea. Assim como
 compreender as bases compositivas e estéticas, suas características, suas rupturas, seus
 hibridismos, permitindo reflexões sobre os estranhamentos e tensões provocados por sua
 intrínseca proximidade com o cotidiano;
- Desenvolver competências estéticas e artísticas a partir de experimentações reflexivas sensíveis cognitivas, propiciando pesquisa, conhecimento e a utilização de elementos compositivos,



materiais, suportes, instrumentos, procedimentos e técnicas nos processos de criação individuais e coletivos;

- Reconhecer e entender a arte como sistema cultural considerando aspectos como respeito a
 diversidade, identidades e subjetividades. Proporcionando reflexões críticas e de alteridade na
 valorização do patrimônio cultural, em suas diversas concepções, e correlacionando as suas
 próprias vivências familiar e cultural.
- Analisar o surgimento da música popular em decorrência da necessidade de lazer urbano.
- Entender o interesse dos poetas e músicos românticos pela busca de manifestações consideradas populares para uma identidade nacional.
- Analisar como a política de desenvolvimento das potencialidades brasileiras propostas pelo
 governo de Getúlio Vargas propiciou a ascensão socioprofissional de músicos e compositores
 das camadas populares ao nível de produção do primeiro gênero de aceitação nacional: o samba
 batucado.
- Compreender os eventos musicais e culturais situados entre os marcos da Bossa Nova (1959) e do Tropicalismo (1968), assim como a resistência política e o consumo cultural da Música Popular Brasileira dos anos 70.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Arte Contemporâneo - I

Concepções conceituais sobre arte contemporânea: antecedentes históricos, rupturas e deslocamentos de significações na arte;

Categorias artísticas da arte contemporânea:

Apropriação

Intervenção

Instalação

Performance

body art

UNIDADE II: Arte Contemporânea II

Categorias artísticas da arte contemporânea:

site specific

Land art e eco-arte

Objeto

Livro de artista

Video-Arte.

Categorias clássicas: desenho, escultura, pinturas e suas abordagens na arte contemporânea associadas ao campo expandido.

UNIDADE III: Tópicos Especiais em História da Música Brasileira.

Música e sociedade no Brasil Colônia.

Música e sociedade no Brasil Império.

Música e sociedade no Brasil República.

UNIDADE IV: Tópicos Especiais em História da Música Brasileira:

Música e sociedade no Brasil Estado Novo.

Música e sociedade no Brasil Pós-Guerra.

Música e sociedade no Brasil Regime Militar de 1964 e Música Popular Brasileira dos anos 70



Bibliografia Básica

CANTON, Katia. Coleção Temas da Arte Contemporânea: a memória; o corpo, a identidade e o erotismo; as noções de espaço e lugar; as políticas e micropolíticas. São Paulo: WMF Martins Fontes. 2010

TINHORÃO, José Ramos. **História Social da Música Popular Brasileira**. São Paulo, SP: Editora 34, 1998

TINHORÃO, José Ramos. Música Popular/ Um tema em debate. São Paulo, SP: Editora 34, 1999.

Bibliografia Complementar

DEMPSEY, Amy. Estilos, Escolas & Movimentos, guia enciclopédico da arte moderna. São Paulo: Cosac Naify, 2011

MENDONÇA, Carlos Camargos. CARDOSO FILHO, Jorge (orgs.). **Experiência estética e performance.** Salvador: Editora EDUFBA, 2014.

PAZ, Ermelinda A.. **Pedagogia Musical Brasileira no século XX: Metodologias e tendências**. 2ª edição. Brasília: Editora Musimed, 2013.

SOUZA, Jusamara. Aprender e ensinar música no cotidiano. Porto Alegre, RS: Editora Sulina, 2008.

SWANWICK, Keith. Ensinando música musicalmente. Moderna. São Paulo. 2003.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente Curricular:	Educação Física	Carga Horária:	80 h

Ementa

Sistemas de jogo do voleibol, Sistemas de jogo do handebol, sistemas de jogo do basquete, sistemas de jogo do futsal.

- Entender as diferenças entre os esportes coletivos e individuais;
- Reconhecer as histórias que deram origem as diversas modalidades esportivas;
- Identificar as mudanças que ocorrem na fase da adolescência;
- Valorizar o evento esportivo Jogos Olímpicos;
- Conhecer a importância da atividade física para pacientes com doenças crônicas;
- Compreender como o corpo humano é constituído e como ele funciona;
- Conhecer as regras dos desportos coletivos, individuais e das novas modalidades;
- Reconhecer os diferentes sistemas de ataque e defesa empregados nos desportos coletivos e individuais;
- Identificar a diferença entre exercício aeróbio e anaeróbio;



- Compreender a importância da prática regular de algum tipo de atividade física;
- Reconhecer os diferentes elementos fisiológicos do corpo humano em eventos de atividade física.
- Reconhecer os diferentes elementos fisiológicos dos desportos coletivos e individuais em eventos de atividade física;
- Compreender a importância da Educação Física para o êxito nas promoções de força física;
- Relacionar os conceitos das modalidades esportivas vivenciadas na atividade escolar e desporto tendo como foco a Educação Física;
- Relacionar a educação física com as modalidades desportivas individuais ou coletivas;
- Consiga praticar todas as modalidades esportivas com conhecimento das regras das modalidades, dos sistemas defensivos e dos ofensivos.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I – VOLEIBOL	UNIDADE III – BASQUETE
Ensino dos fundamentos técnicos do jogo.	Ensino dos fundamentos técnicos do jogo.
Movimentação e aplicação dos sistemas ofensivos e defensivos de jogo.	Movimentação e aplicação dos sistemas ofensivos e defensivos de jogo.
Aplicação prática dos sistemas de jogo.	Aplicação prática dos sistemas de jogo.
UNIDADE II – HANDEBOL	UNIDADE IV – FUTSAL
Ensino dos fundamentos técnicos do jogo.	Ensino dos fundamentos técnicos do jogo.
Movimentação e aplicação dos sistemas defensivos e ofensivos de jogo.	Movimentação e aplicação dos sistemas defensivos e ofensivos de jogo.
Aplicação prática dos sistemas de jogo.	Aplicação prática dos sistemas de jogo.

Bibliografia Básica

ALMEIDA. R., Navarro. A. C. Futsal. Editora Phorte. 2013.

BOJIKIAN. J. C. M., Bojikian. L. P. Ensinando Voleibol 5 ed. Revisada e ampliada. Phorte Editora 2012.

EHRET. A. Manual de Handebol: Treinamento de base para crianças e adolescentes. Phorte Editora.. 2002.

Bibliografia Complementar

CARPES. F. P., Bini. R. R., Vaz M. A., Anatomia functional. 1° ed. Editora Phorte. 2011..

NEIRA. M. G., Nunes. M. L. F., **Pedagogia da Cultura Corporal: Crítica e Alternativas** 2 ed. Editora Phorte. 2008.

LOPES, A. A. da S. M., A criança e o adolescente no esporte: como deveria ser. 2007. Editora Phorte.

SCHWARTZ. G. M., Tavares. G. H., Webgames com o corpo - vivenciando jogos virtuais no mundo real. Editora Phorte. 2014.

BOSCO. C., A Força Muscular: Aspectos fisiológicos e aplicações práticas. Editora Phorte. 2007.



Curso: Técnico de Nível Médio em Marketing Forma:		Forma:	Integrada
Eixo tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente:	Matemática	Carga Horária:	120 h

Ementa

Matrizes, Determinante e Sistema Linear; Geometria Analítica: do ponto, da reta e da circunferência; Matemática Financeira.

Competências

- Reconhecer matrizes como linguagem em situações práticas.
- Aplicar a regra de Cramer na resolução de sistemas lineares.
- Resolver problemas práticos envolvendo matrizes e determinantes.
- Calcular a área de um triângulo, usando determinante.
- Compreender os fundamentos da teoria axiomática, os conceitos primitivos e teoremas.
- Identificar as relações geométricas relevantes na resolução de situações problemas.
- Estabelecer conexão entre as propriedades da geometria analítica.
- Identificar as relações geométricas relevantes na resolução de situações problemas.
- Distinguir as situações em que se utilizam juros simples e juros compostos
- Utilizar os conceitos de matemática financeira em situações do cotidiano.
- Diferenciar as medidas de tendência central.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: MATRIZES,	Intersecção de retas	
DETERMINANTE E SISTEMA LINEAR.	Inclinação de retas	
Matriz	Equação reduzida de uma reta	
Tipos de matrizes	Equação de uma reta passando por um ponto com	
Tipos especiais de matrizes	declividade conhecida	
Igualdade de matrizes	Função afim e equação reduzida	
Transposta de uma matriz	Paralelismo	
Adição de matrizes	Perpendicularismo	
Subtração de matrizes	Outros modos de escrever a equação da reta	
Multiplicação de um número real por uma	Distância entre ponto e reta	
matriz	Área de um triângulo	
Produto de matrizes	-	
I .		



Matriz Inversa

Determinantes

Determinante de uma matriz quadrada

Propriedades dos determinantes

Sistema linear

Equação linear

Sistema de equações

Classificação dos sistemas lineares

Regra de Cramer

Sistema linear escalonado

Sistemas equivalentes

UNIDADE II: GEOMETRIA ANALÍTICA: PONTO E RETA

Geometria Analítica do Ponto

Plano cartesiano

Distância entre dois pontos

Ponto médio de um segmento

Condição de alinhamento de 3 pontos

Geometria analítica da reta

Introdução

Equação geral da reta

UNIDADE III: GEOMETRIA ANALÍTICA DA CIRCUNFERÊNCIA

Geometria analítica da circunferência

Equação reduzida da circunferência

Equação geral da circunferência

Posições relativas entre pontos e circunferência

Posição relativa de reta e circunferência

Tangência

Intersecção de circunferências

Posições relativas de duas circunferências

UNIDADE IV: MATEMÁTICA FINANCEIRA

Capitalização simples

Desconto racional simples

Desconto comercial simples

Capitalização composta

Desconto racionais compostos

Desconto comerciais compostos

Taxas equivalentes

Sistemas de amortizações

Bibliografia Básica

BARROSO, J. M. (Ed.) Conexões com a matemática. Volume 2. 1ª ed., São Paulo: Moderna, 2010.

DULCE, Osvaldo. Matemática: ciência e aplicações. São Paulo: Saraiva, 2010

DANTE, L. Matemática. Vol. único. São Paulo: Ática, 2003.

Bibliografia Complementar

RIBEIRO, J. Matemática: ciência, linguagem e tecnologia. São Paulo: Scipione, 2012.

SANTOS, C. Matemática novo ensino médio. volume único. 7ª ed. São Paulo: Ática, 2003.

SMOLE, K.; DINIZ, M. Matemática ensino médio.volume3.3ª ed. São Paulo: Saraiva,2003.

IEZZI, G.; HAZZAN,S. **Fundamentos de matemática elementar 4:** sequências, matrizes, determinantes e sistemas. 6ª ed. São Paulo: Atual, 1993.

SOUZA, Joamir Roberto de. Novo olhar matemática, vol. 3. São Paulo: FTD, 2010.



Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing.	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente Curricular:	História	Carga Horária:	80 h

Ementa

Primeira República no Brasil (1889-1930); Era Vargas (1930-1945); Movimentos Socialistas do século XIX; Imperialismo; Primeira Guerra Mundial; Revolução Russa; Crise de 1929; Totalitarismo; Segunda Guerra Mundial; Guerra Fria; Descolonização da Ásia e África; Populismo no Brasil (1945-1964); Regime Militar no Brasil (1964-1985); Desestruturação da União Soviética; Redemocratização no Brasil.

- Dominar os conhecimentos históricos para compreender e valorizar os fundamentos da cidadania e da democracia, favorecendo uma atuação consciente do indivíduo na sociedade.
- Compreender a sociedade e a natureza, reconhecendo suas interações no espaço em diferentes contextos históricos e geográficos.
- Compreender os elementos culturais que constituem as identidades.
- Analisar as lutas sociais e conquistas obtidas no que se refere às mudanças nas legislações ou nas políticas públicas.
- Relacionar o uso das tecnologias com os impactos socioambientais em diferentes contextos históricos.
- Compreender os ideais libertários, abolicionistas, republicanos e nacionalistas no Brasil da virada do século XIX para o XX.
- Estabelecer as ligações e os nexos entre os donos dos meios de produção e os trabalhadores que vendem sua força de trabalho.
- Analisar o processo de urbanização na Amazônia como parte de uma política de modernização da sociedade Amazônica.
- Compreender o processo de formação dos Estados em torno dos diversos conceitos de "nacionalidades", "democracias", "autoritarismos" e práticas massificadoras.
- Analisar e compreender as características da cultura de massa e da propaganda ideológica em sociedades totalitárias, comparando realidades como o Brasil do Estado Novo com a Alemanha e a Itália Fascista.
- Compreender o contexto mundial da Guerra Fria e estabelecer as ligações e os nexos com os acontecimentos na política brasileira à época.
- Analisar o desenvolvimento durante a ditadura militar e compreender seus desdobramentos econômicos, políticos e ambientais para a sociedade brasileira e amazônica contemporâneas.
- Identificar os movimentos sociais contemporâneos e compreendê-los como manifestações de luta pela cidadania e transformação social e política da realidade brasileira e amazônica.
- Compreender o contexto mundial da Guerra Fria e estabelecer as ligações e os nexos com os



acontecimentos na política brasileira à época.

- Analisar o desenvolvimento durante a ditadura militar e compreender seus desdobramentos econômicos, políticos e ambientais para a sociedade brasileira e amazônica contemporâneas.
- Identificar os movimentos sociais contemporâneos e compreendê-los como manifestações de luta pela cidadania e transformação social e política da realidade brasileira e amazônica.
- Identificar os elementos culturais contemporâneos e compreendê-los como manifestações sociais de transformação social e política da realidade brasileira.
- Compreender a era da globalização e os problemas e movimentos sociais gerados neste contexto, sobretudo os políticos, econômicos e ambientais.
- Identificar as manifestações ou representações da diversidade do patrimônio cultural e artístico em diferentes sociedades.
- Reconhecer algumas permanências e transformações sociais, econômicas e culturais nas vivências cotidianas;
- Compreender os acontecimentos históricos relacionados ao período da Ditadura militar;
- Analisar os movimentos sociais nos chamados anos rebeldes;
- Compreender o processo histórico do Brasil nos séculos XIX, XX e XXI e suas implicações sociais, econômicas e políticas.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: a primeira república no brasilou "república velha" (1889 1930): espada e oligárquica.

A relação entre a cidade e o campo no processo de industrialização e nas relações de trabalho durante a primeira República no Brasil; O coronelismo, o voto do cabresto, a política dos governadores e a política do café com leite:

Os Movimentos milenaristas no Brasil, o caso de Canudos e de Contestado. A Revolta da Vacina e a revolta da Chibata.

A Belle époque nos seus aspectos político, social e econômico.

A ERA VARGAS: A militarização da sociedade, o nacionalismo, a massificação da cultura e o racismo no Brasil do Estado Novo.

UNIDADE III: a segunda guerra mundial (1939-1945).

Implicações para o mundo contemporâneo.

O Brasil e a Segunda Guerra Mundial

A GUERRA FRIA E O CONFLITO IDEOLÓGICO

UNIDADE II: as doutrinas socialistas do século xix:

O socialismo, o anarquismo e o comunismo no século xix e no início do século xx:

As redefinições de cidadania e participação popular na frança, na Inglaterra e no Brasil.

A Expansão Imperialista Do Século Xix.

A Primeira Guerra Mundial E A Revolução Russa

A Crise De 1929 E As Suas Implicações No Mundo Contemporâneo.

O Totalitarismo Na Europa.

O Fascismo na Itália.

O Nazismo na Alemanha.

UNIDADE IV:o regime militar (1964 -1985).

Os movimentos sociais de contestação aos governos militares: o movimento estudantil, as guerrilhas urbanas e rurais, a cultura como campo de luta e interpretação social e o processo de abertura política: anistia, a



	1
ENTRE O CAPITALISMO E SOCIALISMO:	campanha pelas "Diretas", o fim do regime
Macarthismo,	militar e o "governo Sarney".
Doutrina Truman,	A Desestruturação Política Do Bloco Socialista: O Fim Da Urss,
Pacto De Varsóvia,	A Queda Do Muro De Berlim;
Comecon,	O Surgimento Da Nova Ordem Mundial.
Otan E As Questões Da Alemanha,	A redemocratização no Brasil: do governo
Da Coréia E A Crise Dos Mísseis.	Sarney ao governo Dilma Rousseff.
Descolonização: Ásia e África.	
Revolução Chinesa.	
Revolução Cubana.	
Guerra do Vietnã.	
O Estado Populista:	
Governo Dutra,	
Segundo Governo Vargas,	
Governo Jk,	
Jânio Quadros;	
João Goulart (1946 – 1964).	

Bibliografia Básica

BRAIK, Patrícia Ramos e MOTA, Myriam Becho. História: das cavernas ao terceiro milênio. v. III. São Paulo: Moderna, 2010.

MARQUES, Adhemar. História: pelos caminhos da história. v. III. Curitiba: Positivo, 2005.

VAINFAS, Ronaldo (et al). História 3 - o mundo por um fio: do século XX ao XXI. v. III. São Paulo: Saraiva, 2013.

Bibliografia Complementar

COIN, Cristina. **A guerra de Canudos.** São Paulo: Ed. Scipione. Revista de História da Biblioteca Nacional. Rio de Janeiro: Biblioteca Nacional., 1998

FRANCO JUNIOR, Hilário; ANDRADE FILHO, Ruy de **O. Atlas de história do Brasil.** São Paulo: Editora Scipione, 1993.

HOBSBAWM, Eric. A era dos impérios: 1875-1914. São Paulo: Paz e Terra, 6ª ed, 2002.

.A Era dos Extremos: o breve século XX: 1914-1991. São Paulo: Companhia de Letras, 1995

MAESTRI, Mário. Cisnes negros: uma história da Revolta da Chibata. São Paulo: Moderna, 2000.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Kitestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano



Componente Curricular:	(reografia	Carga Horária:	80 h	
Ementa				

Relação sociedade natureza: do meio natural ao meio técnico-científico informacional. Espaço e território no mundo globalizado: implicações socioespaciais do processo de globalização. A reordenação do espaço mundial: modos de produção, suas especificidades e repercussões na organização espacial. O espaço agrário: dinâmica da produção, formas de apropriação e suas repercussões ambientais. O espaço urbano industrial: industrialização e urbanização do espaço mundial e suas relações com a dinâmica populacional (crescimento, distribuição, mobilidade e desigualdades sociais) e ambiental. A relação campo cidade: a importância dos processos produtivos, de circulação e de consumo na produção do espaço geográfico das sociedades contemporâneas.

Competências

- Entender como o espaço agrário vem sendo produzido e organizado em realidades geográficas distintas do espaço mundial.
- Compreender que o espaço mundial, em função da industrialização, vem passando por um acelerado processo de urbanização que tem sido marcado principalmente pela adoção de novos modos e ritmos de vida, bem como pelo surgimento de uma nova dinâmica ambiental.
- Entender a interdependência entre campo cidade como uma das principais expressões da divisão do trabalho no atual período técnico-científico informacional.
- Compreender a diferenciação espacial brasileira a partir da formação histórica do seu território.
- Compreender os fatores que produziram e produzem as transformações técnicos produtivos do espaço geográfico brasileiro.
- Compreender o papel desempenhado pelas diversas divisões regionais no processo de organização e/ou controle espacial.
- Entender o papel de cada região Geoeconômica (Amazônia, Nordeste, Centro Sul) na Divisão Territorial do Trabalho e as respectivas organizações espaciais internas.
- Compreender como as políticas públicas e os projetos econômicos e de infraestrutura geram novas formas de produção e de circulação na Amazônia, contribuindo para a reorganização dos espaços locais.
- Compreender como diferentes atores sociais contribuem para a produção de diferentes espaços geográficos locais na Amazônia, gerando territorialidades diversificadas.
- Entender a reorganização do espaço agrário e urbano da amazônia e do Estado do Amapá face ao processo de ocupação recente da região amazônica.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Brasil: Industrialização e política econômica

Industrialização brasileira.

A economia brasileira a partir de 1985.

UNIDADE II: População

Características e crescimento da população

UNIDADE III: Geografia agrária e urbana

Espaço urbano e o processo de urbanização.

Espaço rural e a produção agropecuária.

UNIDADE IV: O espaço regional e o espaço local

A formação histórica do território brasileiro: o processo diferenciado de organização espacial.



122111	ndial	
111111	ша	

Os fluxos migratórios e a estrutura da população.

A formação e a diversidade cultural da população brasileira.

Aspectos demográficos e estrutura população brasileira.

papel da industrialização na (re)estruturação do espaço brasileiro.

Os diferentes modelos de regionalização do espaço brasileiro.

A configuração das regiões geoeconômicas: integração e (re)organização dos espaços regionais.

A (re)configuração do espaço amazônico face à reestruturação recente da Amazônia a partir da sua integração à escala nacional e global pós- 1960.

Populações tradicionais, novos atores sociais e diferentes territorialidades na reordenação dos espaços locais na amazônia.

A organização do espaço rural e urbano na Amazônia.

Bibliografia Básica

ALMEIDA, L. M. A.; RÍGOLIN, T. L. M. Fronteiras da Globalização - O espaço brasileiro: Natureza e trabalho. Editora Ática. São Paulo, 2010.

SENE, E.; MOREIRA, J. C. Geografia geral e do Brasil: Espaço Geográfico e Globalização. Geografia Ensino Médio. Scipione. São Paulo, 2010.

VESENTINI, J. W.; VLACH, V. R. F. Geografia Crítica, 7 volumes. São Paulo: Ática, 2012.

Bibliografia Complementar

ADAS, M.; ADAS, S. Panorama geográfico do Brasil. 5ª ed. São Paulo: Moderna, 2009

CASTELLS, Manuel. A Sociedade em Rede. A Era da informação: Economia, Sociedade e Cultura. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

MORAES, P.R. Geografia: Geral e do Brasil. São Paulo: Harbra, 2008.

ROSS, J. (Org.). Geografia do Brasil. 3. ed. São Paulo: Edusp, 2007.

VESENTINI, J. W.Sociedade e espaço: Geografia Geral e do Brasil. 33ª ed. São Paulo: Ática, 2010.

Curso:	Técnico De Nível Médio Em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão E Negócios	Período Letivo:	3º Ano
Componente:	Filosofia	Carga Horária:	40 h

Ementa

Lógica aristotélica e princípios da estrutura de pensamento argumentativo. Validade e verdade.

Ética, moral e valores. A construção da ética nas sociedades contemporâneas. Racionalismo e empirismo: as bases da ciência moderna; A ciência contemporânea e a ruptura do modelo moderno;



A política e o exercício do poder; Transparência, democracia e exercício da cidadania nas sociedades contemporâneas.

Competências

- Capacidade para um modo especificamente filosófico de formular e propor soluções a problemas, nos diversos campos do conhecimento;
- Capacidade de desenvolver uma consciência crítica sobre conhecimento, razão e realidade sóciohistórico política;
- Capacidade para análise, interpretação e comentário de textos teóricos, segundo os mais rigorosos procedimentos de técnica hermenêutica;
- Compreensão da importância das questões acerca do sentido e da significação da própria existência e das produções culturais;
- Percepção da integração necessária entre a filosofia e a produção científica, artística, bem como com o agir pessoal e político;

Base Científica e Tecnológica			
UNIDADE I	UNIDADE III		
Lógica	A ciência		
Verdade e validade	A revolução científica do século XVII		
Formas de inferência válida	A racionalidade científica		
	Ciência moderna/contemporânea		
UNIDADE II	Ética e Ciência		
Ética			
Relações entre ética e moral	UNIDADE IV		
Ser e dever ser	Política		
Os valores: universalidade e relatividade	Poder e espaço político		
Liberdade e determinismo	Responsabilidade social		
	Transparência e mecanismos de controle social		
	Cidadania e Direitos Humanos		

Bibliografia Básica

ARANHA, Maria Lúcia de A; MARTINS, Maria Helena P. **Filosofando**. Introdução à Filosofía. São Paulo: Ed. Moderna, 2003.

SECRETARIA DO ESTADO DA EDUCAÇÃO PARANÁ. Filosofia. Curitiba: SEED-PR, 2006.

VASQUEZ, Adolpho Sanchez. Ética. 22ª ed. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira: 2002.

Bibliografia Complementar

BOFF, Leonardo. A Águia e a Galinha: uma metáfora da condição humana. 12ª ed. Petrópolis, RJ: 1997.

BOBBIO, Noberto. Elogio da Serenidade e Outros Escritos Morais. Trad. Marco Aurélio Nogueira.



São Paulo: Unesp, 2002.

DUSSEL, Enrique. Ética da Libertação. Petrópolis: Vozes, 2000.

MORAIS, João Francisco R. Filosofia da ciência e da tecnologia. 6a.ed. Campinas: Papirus, 1997.

MAYR, Arnaldo H. Ética I. Guia de Estudos (EaD) – Centro Universitário do Sul de Minas. Varginha (MG): UNIS-MG, 2008.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° ano
Componente Curricular:	Sociologia	Carga Horária:	40 h

Ementa

Conceitos de Poder, Política e Estado, tipos e formas de governo, formação do Estado moderno: Estado absolutista, nacionais, bem-estar social e neoliberal, conceitos de democracia e cidadania, democracia e cidadania no Brasil, conceito de movimentos sociais, os movimentos sociais para os clássicos da Sociologia: Durkheim, Marx e Weber, lutas sociais no período colonial, principais movimentos sociais.

Competências

- Compreender as relações políticas e relações de poder, assim como a formação e organização do Estado Moderno;
- Entender o Estado a partir dos pressupostos teóricos e metodológicos dos clássicos da Sociologia;
- Refletir sobre a democracia, cidadania e os direitos sociais no Brasil;
- Perceber a importância dos movimentos sociais para conquistar e garantir direitos;
- Reconhecer os pontos e contrapontos dos movimentos sociais nacionais, regionais e locais;
- Contribuir para reflexão política sobre atos de corrupção presentes na sociedade.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Poder, Política e Estado

Conceitos de Poder, Política e Estado;

Tipos e formas de governo;

Formação do Estado moderno: Estado absolutista, nacionais, bem-estar social e neoliberal;

As teorias sociológicas clássicas sobre o Estado: Durkheim, Marx e Weber;

Poder, política e Estado no Brasil.

UNIDADE II: Direitos, democracia e cidadania

UNIDADE III: Os Movimentos Sociais

O que são os movimentos Sociais?

Características dos movimentos sociais;

Os movimentos sociais para os clássicos da Sociologia: Durkheim, Marx e Weber;

Os Movimentos sociais contemporâneos: ambiental, feminista, entre outros.

UNIDADE IV: Os movimentos sociais no Brasil



C	1	1 .		. 1 1 .
Conceitos	de	democracia	e	cidadania:

atativa a Do

Democracia parti

participativa, representativa

Revoltas regionais, republicanismo;

abolicionismo

deliberativa;

Cidadania formal e ideal;

Movimentos sociais rurais;

Direitos civis, políticos e sociais;

Movimentos sociais urbanos;

Lutas sociais no período colonial;

A democracia e cidadania no Brasil;

Movimentos sociais contra a discriminação;

Partidos políticos no Brasil;

Movimentos militares e civis;

Movimentos sociais atuais.

Bibliografia Básica

COSTA, Maria Cristina Castilho. **Sociologia**: introdução a ciência da sociedade. São Paulo: Moderna, 2011.

GONH, Maria da Glória. Novas teorias dos movimentos sociais. São Paulo: Loyola, 2012.

TOMAZI, Nelson Dácio. Sociologia para o Ensino Médio. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

Bibliografia Complementar

BOMENY, Helena. MEDEIROS, Bianca Freire. **Tempos Modernos, Tempos de Sociologia.** São Paulo: Editora do Brasil, 2010.

DIAS. Reinaldo. Introdução à sociologia. 2ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MACHADO, Igor José de Reno; Et al. Sociologia Hoje. São Paulo: Ática, 2013.

GIDDENS, Anthony. Sociologia. 6a ed. Porto Alegre: Penso, 2012.

WEFFORT, Francisco Correia (org.). Os clássicos da Política. Vol. 2. 11ª ed. São Paulo: Ática, 2006.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente Curricular:	Biologia	Carga Horária:	80 h

Ementa

Genética. Leis de Mendel. Probabilidade em Genética. Herança dos grupos sanguíneos humanos. Determinação do sexo e heranças relacionadas ao sexo. Evolução. Teorias Evolutivas. Evolução humana. Genética de populações e especiação. Ecologia. Equilíbrio ambiental.

- Compreender a relação entre cromossomos, genes e alelos, na resolução de problemas com cruzamentos envolvendo duas características distintas;
- Compreender que o fenótipo resulta de complexas relações entre processos genéticos, epigenéticos e ambientais;



- Conhecer o conceito de ancestralidade comum, filogenia e homologia;
- Reconhecer o papel central que a teoria darwinista apresenta hoje para a Biologia;
- Entender que os seres humanos fazem parte do ambiente e que se relacionam com outras espécies e com os recursos desse ambiente.

Base	Científica	e Tecno	lógica

UNIDADE I - genética UNIDADE II I- evolução Genética Evolução Leis de Mendel Evidências da Evolução Probabilidade em Genética Teorias Evolutivas Genealogias ou heredogramas Evolução humana Meiose e Segunda Lei de Mendel Genética de populações e especiação UNIDADE II - hereditariedade UNIDADE IV - ecologia Herança dos grupos sanguíneos humanos **Ecologia** Interação gênica Ecossistemas terrestres e aquáticos Estrutura dos ecossistemas, fluxo de energia e ciclo Herança quantitativa da matéria Determinação do sexo Comunidades e populações Heranças relacionadas ao sexo Equilíbrio ambiental Biotecnologia Bioética

Bibliografia Básica

AMABIS, José Mariano & MARTHO, Gilberto Rodrigues. **Biologia em contexto**. Volume 3. 1ª ed. São Paulo: Editora Moderna, 2013.

LOPES, Sônia Godoy Bueno Carvalho & ROSSO, Sergio. **Bio.** Volume 3. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

PURVES, W. K.; SADAVA, D.; ORIANS, G. H.; HELLER, H. C. Vida: a ciência da biologia. Vol. 3, Porto Alegre: Artmed, 2015.

Bibliografia Complementar

BIZZO, Nélio Marco Vicenzo. **Novas bases da Biologia**. Volume 3. 2ª ed. São Paulo: Editora Ática, 2013.

GRIFFTHS, A. J. F.; MILLER. J. H.; DAVID, T. S.; LEWONTIN, R. C.; GELBART, W. M. Introdução à Genética. Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, 2012.

JUNQUEIRA, L. C. e CARNEIRO, J. **Biologia Celular e Molecular**. Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, 2014.

ODUM, R.E. Fundamentos de Ecologia. São Paulo: Fundação Caloustre, 2013.

RICKLEFS, R.E. A Economia da Natureza. Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, 2013.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
--------	-------------------------------------	--------	-----------



Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° ano
Componente Curricular:	Química	Carga Horária:	80 h

Ementa

O ensino de química no ensino médio propicia o aluno reconhecer os materiais, as substâncias presentes nas diversas atividades do seu dia dia, a compreensão das transformações químicas nos procesos naturais, industriais, agrícolas e tecnológicos.

Competências

- Reconhecer os principais grupos funcionais ao observar a fórmula estrutural de compostos orgânicos;
- Observar fórmulas estruturais e concluir se elas representam ou não isômeros;
- Representar os possíveis isômeros (teoricamente possíveis) a partir de uma determinada fórmula molecular;
- Representar o(s) possível (is) produto(s) em uma reação de substituição em alcano ou em anel aromático;
- Reconhecer as classes funcionais presentes nos polímeros mais significativos

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I - funções orgânicas I	UNIDADE III - Compostos orgânicos
Funções Orgânicas	Isomeria
Oxigenadas	Propriedades Físico-Química
Funções Orgânicas	De Compostos Orgânicos
Nitrogenadas	UNIDADE IV - funções orgânicas II
Outras Funções Orgânicas	Reações Orgânicas
UNIDADE II - Nomenclaturas	Polímeros
Hidrocarbonetos	
Nomenclatura	

Bibliografia Básica

PERUZZO, T. Miragaia e CANTO, E. Leite. **Química na Abordagem do Cotidiano**, vol, 3, Moderna, 2006.

FELTRE, Ricardo. Química, vol., 3, Moderna, São Paulo, 2011.

FONSECA, Martha Reis Marques Da. Química, vol, 3, FTD, São Paulo, 2009.

LEMBO, Antônio. Química - Realidade e Contexto, vol, 3, Ática, São Paulo, 2012

Bibliografia Complementar

FONSECA, Marta Reis Marques da. **Interatividade química:** Cidadania, participação e transformação. Volume único.São Paulo: Editora FTD



SANTOS, Wildson Luiz Pereira dos (cood.) Química e Sociedade, vol. único: nova geração, 2005 Ouímica-Vol. Único-9° ed. 2013, Usberco, João Salvador, Edgard

MORTIMER, Eduardo Fleury e Andrea Horta Machado - química - volume único - segundo grau - São Paulo, Editora Scipione, 2009

SARDELLA, Antônio, Curso completo de Química - volume único - 3º edição -São Paulo - editora

Curso:	Técnico em nível médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° ano
Componente Curricular:	Física	Carga Horária:	80 h

Ementa

Estudo da óptica geométrica; Eletricidade estática; Lei de Coulomb; Campo Elétrico; Tensão Elétrica; Eletrodinâmica, Corrente Elétrica, Resistores, Geradores e Capacitores; Eletromagnetismo, Imãs; Campo Magnético: Física Moderna e contemporânea.

Competências

- Identificar e aplicar os princípios que norteiam tanto a óptica geométrica quanto a óptica ondulatória;
- Reconhecer natureza elétrica da matéria e suas interações;
- Definir e aplicar os princípios do eletromagnetismo clássico visualizando seus aspectos no desenvolvimento da sociedade:
- Analisar as bases teóricas da Física Moderna e Contemporânea identificando suas relevâncias no desenvolvimento científico e tecnológico mundial;

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I – Eletrostática UNIDADE III - Magnetismo Introdução: Introdução: Estrutura da matéria; Princípios e história do Magnetismo Cargas elétricas: Magnetismo da terra: Corpos eletrizados; Campo magnético; Processos de eletrização: Propriedades dos Ímãs; Princípios de conservação da carga: Linhas de força; Força Elétrica e Campo Elétrico; Leis do Magnetismo; Lei de Coulomb; Lei de Ampère; Campo e Potencial elétrico: Lei de Lenz;

UNIDADE II - Eletrodinâmica

Introdução: Corrente elétrica; Leis de Ohm; Circuitos Associações em série, paralelas e mistas; Geradores e receptores;

UNIDADE IV - Nocões de Física Moderna

Introdução:

Lei de Faraday;

Einstein e a história da física moderna; Postulados da relatividade de Einstein; Efeito fotoelétrico;

Bibliografia Básica



BISCUOLA, G. J.; BÔAS, N. V.; DOCA, R. H. **Física, Eletricidade**, **Física Moderna, Análise dimensional** 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

LUZ, A. M. R.; ALVARES, B. A. **Física contexto & Aplicações.** v. 3. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2013. ALVARES, B. A.; LUZ, A. M. R. **Física contexto & Aplicações.** v. 3. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2013.

Bibliografia Complementar

FUKUI, A.; MOLINA. M. M.; OLIVEIRA. V. S. **Ser protagonista Física.** v.3. 2. ed. São Paulo: Edições SM, 2013.

TORRES, C. M. A. et al. Física, ciências e tecnologia. v. 3. 3. ed. São Paulo: Moderna, 2013.

XAVIER, Cláudio; BENIGNO, Barreto. Coleção Física: aula por aula. v. 3. 1. ed. São Paulo: FTD, 2010.

FERRARO, N. G.; SOARES, P. A. T; TORRES, C. A. **Física, ciências e tecnologias.** v. 3. 2. ed. São Paulo: Moderna, 2010.

HEWITT, G. P. Fundamentos da física conceitual. 1 ed. São Paulo: Bookman, 2009.

Curso:	Técnico em nível médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° ano
Componente Curricular:	Língua Espanhola	Carga Horária:	80 h

Ementa

Introdução aos conceitos de língua e linguagem; características da linguagem humana; Linguagem verbal e não-verbal; prescrição e descrição: aspectos da gramática normativa; língua e sociedade: a norma-padrão; variação linguística; preconceito linguístico. Expressões Idiomáticas.

Competências

- Promover o conhecimento instrumental da Língua Espanhola no que se refere à leitura, interpretação de textos de diversos gêneros.
- Desenvolver estratégias que promovam a autonomia do aluno enquanto aprendiz da línga espanhola.
- Promover o conhecimento da cultura e de expressões da língua espanhola que possam refletir em situações do cotidiano.
- Promover situações comunicacionais entre os alunos para a compreensão da fonética e fonologia da língua espanhola.
- Conhecer e compreender as bases que compõe a gramática básica da língua espanhola.

Unidade I: comprensión lectora de textos de distintos géneros; la formalidad y la informalidad de la lengua en las diversas situaciones. Artículos determinados e indeterminados y neutro; Base Científica e Tecnológica Unidade III los intensificadores; expresiones para establecer orden em las argumentaciones; los heterosemánticos y heterogenéricos;



pronombres personales;	apócope;
los léxicos variados;	perífrasis verbales;
Unidad II	Unidade IV
los demostrativos;	los pronombres complemento directo e
los posesivos;	indirecto;
las conjunciones y preposiciones;	los verbos pronomiles;
los adverbios;	verbos regulares e irregulares en pretérito,
pronombres indefinidos;	presente y futuro en los modos indicativo y subjuntivo;
	verbos en modo imperativo;
	expresiones idiomaticas;
	D/ 1

Bibliografia Básica

OSPINA, Ana Sol. Clave – Español para el mundo. (1 a)São Paulo: Moderna, 2007.

VIÚDEZ, Francisca; Ballesteros, PILAR. Espanhol en Marcha 1. 7º ed. Editora SEGEL, 2012.

VIÚDEZ, Francisca; Ballesteros, PILAR. Espanhol en Marcha 2. 7º ed. Editora SEGEL, 2012.

Bibliografia Complementar

CABRALES, José Manuel. HERNÁNDEZ, Guillermo. **Literatura española y Latinoamericana**, de la Edad Media al Neoclasicismo. Ed. SEGEL, Madrid, 2011.

FANJÚL, Adrián. Gramática y Práctica de Español para Brasileños. Ed. Moderna, 2014.

MILANI, Esther Maria. Gramática de espanhol para brasileiros. São Paulo: Editora Saravia, 2002.

OSPINA, Ana Sol. Clave — **Español para el mundo. Cuaderno de Ejercicios.** (1a) São Paulo: Moderna, 2007.

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS. Vocabulario científico y técnico. Madrid: Espasa Calpe, 1996.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrado
Eixo Tecnológico:	Gestão de Negócios	Período Letivo:	3° ano
Componente Curricular:	Língua Francesa	Carga Horária:	80 h
Ementas			

Leitura e interpretação de textos imagéticos publicitários; números, pronomes sujeitos, pronomes possessivos e pronomes objetos, artigos,; substantivos, adjetivos e advérbios; verbos (modos e tempos



verbais); conjunções; coordenadas e subordinadas; expressões de tempo; expressões idiomáticas; expressões negativas; composição e produção de gêneros e tipos textuais da área de Marketing: propaganda de marca (TV); anúncio (redes sociais – audiovisual); anúncio; cartaz; outdoor.

- Ser capaz de fazer leitura e interpretação de textos escritos em francês próprios da área de marketing e da publicidade.
- Compreender a morfologia e a sintaxe da língua francesa.
- Compor peças (gêneros textuais) próprios da área de marketing e da publicidade em francês.

Base Científica e Tecnológica			
UNIDADE I – Morfologia e Interpretação e leitura de textos imagéticos (textos da área de			
Marketing) Leitura e interpretação de textos imagéticos	Leitura e interpretação de textos imagéticos publicitários.		
publicitários.	Conjunções		
Números	Coordenadas e subordinadas		
Cardinais	Expressões de tempo		
Ordinais	Тетро		
Medidas e preços	Data		
Pronomes sujeitos, possessivos e objetos	Expressões idiomáticas		
Artigos	Expressões negativas		
O artigo definido O artigo indefinidos	Composição e produção de gêneros e tipos textuais da área de Marketing:		
O artigo indefinido	Anúncio		
	Cartaz		
Substantivos	- 11-11-		
Gêneros	Outdoor		
A formação do feminino	present,		
A formação do plural	imparfait,		
Adjetivos	futur		
Pátrios	passé simple		
Plural dos adjetivos	passé composé		
Concordância dos adjetivos	plus-que-parfa		
Formas femininas dos adjetivos	Composição e produção de gêneros e tipos textuais da área de Marketing:		
Comparativos e superlativo dos adjetivos			
Advérbios	Propaganda de marca (TV)		
Modo	Anúncio (redes sociais – audiovisual)		



Intensidade e quantidade

Lugar

Comparativo e superlativo

UNIDADE II - Verbos e Leitura, interpretação de textos publicitários.

Leitura e interpretação de textos publicitários.

Verbos regulares e irregulares (Indicatif,

Conditionel, subjonctif e infinitif)

Tempos verbais:

UNIDADE IV:

Compreensão leitora acerca das negociações comerciais (acordos e projetos profissionais.) e vocabulário comercial; compreensão fonética de sons e entonações;

Compreensão de estruturas léxico-gramaticais elementares: comparativos e superlativos, conectores, verbos de base (regulares e irregulares), tempos e modos verbais (imperativo, indicativo, subjuntivo, condicional);

Bibliografia Básica

LAROUSSE. Francês + Fácil: gramática (Tradução Rever editoral). Larousse do Brasil. São Paulo, 2006.

SILVA, Andrea Stahel M. Guia de Conversação Langenscheidet Francês Bonjour. Editora: Martins Fonte. São Paulo, 2012.

STEIN, Gail. Aprendendo Francês, Lições Passo a Passo para Falar Francês com Nativo. Editara: Alta Book. São Paulo, 2015.

Bibliografia Complementar

CANTERE, Jesus; VICENTE, Eugenio de. **Gramática francesa/ French Grammar.** Editora. Catedra. São Paulo, 2012.

COLLINS, Janine Bruchet. **Guia de Conversação Comercial Francês**. Editora. Martins Fontes. São Paulo, 2012.

GREGOIRE, Maia; KOSTUCKI, Alina. **Exercicies Áudio de Grammaire.** Editora. CLE Internacional - França, 2014.

KURBERGOV, Eliane. A Prática Leva à Perfeição, Francês Básico. Editora: Alta Book. São Paulo, 2015.

MARTINEZ, Ron. SFREDDO, Janice. Como Dizer Tudo/ Como Escrever Tudo em Francês. Editora: Campus. São Paulo, 2015.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	
Componente Curricular:	Planejamento de Comunicação e Marketing Digital	Carga Horária:	80 h



Ementa

Técnica da análise de conteúdo; Identificação de atributos determinantes para categoria; Especificação de fator-chave; Avaliação de crenças, atitudes e comportamentos; Identificação do problema de comunicação; Objetivo de comunicação; Conceito criativo; Estratégia de comunicação; Estratégia de mídia; Métricas e avaliação de eficácia da comunicação; Marketing digital na sociedade contemporânea; Marketing nas redes sociais; Consumidor digital e colaboração on-line; Mix de marketing digital; Neuromarketing digital; Marketing de busca; Marketing viral; Internet das coisas (IoT); Monitoramento de campanhas digitais; Aspectos éticos do marketing digital.

Competências

- Analisar o ambiente competitivo de forma a elaborar um plano de comunicação alinhado aos objetivos de marketing;
- Identificar e sistematizar os objetivos, metas e estratégias de comunicação;
- Planejar e propor um planejamento de comunicação de forma integradas às eferas on/off line;
- Identificar as demandas de marketing subjacentes ao digital;
- Conceber e executar estratégias e ações de marketing voltadas para o ambiente digital.

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Análise e diagnóstico

Técnica da análise de conteúdo;

Identificação de atributos determinantes para categoria;

Especificação de fator-chave;

Avaliação de crenças, atitudes e comportamentos;

Identificação do problema de comunicação.

UNIDADE II: Plano de comunicação

Objetivo de comunicação;

Conceito criativo;

Estratégia de comunicação;

Estratégia de mídia

Métricas e avaliação de eficácia da comunicação.

UNIDADE III: Princípios e estratégias do Marketing Digital

Marketing digital na sociedade contemporânea.

Marketing nas redes sociais

Consumidor digital e colaboração on-line.

Mix de marketing digital

UNIDADE IV: Contextos de comunicação no Marketing Digital

Neuromarketing digital

Marketing de busca

Marketing viral

Internet das coisas (IoT)

Monitoramento de campanhas digitais

Aspectos éticos do marketing digital

Bibliografia Básica

CORREA, R. Planejamento de propaganda. 11.ed. São Paulo: Global, 2013.

PEREZ, Clotilde; BARBOSA, Ivan Santo (Orgs.) **Hiperpublicidade v2:** atividades e tendências. São Paulo: Thompson Pioneira, 2008.

TORRES, C. A Bíblia do Marketing Digital. São Paulo: Novatec, 2009.

Bibliografia Complementar



JENKINS, Henry. Cultura da convergência. São Paulo: Aleph, 2008.

LUPETTI, Marcélia. Planejamento de Comunicação. São Paulo: Futura, 2000.

RECUERO, R. Redes sociais na Internet. Porto Alegre: Sulinas, 2009.

SHIMP, Terence A. **Comunicação integrada de marketing**: propaganda e promoção. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

YANAZE, Mitsuru H. **Retorno de investimentos em comunicação:** avaliação e mensuração. São Caetano do Sul, SP: Difusora.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente Curricular:	Laboratório de Pesquisa de Mercado	Carga Horária:	80 h

Ementa

A pesquisa de mercado e sua importância para a empresa. Natureza, objetivo, método e aplicação da pesquisa mercadológica. O processo de pesquisa. Tipos de pesquisa: exploratória, descritiva e causal. Pesquisa qualitativa e pesquisa quantitativa. Fontes de dados: primários e secundários. Amostragens probabilísticas e não probabilísticas. Tamanho da amostra. Planejamento da atividade de campo. Desenhando o questionário. Análise dos dados. Conclusões e apresentações dos resultados. Aplicações da pesquisa de mercado.

- Capacitar o aluno a entender e a compreender a importância a importância da ferramenta de pesquisa.
- Propiciar a compreensão dos principais conceitos e técnicas relacionadas à condução de pesquisas mercadológicas.
- Desenvolver e formar uma percepção de metodologia científica aplicada à pesquisa de mercado, definindo sujeitos, instrumentos, métodos e técnicas mais indicados para o objetivo da pesquisa.
- Analisar e compreender os fatores objetivos e subjetivos que determinam as escolhas do indivíduo enquanto consumidor.

Base Científica e Tecnológica		
UNIDADE I: Pesquisa de Mercado Fontes de dados: primários e secundários		
Conceito de Pesquisa de Mercado.	Amostragem: conceitos e tipos	
Características da pesquisa de mercado	Tamanho da amostra	
Natureza da pesquisa de mercado.	Questionário	
Objetivos da pesquisa de mercado.		
Métodos de pesquisa de mercado Evolução do Marketing, suas funções e orientações	UNIDADE III: Laboratório de Pesquisa de marketing	



para mercado.

Utilização de técnicas estatísticas com utilização do SPSS

Processo de pesquisa de marketing.

Tipos de pesquisa de marketing: exploratória, descritiva e causal.

UNIDADE IV: Laboratório de Pesquisa de Mercado

Análise de dados estatísticos

Construção de relatórios

UNIDADE II: Tipos de Pesquisa

Pesquisa quantitativa

Pesquisa qualitativa

Apresentação de resultados

Bibliografia Básica

HAIR Jr., Joseph F. et al. **Fundamentos de pesquisa de marketing**. 3. Ed. Porto Alegre: McGraw-Hill, 2014.

MATTAR, Fauze N. **Pesquisa de Marketing:** metodologia, planejamento e execução. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de Marketing:** Uma orientação aplicada. 6ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

Bibliografia Complementar

AAKER, David A.; KUMAR e DAY, George S. Pesquisa de Marketing. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2004.

ZIKMUND, William G.; BABIN, Barry J. **Princípios da Pesquisa de Marketing.** Tradução da 4ª edição norte-americana / 2ª edição brasileira. São Paulo: Cencage Learning, 2012.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin. **Administração de Marketing**.12°.ed. São Paulo. Pearson Prentice Hall,2006.

DIAS, Roberto Sérgio. **Pesquisa de Mercado**. 1ª ed.. São Paulo. Saraiva, 2012.

RUTTER, Marina; ABREU, Sertório Augusto de. **Pesquisa de Mercado.** Série Princípios. São Paulo:Ática 2013.

Curso: Técnico de Nível Médio em Marketing Forma: Integrada		Integrada	
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano
Componente Curricular:	Gestão de Recursos Humanos	Carga Horária:	80 h

Ementa

Fundamentos sistêmicos da Administração de Recursos Humanos. Processo de recursos Humanos. Subsistema de Provisionamento. Subsistema de Aplicação. Subsistema de Manutenção de Pessoas. Subsistema de Treinamento e Desenvolvimento de Recursos Humanos.

Competências

Compreender a importância e valor da Gestão de Recursos para as empresas;



- Compreender o processo de recrutamento e seleção de pessoas como fatores estratégicos na construção e manutenção da cultura organizacional;
- Desenvolver a Descrição e Análise de Cargos com objetivo de montar, analisar e modificar a estrutura empresarial;
- Desenvolver políticas de manutenção das pessoas nas organizações;
- Montar planos para treinamento e desenvolvimento dos Recursos Humanos dentro das empresas;

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: Administração de recursos humanos

Introdução à administração de recursos humanos;

Conceito e Evolução da administração da área de Recursos Humanos:

Subsistema de provisão de Pessoas: Planejamento de Pessoal;

Conceito e fundamentos do recrutamento de pessoas:

Meios e técnicas de recrutamento:

Conceitos e fundamentos da seleção de pessoas;

Processo de seleção de pessoas;

Técnicas para seleção de pessoas.

Unidade II: Aplicação e Manutenção de Pessoas

Subsistema de Aplicação de pessoas;

Desenho de Cargos: conceito, processo e técnicas de desenho de cargos;

Análise e Descrição de Cargos;

Subsistema de manutenção de pessoas;

Políticas de compensação organizacional;

Planos de serviços e beneficios sociais;

Relações de Trabalho.

UNIDADE III: Subsistema de Desenvolvimento de Recursos Humanos

Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas;

Análise Organizacional;

Processo de treinamento e desenvolvimento de pessoas;

Programação do treinamento;

Gestão do conhecimento;

Gestão por competências;

Unidade IV: Funções administrativas.

De recrutamento e seleção de recursos humanos;

De aplicação: desenho, descrição e análise de cargos;

De avaliação de desempenho;

De desenvolvimento: treinamento e desenvolvimento de pessoal;

De remuneração e proteção: salários e benefícios;

Bibliografia Básica

CARVALHO, Antonio Vieira de; NASCIMENTO, Luiz Paulo do. **Administração de recursos humanos. Vol II.** São Paulo: Pioneira. 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos humanos: o capital humano das organizações.** São Paulo: Atlas. 2004.

LACOMBE, Francisco José Masset. **Recursos humanos: princípios e tendências.** Sao Paulo: Saraiva. 2005.



Bibliografia Complementar

BOWWDICTH, James L. Elementos de comportamento organizacional. São Paulo: Pioneira. 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de pessoas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

LOUREIRO, Juliano; RODRIGUEZ, Martins; VIEIRA, Rita (org.). **Gestão estratégica de recursos humanos: compartilhando conhecimentos para o desenvolvimento dos negócios.** São Paulo: Qualitymark. 2005.

MARRAS, Jean Pierre. Administração de recursos humanos: do operacional ao estratégico. São Paulo: Futura. 2007.

VERGARA, Sylvia Constant. Gestão de pessoas. São Paulo: Atlas, 2005.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3º Ano
Componente Curricular:	Estratégias de Marketing	Carga Horária:	80 h

Ementa

Análise de linha e otimização de portfólio; estratégias de diferenciação de produto; atributos físicos, design e embalagem, canais de marketing relacionados aos 4 P'S (Preço, Produto, Promoção e Praça) Gerenciamento e integração de canais de venda; Estratégia empresarial. Gestão Estratégica. Vantagem competitiva, planejamento de marketing. Porter. Modelo VRIO. Cadeia de Valor

- Apresentar e propor a diferentes estratégias de comunicação de marketing para o alcance dos objetos mercadológicos e comunicacionais preestabelecidos;
- Compreender a teoria/prática das principais estratégias competitivas adotadas pelas organizações em relação ao meio ambiente.
- Desenvolver as competências essenciais acerca dos fundamentos teóricos e práticos da estratégia organizacional;
- Demonstrar a importância da estratégia para o composto mercadológico.
- Introduzir os pressupostos das principais perspectivas teóricas sobre gestão estratégica e vantagem competitiva;
- Identificar e analisar as principais alternativas estratégicas das empresas;

Base Científica e Tecnológica				
UNIDADE I: Estratégias de marketing	UNIDADE III: Estratégia Empresarial			
(produto e preço)	Conceito de estratégia			
	Gestão Estratégica			
Análise de linha e otimização de portfólio	Vantagem competitiva			
Estratégias de diferenciação de produto;	,			



Atributos físicos, design e embalagem;

Formas de precificação;

Análise de custo, estabelecimento e adequação de preço.

UNIDADE II: Estratégias de marketing: (praça e promoção)

Gestão da distribuição e da cadeia de suprimentos;

Comunicação integrada de marketing;

Implementação e controle de marketing;

Canais de marketing;

Gerenciamento e integração de canais de venda;

Modelo de Porter

Estratégias de mercado de Porter

Modelo VRIO

Cadeia de Valor

UNIDADE IV: Planejamento de Marketing

Marketing Social

Responsabilidade Social

Ambientes de Marketing

Marketing e Valor para o cliente

Planejamento estratégico de marketing

Bibliografia Básica

FERRELL, O. C.; HARTLINE, Michael D. Estratégia de marketing. 4. Ed. São Paulo: Cengage. 2010.

HOOLEY, G.; PIERCY, N. F.; NICOULAUD, P. e B. Nicoulaud. Estratégia de marketing e posicionamento competitivo. 4. Ed. Pearson: São Paulo, 2011.

MINTZBERG, Henry; LAMPEL, Joseph; QUINN, James B.; GHOSHAL, Sumantra. **O Processo de Estratégia:** Conceitos, textos e casos selecionados. 4 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

Bibliografia Complementar

CERTO, Samuel C.; PETER J. P.; MARCONDES, R. C.; CESAR, A. M. R **Administração Estratégica:** Planejamento e implementação de estratégias. 3 ed. Porto Alegre: Pearson, 2010.

PORTER, Michael. Estratégia Competitiva. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

PETER, J. Paul; OLSON, Jerry C. Comportamento do Consumidor e Estratégias de Marketing. 8. E. Porto Alegre: McGraw-Hill, 2009.

HOSKISSON, Robert E.; HITT, Michael A.; IRELAND, R. Duane; HARRISON, Jeffrey S. **Estratégia Competitiva:** tradução da 2 edição norte-americana. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

SHIMP, T. A. **Propaganda e promoção**: aspectos complementares da comunicação. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada		
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° Ano		
Componente Curricular:	Gestão de Vendas e Trade Marketing	Carga Horária:	80 h		
Ementa					



Conceito de vendas. Funções e atividades do gerente de vendas. Técnicas de vendas. Remuneração da força de vendas e otimização de vendas. Motivação. Planejamento de vendas. Metodologia para planejamento de vendas. Oportunidades de mercado e previsão de vendas. Projetos em vendas e promoção de vendas. Relações entre fabricante, varejista e consumidor. Conceitos e estruturas dos canais de distribuição. Conceito de trade marketing. Trade marketing mix. PDV. Instrumentos de trade marketing. Estratégias de trade marketing.

Competências

- Compreender a importância da atividade de vendas para a organização.
- Compreender e utilizar as técnicas de vendas nos diferentes tipos de negócios e organizações.
- Compreender o processo de remuneração da força de vendas e a otimização de resultado de vendas.
- Assimilar a metodologia para planejamento de vendas e identificar as oportunidades de mercado e previsão de vendas
- Compreender a estrutura dos canais de distribuição
- Desenvolver competências essenciais para a utilização das técnicas de trade marketing.
- Analisar e implementar estratégias de trade marketing

Base Científica e Tecnológica

UNIDADE I: O departamento de vendas e o	O conceito de Trade Marketing	
marketing.	Principais objetivos de Trade Marketing	
Importância de vendas.	As interações e as características da função de Trade	
Influências internas na atividade de vendas.	Marketing	
Influências externas na atividade de vendas.	As interações de Trade Marketing com os diversos setores	
Vendas na prática.		
Formas de organizar um departamento de vendas.		
Organização de vendas por território	O Trade Marketing Mix	
Organização de vendas por clientes	A evolução do processo de implantação do Trade	
Organização de vendas por produtos	Marketing	
	As variáveis do Trade Marketing Mix	
GERÊNCIA DE VENDAS	Marketing e mix de produtos	
Diretrizes para o trabalho de um gerente de	Preços	
vendas	Vendas e canais	
Missão	Serviços e logística	
Objetivos	Propaganda, promoção e merchandising	
Estratégias e táticas	Resultados e rentabilidade	
Estilos de liderança	A função de Trade Marketing na organização	



Liderança autocrática

Liderança democrática e outros estilos

Liderança livre

Vendas na prática

Requisitos para uma boa administração de vendas no Brasil

Funções do gerente de vendas

Planejamento

Organização

Direção

Controle

UNIDADE II: planejamento de vendas

Como as empresas planejam

Formulação das suposições fundamentais

Determinação dos objetivos e metas

Determinação das atividades que precisam ser exercidas para alcançar os objetivos

Preparo de um cronograma dessas atividades

O planejamento na pequena e média empresa

O plano de vendas

Potencial de mercado e potencial de vendas

Intenção de compra

Comparação

Testes de mercado

Análise de dados secundários

Previsão de vendas

Territórios e rotas

Orçamento de vendas

Quotas

UNIDADE III:

Os conceitos e estruturas dos canais de distribuição.

A importância do canal de distribuição.

As competências do profissional de Trade Marketing

UNIDADE IV: Gestão das ações no ponto de venda: programação e operacionalização

Padrões por porte de cliente

Tipos de demanda e preparação das ações de pontos de venda

Tipos de implantação e objetivos das ações de pontos de venda

Alocação de recursos disponíveis para ações nos pontos de venda

O controle e avaliação das atividades de Trade Marketing

A implantação e os instrumentos de gestão do Trade Marketing

O sistema de informações para o Trade Marketing

Sistema de informações sobre a empresa

Informações sobre marketing

Informações sobre vendas

Sistema de informações sobre o mercado

Sistema de informações sobre clientes específicos ou nichos de clientes

O plano de Trade Marketing para clientes e produtoschave

Elaboração do plano de Trade Marketing para clientes-chave

Integração com marketing da empresa Integração com vendas da empresa Integração com marketing do cliente Integração com operações do cliente

Etapas para elaboração do plano de Trade Marketing por cliente

Seleção dos clientes e do nível de interação Elaboração do plano de Trade Marketing para produtos-chave

Etapas para elaboração do plano de Trade Marketing por produto

Desenvolvimento das células comerciais

Os planos de ação integrados

Cronograma de ações contínuas por célula



Os intermediários no canal de distribuição.

Os sistemas de relacionamento nos canais.

O papel do varejo no canal de distribuição.

A evolução do varejo.

A marca do varejo.

Os produtos de marca própria dos varejistas.

O processo de compras no varejo.

O relacionamento entre a indústria e o varejo.

As relações de poder na negociação.

Os conceitos e aplicações do Supply Chain e ECR.

Controle do fluxo de gastos no cliente

Indicadores de controles de execução e de resultados

As práticas de Trade Marketing no Brasil

A implantação das variáveis do Trade Marketing Mix

Serviços e logística

Sistema de informações

Merchandising, promoção e propaganda.

Resultados e rentabilidade

Perspectivas do Trade Marketing no Brasil

Bibliografia Básica

ALVAREZ, Francisco J.S.M. **Trade Marketing**: a conquista do consumidor no ponto de venda, São Paulo: Saraiva,2007.

COBRA, Marcos. Administração de Vendas. 5ª ed. - São Paulo: Atlas, 2014.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Bibliografia Complementar

CARVALHO, Marcos R.; ALVAREZ, Francisco Javier S. Mendizabal. **Gestão Eficaz da Equipe de Vendas.** São Paulo: Saraiva, 2008.

GOBE, Antônio Carlos; SOUSA, José Júlio De; MOREIRA, Júlio César Tavares; PASQUALE, Perrotti Pietrangelo; FISCHER, César Henrique. **Administração de Vendas.** 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

JAVIER, Francisco. **Trade Marketing:** a conquista do consumidor no ponto de venda. São Paulo: Saraiva, 2007.

SERRALVO, Francisco; MOTTA, Rodrigo; SANTOS, Neusa. **Trade Marketing**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.



Curso:	Técnico de Nível Médio em Marketing	Forma:	Integrada
Eixo Tecnológico:	Gestão e Negócios	Período Letivo:	3° ano
Componente Curricular:	Marketing Internacional	Carga Horária:	80 h

Ementa

O conceito do marketing internacional. Analisando as oportunidades globais de mercado. O ambiente internacional (aspectos econômicos, financeiros, políticos, normativos e culturais). Características dos mercados na economia globalizada. O composto de marketing nos mercados internacionais. Decisões do composto de marketing internacional e organização do marketing internacional da organização. Desenvolvimento das estratégias globais de marketing. Estratégia de acesso ao mercado internacional. Seleção de mercados, entrada e formas de operação. Estratégias de produtos e de comunicação no mercado global. Estratégias de preços e competitividade internacional. Plano de marketing internacional,

Competências

- Apresentar as formas de ingressar no mercado para internacionalização da empresa
- Contextualizar as ferramentas de marketing internacional
- Identificar os principais conceitos utilizados em marketing internacional
- Capacitar o aluno para entender e utilizar os conceitos, estratégias e práticas de marketing em um ambiente competitivo internacional.

Base Científica e Tecnológica



Unidade I:

Globalização e o impacto da era da informação

Necessidades, desejos e demanda

Conceitos de marketing

Ambiente de marketing Internacional

Unidade II:

Decisões do composto de marketing (Marketingmix) internacional

Criando produtos e marcas para os consumidores nos mercados globais

Sistemas de distribuição e transferência dos produtos

O esforço global de propaganda, promoção, venda e comunicação com o consumidor mundial

Negociando com clientes, parceiros e reguladores internacionais

Apreçamento para os mercados internacionais

Pesquisa em mercados internacionais

Analise swot

Plano de marketing internacional

Unidade III

Desenvolvimento das estratégias globais de marketing.

Posicionamento e segmentação global de mercados

Análise competitiva global e estabelecimento das estratégias de ação

Múltiplas alternativas estratégicas de entrada no mercado global

Unidade IV

Internacionalização da empresa

Plano de marketing internacional

Processos de comunicação em mercados internacionais.

Implementação dos esforços de marketing;

Mecanismos de controle de marketing.

Bibliografia Básica

CATEORA, Philip R.; GILLY, Marcy C.; GRAHAM, John L. **Marketing internacional.** 15. ed. Rio de Janeiro: McGraw Hill 2013.

GREEN, Mark C.; KEEGAN, Wareen J. Marketing Global. Sao Paulo: Saraiva, 2013.

LIMA, Gustavo Barbieri. Marketing Internacional. Sao Paulo: Atlas, 2015.

Bibliografia Complementar

KEEGAN, Warren J. Marketing global. 7. ed. São Paulo: Pearson 2005.

, Warren J.; GREEN, Mark C. **Marketing Global.** 1^a ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

SOUSA, José Manuel Meireles; PALÁCIOS, Tomas Manuel Banegil. Estratégias de Marketing Internacional. Sao Paulo: Atlas, 2004.

MINADEO, Roberto. Gestão de Marketing. Sao Paulo: Atlas, 2008.

MARCOUSÉ, Ian; SURRIDGE, Malcom; GILLESPIE, Andrew.



6.4 Prática Profissional

A prática profissional conforme o artigo 61 da Resolução 001/2016/CONSUP/IFAP, configurar-se-á como um procedimento didático - pedagógico que contextualiza, articula e inter-relaciona os saberes apreendidos, relacionando teoria e prática, a partir da atitude de desconstrução e reconstrução do conhecimento. Tal prática profissional encontra-se fundamentada na Resolução 06/2012/CONSUP/IFAP, Resolução nº 58/2014/CONSUP/IFAP e a Retificação de 28 de Abril de 2015, e a Resolução nº 01/2016/CONSUP/IFAP em seus artigos 61 a 74.

Sendo assim, a prática profissional será desenvolvida no decorrer do curso por meio da realização de 200 (duzentas) horas em estágio e/ou projeto de pesquisa aplicada e atividades complementares, com carga horária de 50 (cinquenta) horas, totalizando 250 (duzentos e cinquenta) horas.

6.4.1 Estágio Curricular

Conforme estabelecido no artigo 1º da Lei nº 11.788/2008 "Estágio é ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam frequentando o ensino regular em instituições de educação profissional (...)", compreendendo atividades de cunho profissional, social e cultural realizadas na comunidade em geral ou junto a pessoas jurídicas de direito público ou privado sob a responsabilidade e coordenação da Instituição de Ensino.

Assim, o estágio é concebido como uma prática educativa e como atividade curricular intencionalmente planejada, integrando o currículo do curso e com carga horária mínima de 200 horas conforme carga horária constante neste projeto pedagógico de curso para a habilitação profissional.

O estágio poderá ser realizado a partir do segundo ano do curso, obedecendo às normas instituídas pelo IFAP disposto na Resolução nº 01/2016/CONSUP/IFAP, em consonância com as diretrizes da Resolução 20/2015/CONSUP/IFAP, que versa sobre a Regulamentação de Estágio do Instituto Federal do Amapá.

Nota-se que as atividades relacionadas ao estágio curricular podem ser desenvolvidas nos mais diversos ambientes e não somente em empresas do mercado de trabalho. Sendo assim, estas atividades também podem ser desenvolvidas tanto em instituições pú-



blicas ou privadas, quanto em instituições de ensino, desde que estejam relacionadas com a área profissional do curso que o discente está cursando no IFAP – *Campus* Santana.

As atividades programadas para o estágio deve manter uma correspondência com os conhecimentos teórico-práticos adquiridos pelo estudante no decorrer do curso e devem estar presentes nos instrumentos de planejamento curricular do curso. O estágio é acompanhado por um professor-orientador para cada estudante, em função da área de atuação no estágio e das condições de disponibilidade de carga horária dos professores.

São mecanismos de acompanhamento e avaliação de estágio:

- a) plano de estágio aprovado pelo professor orientador;
- b) reuniões do estudante com o professor-orientador;
- c) visitas ao campo de estágio por parte do professor-orientador, sempre que necessário;
- d) relatório técnico do estágio;
- e) avaliação da prática profissional realizada.

Após a conclusão do estágio, o estudante terá um prazo máximo de 45 (quarenta e cinco) dias para entregar o relatório ao professor-orientador que fará a correção do ponto de vista técnico e emitirá uma nota entre 0 (zero) e 100 (cem), sendo aprovado o estudante que obtiver rendimento igual ou superior a 70 (setenta). O aluno será aprovado segundo critérios já estabelecidos acima.

Caso o estudante não alcance a nota mínima de aprovação no relatório final, deverá ser reorientado pelo professor-orientador, com o fim de realizar as necessárias adequações/correções e, em um prazo máximo de vinte dias, deverá entregá-lo ao professor-orientador.

O professor-orientador deverá preencher a ficha de avaliação final de estágio, indicando o desempenho do aluno, dentre outras informações, e encaminhar uma cópia desta ficha para a coordenação de estágio e original para a coordenação de curso, que por sua vez encaminhará ao registro escolar para arquivar na pasta do aluno.

O relatório de estágio será apresentado a uma banca composta pelo orientador, um professor convidado e pelo coordenador de curso, sendo a apresentação de caráter público para a socialização da experiência vivenciada.

Além do estágio, os discentes do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma integrada, em regime integral, poderão preencher o requisito da prática profissional



por meio de projeto de pesquisa aplicada, devendo o mesmo optar por uma das modalidades.

6.4.2 Prática Profissional via Projeto

Outra maneira na qual os discentes do Curso Técnico em Marketing na Forma Integrada, regime integral, podem integralizar sua carga horária de Prática Profissional é através do desenvolvimento de projetos de pesquisas e/ou extensão de acordo com a Resolução nº 58/2014/CONSUP/IFAP, de 04 de dezembro de 2014. Podendo ser desenvolvido nas comunidades e/ou em locais de trabalho, objetivando a integração entre teoria e prática, com base na interdisciplinaridade, e resultando em relatórios sob o acompanhamento e supervisão de um orientador.

Metodologia de desenvolvimento do projeto de pesquisa aplicada

O projeto de pesquisa deverá ter um professor-orientador com no máximo 3 alunos, podendo o mesmo ser contemplado via editais internos com bolsas ou editais externos como CAPES, CNPQ, SETEC, FAPEAP, dentre outras agências de fomento.

O trâmite para execução Projeto de Pesquisa Aplicada se dará na sequência:

O coordenador do curso indica o professor que orientará o aluno, desde que o mesmo tenha formação compatível e conhecimento técnico na área de atuação;

O professor-orientador informa a coordenação de curso o início da prática profissional, para que o coordenador tenha ciência e faça registro do desenvolvimento do mesmo.

O coordenador de curso envia o projeto ao Departamento de Pesquisa e Extensão com cópia para a coordenação do Geral de Ensino, dando ciência da execução da atividade.

Nota: O acompanhamento da execução do projeto deverá ser feito pelo coordenador de curso que ao final do projeto deverá informar via memorando ao Departamento de Pesquisa e Extensão e ao Departamento de Ensino que o projeto foi executado com êxito e que carga horária (200 horas) referente ao desenvolvimento dessa prática profissional



foram cumpridas pela equipe componente do projeto.

Para a consecução do Projeto de Pesquisa Aplicada, deverá ser utilizada a seguinte estrutura:

- a) resumo e abstract;
- b) introdução;
- c) Referencial teórico;
- d) Metodologia;
- e) Análise e Discussão dos Resultados;
- f) Conclusão ou Considerações Finais; e
- g) Referências
- h) Apresentação do artigo a uma banca examinadora, sendo composta pelo orientador, um professor convidado e o coordenador de curso ou outro professor indicado;

São mecanismos de acompanhamento e avaliação do projeto de pesquisa:

- a) Plano do projeto de pesquisa aprovado pelo professor orientador, devendo conter (objetivo geral, objetivos específicos, justificativa e proposta de metodologia);
- b) reuniões periódicas do estudante com o professor-orientador;

Os casos omissos serão decididos pelo Departamento de Pesquisa e Extensão junto com a Coordenação do Curso.

6.4.3 Atividades Complementares

De modo a permitir uma formação profissional de modo amplo, os alunos do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral, deverão cumprir um mínimo de 50 (cinquenta) horas de atividades complementares em caráter obrigatório, ao longo do curso.

Compreende-se como atividade complementar aquela que integra a carga horária do curso, no que se refere à prática profissional, e que pode ser cumprida pelo estudante de várias formas, de acordo com a tabela de atividades constante neste projeto pedagógico de curso.

O estudante deverá apresentar comprovantes (originais e cópias) da realização destas atividades complementares, ao final de cada ano letivo, em datas estabelecidas



pela Coordenação de Curso. Caberá a coordenação de curso receber as atividades complementares, realizar a validação entregar a Seção de Registros Escolar e Acadêmico as horas que foram validadas.

Ressalta-se que as atividades complementares realizadas antes do início do curso, não serão validadas, devendo as mesmas serem realizadas no decorrer do curso.

As atividades complementares estão descritas no **Quadro 1 - Validação de Atividades Complementares** constante neste projeto pedagógico de curso, onde o aluno poderá verificar as atividades que são passíveis de validação nas áreas que contemplam a formação do mesmo, tais como: **Marketing, Administração, Comunicação Social, e Publicidade,** desde que sejam atendidos todos os requisitos estabelecidos.

Poderá ainda ser aceita como atividade complementar, que **estejam vinculadas ao curso**:

- Estágio não-obrigatório A realização de estágio não-obrigatório, com remuneração, devidamente comprovado por documentação emitida pelo local de estágio, validada somente quando a partir de 120 horas realizadas e na área de formação do aluno.
- Projetos de Iniciação Científica As atividades a que se refere este item serão propostas e desenvolvidas sob forma de projetos e programas de pesquisa de natureza extracurricular, mediante a participação do aluno nos mesmos, visando a qualificação técnica e científica. Consideram-se também as apresentações de trabalhos em eventos científicos, sob forma de pôster, resumo ou artigo científico.
- Atividades Culturais serão aceitas como atividades culturais, todas as atividades que façam parte da formação cidadã e profissional que sejam oferecidas pelo IFAP ou outras Instituições de Ensino ou órgãos da sociedade civil organizada desde que respeitada as regras de validação.
- Atividades Acadêmicas participação em eventos científicos como ouvinte e/ou
 atuante assim como organização de eventos escolares, científicos e culturais no
 IFAP, como semanas, jornadas, exposições, mostras, seminários e cursos de
 extensão, participação em jornada acadêmica ou atividades extracurriculares



organizadas pelo curso de meio ambiente ou áreas afins, realizadas no IFAP ou em outras Instituições de ensino, pesquisa e extensão; participação em eventos promovidos pelo curso; participação em curso de extensão; proferir palestras profissionalizantes; cursar programas de aprendizagem ofertados por outras instituições de ensino profissionalizante ou de graduação; realizar atividades de monitoria relacionadas ao componente curricular.

Ações Sociais – Realização de atividades sociais, como, por exemplo, a
participação em projetos voltados para a comunidade que promovam melhoria da
qualidade de vida, cidadania, educação, trabalho e saúde, seja na condição de
organizador, monitor ou voluntário.

Cada atividade complementar terá uma carga horária mínima e máxima, conforme estabelecido no quadro abaixo, não permitindo ao aluno cumprir toda sua carga horária em um só tipo de atividade, devendo estar diversificada a sua participação nas atividades complementares, com integralização mínima de 50 (cinquenta) horas das atividades complementares, se dividindo em pelo menos 03 (três) tipos de atividades.

Quadro 1: Validação de Atividades Complementares

ATIVIDADES	CARGA HORÁRIA MÍNIMA	CARGA HORÁRIA MÁXIMA
Visitas técnicas (programadas pela coordenação ou professor)	03 h	12 h
Participação em programas governamentais (Ex: menor aprendiz e outros)s	30 h	30 h
Atividades científicas (participação em congressos, seminários, palestras, minicursos, fóruns, workshops, mostra científica e tecnológica, feiras e exposições, monitorias, oficinas, dentre outros).	04 h	20 h
Participação como ministrante em atividades científicas e acadêmicas.	02 h	20 h
Atividades esportivas (torneios, jogos, cursos de danças, etc.)	04 h	08 h
Produção acadêmica/científica (autor ou coautor de artigos publicados em jornais e/ou revistas científicas, anais, periódicos, livros ou capítulo de livros e painéis, projetos de pesquisa)	04 h	12 h



Cursos extracurriculares (línguas, extensão, aperfeiçoamento, treinamento, etc.)	10 h	30 h
Participação em atividades culturais: filmes, teatro, shows, feiras, exposições, patrimônios culturais.	02 h	12 h
Exercício de representação estudantil nos órgãos colegiados da instituição	04 h	16 h
Ações Sociais: Participação em eventos sociais como monitor, voluntário ou organizador.	04 h	16 h
Estágio não obrigatório	20 h	20 h

7. CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE CONHECIMENTOS

O aproveitamento de conhecimentos está de acordo com o Artigo 41 da Lei 9394 de 20 de dezembro de 1996, art. 36 da Resolução nº 06/2012/CNE/CEB e o artigo 35 da Resolução nº 01/2016/CONSUP/IFAP, que trata da Regulamentação da Educação Profissional Técnica de Nível Médio, na forma Integrada, com duração de 3 anos, em regime Integral no âmbito do IFAP.

Aproveitamento de Estudos

Entende-se por aproveitamento de estudos o processo de reconhecimento de componentes curriculares da formação profissional, cursados em uma habilitação do mesmo eixo tecnológico, com aprovação no IFAP ou em outras Instituições de Ensino de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, credenciadas pelos Sistema Federal e Estadual, bem como em Instituições Estrangeiras, para a obtenção de habilitação diversa.

Para esta modalidade de ensin**o**, poderá ser concedido o aproveitamento de estudos exclusivamente para os componentes curriculares da formação profissional, em prazo estabelecido no calendário letivo e mediante requerimento entregue a Seção de Registro Escolar e Acadêmico dirigido a coordenação de curso, conforme estabelece **o art. 35 da Resolução nº 01/2016/CONSUP/IFAP.**

O aluno matriculado solicitará a Seção de Registro Escolar e Acadêmico em prazo



estabelecido no Calendário Escolar, a dispensa do(s) componente(s) curricular(es), tendo como base o aproveitamento de estudos anteriores, de acordo com o que estabelece o art. 36 da Resolução nº 06/2012 do CNE/CEB.

A concessão do aproveitamento de estudo na Educação Profissional Técnica de Nível Médio, na Forma Integrada, quando se tratar de componente(s) curricular(es), além do histórico escolar é necessário apresentar o programa dos referidos componentes cursados com aprovação, com registro de conteúdos e carga horária total das aulas teóricas e práticas, devidamente autenticado e assinado pela Instituição de origem.

Nos casos em que os documentos são oriundos de instituições estrangeiras, os mesmos deverão ter traduções oficiais, e o curso deverá ter sua equivalência com os inseridos no cadastro nacional de cursos de educação profissional técnica de nível médio, aprovada por instituição autorizada pelo MEC para tal fim.

Tratando-se de aproveitamento de componente (s) curricular (es) ministrado(s) no próprio IFAP o requerente ficará dispensado do cumprimento da entrega dos documentos da Instituição.

A análise da equivalência do(s) componente (s) curricular (es) será feita pela Coordenação de Curso observando a compatibilidade de carga horária, bases científicotecnológicas ou competências/habilidades. O tempo decorrido da obtenção de conhecimentos e experiências anteriores não poderá ser superior a 02(dois) anos ao pedido de aproveitamento solicitado no IFAP.

A avaliação da correspondência de estudos deverá recair sobre os conteúdos que integram os programas dos componentes curriculares apresentados e não sobre a denominação dos componentes curriculares cursados.

Serão aproveitados os componentes curriculares cujos conteúdos e cargas horárias coincidirem em, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) com os programas dos componentes curriculares do respectivo curso oferecido pelo IFAP.

O discente poderá obter dispensa, por aproveitamento de estudos, de, no máximo, 30% (trinta por cento) da carga horária total dos componentes curriculares do curso,



sendo vedado o aproveitamento de estudos para componentes curriculares em que o requerente tenha sido reprovado. Não será permitida a solicitação de aproveitamento de estudos para alunos matriculados na primeira série do curso, exceto para alunos transferidos durante o período letivo.

Obs: Só serão analisados pedidos de componentes cursados antes do ingresso do estudante no IFAP.

A Seção de Registro Escolar e Acadêmico encaminhará o processo à Coordenação de Curso que designará uma comissão composta pelos seguintes integrantes: coordenador do curso, como presidente da comissão; no mínimo dois professores e um pedagogo, abrangendo as áreas de conhecimento do (s) componente(s) curricular (es) que o aluno solicita dispensa.

Esta comissão realizará a avaliação das competências requeridas, apresentando posteriormente relatório contendo os resultados obtidos, bem como os critérios e os instrumentos adotados para a avaliação, devendo tal relatório constar no dossiê do aluno.

Para que o estudante tenha dispensa do(s) componente (s) curricular (es), deverá obter nota igual ou superior a 70 (setenta) em cada componente avaliado.

8. CRITÉRIOS E APROVEITAMENTO DE AVALIAÇÃO

A avaliação ocupa espaço relevante no conjunto de práticas pedagógicas aplicadas ao processo de ensino e aprendizagem. Portanto, avaliar não se resume à mecânica do conceito formal e estatístico, não é simplesmente atribuir notas, não é a tomada de decisão do avanço ou retenção do aluno em componentes curriculares ou módulos de ensino. Nesse sentido, a avaliação é entendida como um constante diagnóstico participativo na busca de um ensino de qualidade, resgatando-se seu sentido formativo, em um processo onde se avalia toda prática pedagógica.

Nesse processo, a avaliação assume as seguintes funções: a função diagnóstica que proporciona informações acerca das capacidades dos alunos em face de novos



conhecimentos que irão ser propostos; a segunda função é a formativa que permite constatar se os alunos estão de fato atingindo os objetivos pretendidos; e finalmente a função somativa que tem como objetivo determinar o grau de domínio e progresso do aluno em uma área de aprendizagem.

Essas funções devem ser utilizadas como princípios para a tomada de consciência das dificuldades, conquistas e possibilidades. Funcionando também como instrumento colaborador na verificação da aprendizagem, que deve sempre levar em consideração os aspectos qualitativos sobre os quantitativos.

Neste sentido, a avaliação do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma integrada, em regime integral, terá como base a LDB 9.394/96 (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional), e a Regulamentação nº 001/2016 do IFAP em seus artigos 36 a 44, sendo considerada como elemento construtivo do processo de ensino-aprendizagem, permitindo identificar avanços e dificuldades no desenvolvimento dos alunos.

Além disso, a proposta do curso prevê uma avaliação contínua e cumulativa, considerando aspectos de assiduidade e aproveitamento do processo de aprendizagem do aluno. Dentro desse entendimento, a avaliação busca desenvolver nos discentes as competências necessárias a sua formação, onde se prioriza o processo de ensino aprendizagem, buscando promover o diálogo entre o docente e o discente, observando as particularidades existentes de cada indivíduo.

Assim, avaliar as competências deve significar o estabelecimento de uma situação de diálogo entre professor e aluno, descobrindo, juntos, avanços e dificuldades para consolidarem aqueles e corrigirem estas.



Considerando que o desenvolvimento de competências envolve conhecimentos (saberes), práticas (saber-fazer), atitudes (saber-ser) e mobiliza esse conjunto (saber-agir) na realização do trabalho concreto, cabe ao professor adotar uma diversidade de instrumentos e técnicas de avaliação, tais como: atividades teórico-práticas construídas individualmente ou em grupo, trabalhos de pesquisa, estudos de caso, simulações, projetos, situações-problemas, elaboração de portfólios, relatórios, provas escritas, entre outros.

Os instrumentos avaliativos servirão para verificar o aprendizado efetivamente realizado pelo aluno, e ao mesmo tempo para fornecer subsídios ao trabalho docente, direcionando as atividades desenvolvidas na melhoria do processo de ensino e aprendizagem. Os instrumentos de avaliação, assim como os pesos atribuídos a cada um deles, deverão ser explicitados no programa de cada componente curricular, o qual deverá ser divulgado junto aos estudantes no início do respectivo período letivo.

Dessa forma, considera-se como critérios de avaliação e aprendizagem, conforme a Regulamentação 01/2016/CONSUP/IFAP em seu artigo 38:

- I Domínio dos conhecimentos mediados em sala de aula pelos docentes;
- II A participação do discente no processo de construção do conhecimento;
- III O relacionamento dos conceitos apresentados para analisar e tomar decisões em sua área de formação;
- IV- O comprometimento, a responsabilidade e o interesse do discente no processo de construção do conhecimento;
 - V Média aritmética igual ou superior a 70 (setenta);
- VI Frequência de, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) do total da carga horária dos componentes curriculares de cada série;
- VII Frequência assídua nos estudos de recuperação, quando estes se fizerem necessários, e obtenção de êxito ao longo do processo ensino aprendizagem.

Já no que se refere ao desempenho acadêmico do aluno durante o ano letivo, o mesmo será expresso por uma nota, na escala de 0 (zero) a 100 (cem), cabendo à escola e ao professor garantir a aprendizagem efetiva de todos os alunos, sendo divididos em 4 (quatro) bimestres no ano letivo com 03 (três) atividades avaliativas por bimestre, sendo duas **Avaliações Parciais** e uma **Avaliação Final,** independente da carga horária do componente.



 $\underline{MB} = \underline{AP1} + \underline{AP2} + \underline{AF}$

3

MB = Média do Bimestre

AP1 = 1^a Avaliação Parcial

AP2 = 2^a Avaliação Parcial

AF = Avaliação Final

A **Avaliação Final** será aplicada de forma individual, escrita e/ou oral e/ou prática, conforme a especificidade do componente curricular.

Serão considerados instrumentos de avaliação parcial, entre outros, os trabalhos teórico-práticos produzidos e/ou aplicados individualmente ou em grupos, como projetos, relatórios, seminários, práticas de laboratórios, exercícios entre outros que permitam validar o desempenho obtido pelo aluno durante o processo ensino aprendizagem.

Dar-se-á uma segunda oportunidade ao aluno que, por motivo relevante e justificável (devidamente comprovado), deixar de comparecer às atividades programadas, desde que seja apresentado requerimento a Seção de Registro Escolar e Acadêmico no prazo de até dois dias úteis após a realização da referida atividade. Tal requerimento deverá ser encaminhado à Coordenação de curso para análise do pedido e emissão de resultados: deferido ou indeferido.

Entende-se por motivo relevante e justificável os seguintes casos:

I – doença;

II – óbito de parentes até terceiro grau;

III – convocação judicial militar;

IV – representar a Instituição em eventos científicos, esportivos e culturais.

É imprescindível durante o ano letivo o desenvolvimento de atividades pedagógicas de recuperação de aprendizagem destinadas ao atendimento de alunos com dificuldades identificadas durante o processo avaliativo. Essas atividades compreendem a recuperação



paralela, que deve ocorrer após síntese dos resultados obtidos em AP1, AP2 e AF, para os alunos que não atingirem o mínimo de 70 (setenta) pontos na somatória total do componente curricular.

Em relação a média final do componente curricular, o mesmo será calculado de acordo com o artigo 40 § 3, da Regulamentação 001/2016 do IFAP:

§3º – Cada avaliação parcial e final terá valor de 100 (cem) pontos. A média do componente curricular no período avaliativo dar-se-á pelo total de pontos obtidos divididos pelo número de avaliações realizadas. Essa média compreenderá um número inteiro com uma casa decimal, segundo a equação abaixo:

Encerrado o período avaliativo far-se-á o somatório da notas obtidas pelo aluno ao longo do período letivo, sendo considerado aprovado o estudante que, ao final de cada bimestre, obtiver média aritmética igual ou superior a 70 (setenta) em todos os componentes curriculares e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária de cada componente curricular cursado, conforme de acordo com a seguinte fórmula:

$$MC = B1 + B2 + B3 + B4$$

4

MC = Média do Componente

B1 = Média do 1º bimestre

B2 = Média do 2º bimestre

B3 = Média do 3º bimestre

B4 = Média do 4º bimestre

A avaliação de recuperação da aprendizagem será aplicada aos estudantes que obtiverem no componente curricular nota inferior a (70) em cada bimestre. O discente que não comparecer a todas as avaliações previstas em cada bimestre, sem motivo justificado, conforme § 2º do Art. 41, não terá direito à avaliação de recuperação.

Calculada a média do componente (MC) conforme previsto no artigo 43 o aluno que obtiver média igual ou superior a 70 (setenta) e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) no conjunto dos componentes curriculares do período letivo



será considerado aprovado, enquanto aqueles que obtiverem média igual ou superior a 40 (quarenta) e inferior a 70 (setenta) em até 04 componentes curriculares terão direito a submeter-se a estudo de recuperação final em prazo a ser definido no calendário escolar de referência.

No período de Recuperação Final, serão ministradas o mínimo de 04 (quatro) aulas, referentes aos conteúdos que os alunos apresentaram dificuldades de aprendizagem durante o ano, a fim de que estudem os referidos conteúdos novamente e obtenham aprovação com êxito.

Será considerado aprovado após a recuperação final, o aluno que obtiver média final igual ou superior a 70 (setenta) em cada um dos componentes curriculares objeto de recuperação final, calculada através da seguinte fórmula:

MFC = MC + NARF

2

MFC = Média final do componente curricular

MC = Média do componente curricular

NARF = Nota da Avaliação de Recuperação final

Nos casos em que a Média Final do Componente (MFC) corresponder um resultado inferior a Média do Componente Curricular (MC) obtida durante o ano letivo, prevalecerá o maior resultado.

Terá direito à dependência o aluno que, após submeter-se à recuperação final, obtiver média final maior ou igual a 40 (quarenta) e menor que 70 (setenta) em no máximo 02 (dois) componentes curriculares.

O discente na condição de dependência será conduzido à série seguinte, realizando as atividades previstas no Programa de Estudo de Dependência (PED), conforme cronograma estabelecido pela instituição, e deverá ocorrer de forma concomitante à série seguinte a ser cursada pelo aluno, no prazo máximo de um ano.

O PED será elaborado de forma conjunta pelas coordenações pedagógicas e de



cursos com o acompanhamento do Departamento de Ensino de cada *Campus*, será ofertado anualmente e terá como elementos de constituição estudos dirigidos, encontros presenciais e/ou à Distância com orientação dos docentes dos componentes curriculares, de acordo com a organização estabelecida por *Campus*.

A conclusão do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral, está condicionada à integralização de todos os componentes curriculares e prática profissional, de acordo com o disposto no Projeto Pedagógico do Curso.

Neste contexto, a avaliação baseia-se na valorização do processo ensinoaprendizagem, sendo de fundamental relevância preconizar os aspectos cognitivos, afetivos e psicossociais do educando no processo educativo.

Considerando a necessidade de discussão coletiva e permanente, envolvendo docentes e equipe pedagógica, estes reunir-se-ão por curso, representados pelo Conselho de Classe, que deverá se tornar um espaço de avaliação compartilhada do processo ensino-aprendizagem a fim de estabelecer parâmetros do processo formativo. O Conselho de Classe deverá ter função apenas de acompanhamento do rendimento e não poderá mais decidir sobre a aprovação ou reprovação dos alunos.

Os estudos de recuperação de aprendizagem serão regidos pela Lei n.º 9394/96 (Art. 12. Inciso V; Art. 13, inciso IV e Art. 24, inciso V, alínea e) e pela Regulamentação 001/2016 do IFAP, constante no artigo 45, alíneas 1 a 11 desta regulamentação.

9. BIBLIOTECA, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS

A estrutura física necessária ao funcionamento do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma integrada, em regime integral, será descrita a seguir.

Com relação à estrutura didático-pedagógica, esta deverá contemplar:

Salas de Aula: Com 40 carteiras, quadro branco, condicionador de ar, disponibilidade para utilização de notebook com projetor multimídia.



- Auditório: Com Aproximadamente 180 lugares, projetor multimídia, notebook, sistema de caixas acústicas e microfones. `
- Laboratório de Pesquisa de Marketing: Contemplará um espaço físico com um mínimo de recursos necessários para execução de pesquisas de marketing.
- Laboratório didático de informática e Agência experimental de marketing: Levando-se em conta a existência da Agência Experimental de Marketing e Comunicação, para a prática do aluno, o laboratório didático de informática, compreenderá o mesmo espaço físico e se utilizará dos mesmos recursos para as aulas práticas constantes neste projeto pedagógico, bem como, para a realização de trabalhos, atividades e aulas práticas que contribuirão para a formação profissional dos alunos, com a finalidade de apurar os conhecimentos teóricos adquiridos, além da sua inserção no mercado de trabalho.
- Biblioteca: Com espaço de estudos individual e em grupo, equipamentos específicos e acervo bibliográfico. Quanto ao acervo da biblioteca deve ser atualizado com no mínimo cinco referências das bibliografias indicadas nas ementas dos diferentes componentes curriculares do curso, sejam elas básicas ou complementares.
- A Biblioteca deverá operar com um sistema informatizado, possibilitando fácil acesso via terminal ao acervo da biblioteca. O sistema informatizado propicia a reserva de exemplares. O acervo deverá estar dividido por áreas de conhecimento, facilitando, assim, a procura por títulos específicos, com exemplares de livros e periódicos, contemplando todas as áreas de abrangência do curso. Oferecerá serviços de empréstimo, renovação e reserva de material, consultas informatizadas a bases de dados e ao acervo, orientação na normalização de trabalhos acadêmicos, orientação bibliográfica e visitas orientadas.



Laboratório de pesquisas e Agência Experimental de Marketing e Comunicação.

Com o objetivo de possibilitar aos alunos um maior contato tanto com as práticas de pesquisa científica, quanto com as demandas advindas do mercado de trabalho, o curso contará dois 02 espaços físicos destinados a esse fim, que atuarão de forma complementar entre si e às atividades de ensino, interligando, deste modo, os âmbitos de ensino, pesquisa e extensão.

O primeiro espaço consiste no Laboratório de Pesquisa de Marketing, que realizará estudos que busquem aprofundar a compreensão sobre aspectos e processos pertinentes às esferas do marketing e comunicação mercadológica, tais como: pesquisa de mercado aplicada, estudos e experimentos acerca do processo decisório no setor de produtos ou serviços, julgamento e avaliação de atributos, efeitos da propaganda a tipos de apelo de ordem emocional/racional, estudos de marca e usabilidade em sites e conteúdos mobile e comportamento do consumidor no ambiente *on-line*.

Para tanto, o espaço contará com equipamentos que estão alinhados às mais recentes demandas de pesquisa e de mercado, nacional e internacionalmente, tais como o eye-tracker e sensores de atividade motora, fisiológica e neuronal entre outras.

Abaixo, os recursos materiais e softwares mínimos necessários para implementação do Laboratório de Pesquisa de Marketing:

Laboratório de Pesquisa de Marketing		
Recursos Materiais Especificação QT		
Mesa para computador	Escrivaninha branca 2 gavetas	3



Computador desktop	Tela de 21,5 polegadas LED, com tecnologia IPS, resolução de 1920 x 1080 e suporte a milhões de cores, Processador Intel Core I7-4790 Haswell, 3.6ghz, 8mb, Quad-Core; Memória RAM 16gb (2x8gb) 1600mhz DDR3; Disco rígido de 1TB (5400 rpm), Possibilidade de configuração para Fusion Drive de 2TB ou armazenamento flash de 256GB (SSD); Placa de Vídeo 2gb GDDR5 128bit; Fonte Cx430 430w, Certificado 80 Plus, Pfc Ativo; Suporte a monitor externo e espelhamento de vídeo, Alto-falantes estéreo, Conector de fone de ouvido de 3,5 mm, Saída de áudio digital óptica e de fone de ouvido (minijack), Conector de fone de ouvido de 3,5 mm Slot para cartão SDXC, Quatro portas USB 3 (compatíveis com USB 2) Duas portas Thunderbolt 2, Saída Mini DisplayPort, Compatível com HDMI, DVI, VGA e DVI dual link (adaptadores vendidos separadamente); Gigabit Ethernet 10/100/1000BASE-T (conector RJ-45), Slot para cabo de segurança, Wi-FiRede wireless Wi-Fi 802.11ac, compatível com IEEE 802.11a/c/g/n Bluetooth Tecnologia Bluetooth 4.0; mouse.	3
Armário	Armário de aço com três prateleiras. 1.700 mm alt. x 900 mm larg. x 475 mm prof.	1
Cadeira	Cadeira giratória com apoio para braço	3
Eyetracker fixo	Rastreamento ocular no computador	1
Eyetracker portátil	Rastreamento ocular portátil	1
Sensores fisiológicos	ECG, temperatura, GSR, EMG	1
EEG	Atividade emocional	1



De forma complementar, a Agência Experimental de Marketing e Comunicação terá como objetivo fomentar o desenvolvimento das aptidões práticas dos alunos e promover um maior contato destes o mercado de trabalho, de modo a subsidiar a compreensão de demandas reais, facilitar a inserção dos alunos no mercado profissional e estimular o empreendedorismo.

Por conseguinte, a referida agência atuará de modo a oferecer soluções de comunicação e marketing a empresas prioritariamente situadas no estado do Amapá, mas não somente. Dentre as soluções oferecidas, serão contempladas:

- Solução em identidade visual (*naming*, logomarca, papelaria, cartão de visita, layout de site/blog e hotsite);
- Campanhas publicitárias: cartaz, flyer, anúncio, OOH (out of home), e-mail marketing, banner, outdoor, social media.
 - Análise e planejamento estratégico mercadológico.
 - Consultoria empresarial para Micro e Pequenas Empresas.
 - Fotografia publicitária
 - Pesquisa de mercado: levantamento de atitude e hábitos de comportamento;
- Planejamento de Comunicação integrada;

Cabe salientar que as atividades realizadas pelos alunos serão de natureza voluntária (não-remunerada) mas serão contabilizadas como parte das atividades extracurriculares e também como estágio, uma vez que os mesmos realizarão na prática os conhecimentos adquiridos na teoria. Ainda, caso a quantidade de alunos exceder a capacidade operacional da agência, o ingresso nas atividades poderá ser regulado por processo seletivo interno, organizado e executado pelos próprios alunos.

No que tange à gestão, será organizado um conjunto de normas que definam as atribuições e lógica de funcionamento da agência, estando sob a coordenação de um professor responsável pelo espaço e pelas atividades da agência com carga horária estabelecida pela coordenação de curso.



Laboratório didáti	Laboratório didático de informática e Agência Experimental de Marketing e Comunicação		
Recursos Materiais Especificação		QT	
Mesa para computador	Mesa para acondicionar os computadores	40	
Computadores	No mínimo, Tela de 21,5 polegadas de retina (diagonal) retroiluminada por LED, com tecnologia IPS, resolução de 1920 x 1080 e suporte a milhões de cores, 2,8GHz Intel Core i5 quad core de 2,8GHz (Turbo Boost de até 3,3GHz), 8GB de memória LPDDR3 1867MHz embarcada, Possibilidade de configuração para 16GB de memória, Disco rígido de 1TB (5400 rpm), Possibilidade de configuração para Fusion Drive de 2TB ou armazenamento flash de 256GB (SSD), chip gráfico - Intel Iris Pro Graphics 6200, com Câmera FaceTime HD, Suporte simultâneo à resolução nativa total no monitor integrado e até 4096 x 2304 pixels em um monitor externo, Suporte a monitor externo e espelhamento de vídeo, Altofalantes estéreo, Dois microfones, Conector de fone de ouvido (minijack), Compatível com fone de ouvido com microfone Apple para iPhone, Conector de fone de ouvido de 3,5 mm Slot para cartão SDXC, Quatro portas USB 3 (compatíveis com USB 2) Duas portas Thunderbolt 2, Saída Mini DisplayPort, Compatível com HDMI, DVI, VGA e DVI dual link (adaptadores vendidos separadamente) Gigabit Ethernet 10/100/1000BASE-T (conector RJ-45), Slot para cabo de segurança Kensington, Wi-Fi Rede wireless Wi-Fi 802.11ac, compatível com IEEE 802.11a/c/g/n Bluetooth Tecnologia Bluetooth 4.0	40	
Notebook	Tela Retina: tela de 15,4 polegadas (diagonal) retroiluminada por LED, com tecnologia IPS, resolução de 2880 x 1800 pixels com 220 pixels por polegada e compatibilidade com milhões de cores , 2,5GHz Processador Intel Core i7 quad core de 2,5GHz (Turbo Boost de até 3,7GHz) com 6MB de cache L3 compartilhado, 16GB de memória DDR3L de 160 h0MHz embarcada, Armazenamento baseado em flash PCIe de 512GB, Processador gráfico Intel Iris Pro , AMD Radeon R9 M370X com 2GB de memória GDDR5 e mudança automática de chips gráficos, aída Mini DisplayPort nativa, Compatível com saídas DVI, VGA, DVI dual link e HDMI usando adaptadores Mini DisplayPort, Suporte para resolução de até 5120 por 2880 a 60Hz em uma tela externa (somente modelo com AMD Radeon R9 M370X), com Saída de vídeo HDMI, Suporte para resolução de 1080p a até 60Hz, zuporte para resolução de 3840 x 2160 h a 30Hz,, Suporte para resolução de 4096x2160 h a 24Hz, Câmera FaceTime HD de 720p, Slot para cartão SDXC, Adaptador Apple de Thunderbolt para FireWire, Adaptador Apple de Thunderbolt para FireWire, Adaptador Apple de Thunderbolt para fone de ouvido, Compatível com fone de ouvido com controle remoto e microfone Apple para iPhone, Compatibilidade com saída de áudio (digital/analógica)	03	



Nobreak	Nobreak para falhas de luz a fim de evitar a queima do computador	40
Lousa Digital Interativa	Resolução mínima Interna 2730 pontos (linhas) por polegada Resolução de Saída 200 pontos (linhas) por polegada Taxa de Rastro 200 polegadas por segundo proporcionando resposta rápida aos comandos.	
Projetor Wireless	Luminosidade: 4.000 lumens ANSI (máx.), Taxa de contraste: 2000:1 típica (Full On/Full Off), Resolução: XGA original 1024 x 768.	02
Suporte de Teto Para Projeto Multimídia	Capacidade: Projetores até 10 Kgs/ Ajuste de ângulo de inclinação: até 15° graus/ Peso do suporte : 1,1 Kg.	02
Tela de Projeção retrátil	Tamanho: 100" – 16:9/Área Visual AxL: 124,0 x 221,0 cm/ Área Total AxL: 154,0 x 229,0cm/ Case – cm: 8,6cm x 9,0 x241,0 cm	02
Câmera IP	Colorida fixa wireless com sensor CCD 1/3", NTSC, 420TVL	01
Controle Remoto sem Fio para PC	Com Tecnologia de raios infravermelhos – Alcance 10 metros	
Caixa Amplificada	com potência 350 W	02
Microfone Sem Fio Auricular -	Sistema sem fio UHF - Sistema sem fio para uso com microfone de cabeça (headset).	04
Mesa De Som - 6 Canais	Com 6 canais	01
Armário	Alto com duas portas de giro, tampo superior, quatro prateleiras reguláveis e rodapé metálico, medindo 90x50x162 cm.	05
Armário	Armário de aço com três prateleiras. 1.700 mm alt. x 900 mm larg. x 475 mm prof.	04
Cadeira	Cadeira giratória com apoio para braço	10
Keypad para respostas IAT	Teclado para aquisição de dados IAT	10
Câmera fotográfica	Canon EOS 60D	01
Tripé	Tripé profissional com altura até 1,62 metro para equipamentos fotográficos de até 3,175 Kg. Nivelador de bolha no topo da base do tripé. Plataforma para câmera com pino indicativo de encaixe e de rápido desacoplamento. Coluna central com trava de ajuste. Elevação de altura com ajuste manual por alvanca. Hastes em alumínio na cor preta com prolongadores divididos em três seções com travas de rápido acionamento. Braço longo para rotação da base da câmera. Pés emborrachados rosqueáveis com "spikes" nas extremidades	01
Cartão de memória	Cartão Sandisk 32gb Classe 10	45
Câmera fotográfica	Canon EOS Rebel T5i 18.0 Megapixels	40
Softwares Necessários ao Labo Agência Experimental de Mar		
-		



Adobe Illustrator*	Ilustração e gráficos vetoriais	40
Adobe InDesign*	Design e criação de layouts	40
Adobe Premiere*	Produção e edição de vídeos	40
Adobe After Effecs*	Efeitos visuais	40
Adobe Lighroom*	Edição de imagens digitais	40
Adobe Dreamweaver*	Sites	40
Corel Draw **	Ilustração e gráficos vetoriais	40
E-Prime 2	Criação e apresentação de estímulos	1
Qualtrics	Design e coleta de dados - pesquisa on-line	5
Spss	Laboratório de pesquisa de mercado	40
Equipamentos	Especificação	Qtde
HP Color LaserJet Enterprise M750dn (D3L09A)	Impressora a laser A3 colorida para grandes formatos	1
HP Látex 360	Impressão de adesivos	1
Porta banner	Suporte de banner	05
Guilhotina	Guilhotina Manual A3 46cm Totalmente Em Aço para 10 Folhas	03
Nobreak	Para computadores e impressoras	45

^{**} Versão CC 2015 ou superior

10. PERFIL DO PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO

A tabela abaixo demonstra a disponibilidade de docentes e técnico-administrativos necessários ao funcionamento do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma integrada, em regime integral.

Pessoal Docente

NOME	FORMAÇÃO/TÍTULO	REGIME DE TRABALHO	
PROFESSORES DA ÁREA ESPECÍFICA			
Alexandre Guandalini Bossa Mestre DE			

^{**} X8 ou superior



Ana Karolina Bezerra Lima	Especialista	DE
Ângela Irene Farias de Araújo Utzig	Mestre	DE
Diogo Rógora Kawano	Mestre	DE
Eder de Oliveira Picanço	Especialista	DE
José Carlos Corrêa de Carvalho Júnior	Especialista	DE
Leidiane Vaz dos Santos	Mestre	DE
Lourdes Terezinha Picanço Paes	Especialista	DE
Marcelo Carlos Bezerra de Andrade	Especialista	DE
Marlon de Oliveira do Nascimento	Mestre	DE
Rogério Luiz da Silva Ramos	Especialista	DE
Tiago Idelfonso e Silva Pedrada	Especialista	DE
Tiza Tamiozzo Quintas Colares	Mestre	DE
Victor Hugo Laurindo	Mestre	DE
Ygor Felipe Távora da Silva	Mestre	DE
PROFESSO	RES DE E FORMAÇÃO GERAL	
Arnaldo Henrique Mayr	Mestre	DE
Cláudia Patrícia Nunes Almeida	Especialista	DE
Clodoaldo Duarte Aguiar	Mestre	DE
Daniel de Nazaré de Souza Madureira	Especialista	DE
Dimitri Alli Mahmud	Especialista	DE
Elys Silva Mendes	Mestre	DE
Elienai Moraes Barbosa	Especialista	DE
Givanilce Socorro Dias da Silva	Especialista	DE
Hanna Patricia da Silva Bezerra	Mestre	DE
Hilton Bruno Pereira Viana	Mestre	DE
João Morais da Costa	Especialista	DE
Karine Campos Ribeiro	Especialista	DE
Larissa Duarte Araújo Pereira	Mestre	DE
Leonardo Ataide de Lima	Especialista	DE
Letícia Maria dos Santos Grangeiro	Especialista	DE
Lued Carlos Oliveira Ferreira	Especialista	DE
Marcos Vinícius Rodrigues Quintairos	Mestre	DE
Nazaré do Socorro Santos da Costa	Especialista	DE



Patrícia de Jesus Sales	Especialista	DE
Rafaelle Dayanne Dias Barros	Especialista	DE
Romaro Antonio Silva	Especialista	DE
Romeu do Carmo Amorim da Silva Júnior	Graduação	DE
Suzamar Carreiro	Especialista	DE

Pessoal Técnico Administrativo

NOME	FUNÇÃO	FORMAÇÃO
Antônio Rodrigues do Nascimento Filho	Assistente de Alunos	Especialista
Bruna Carla da Silva Tiburcio	Assistente em Administração	Graduação
Bruno Souza de Oliveira	Assistente de Alunos	Curso Técnico
Carmem Ângela Tavares Pereira	Psicóloga	Especialista
Casper Augusto Mira Rocha	Administrador	Especialista
Elizabeth Ribeiro da Rocha	Assistente em Administração	Graduação
Jamilli Santos Martins Pereira	Técnico em Assuntos Educacionais	Especialista
Josefer Ranchel da Silva Neves	Téc. em Laboratório de Ciências	Graduação
Kelly Cristina Barbosa de Souza	Pedagoga	Especialista
Klayrlson da Costa Amaral	Administrador	Graduação
Lilia Campos dos Santos	Assistente Social	Especialista
Luandierison Marques Pereira	Técnico em Laboratório de Informática	Graduação
Maria do Desterro Sousa Rabelo	Técnica em Contabilidade	Especialista
Mariana de Moura Nunes	Pedagoga	Mestre
Maykon Anderson de Souza Soares	Odontólogo	Graduação
Michell Santos da Fonseca	Técnico Audiovisual	Especialista
Paula Regiane Furtado Guedes	Enfermeira	Especialista
Paulo Rufino Benayhun Júnior	Técnico em Secretariado	Especialista
Quelem Suelem Pinheiro da Silva	Auxiliar de Biblioteca	Graduação



Raulian de Oliveira Borges	Tradutor e Intérprete Língua de Sinais	Ensino Médio
Reni Santos dos Anjos de Medeiros	Assistente em Administração	Graduação
Robson de Souza Sampaio	Técnico em Laboratório de Informática	Graduação
Ronan Passos dos Santos	Assistente em Administração	Graduação
Samia da Silva Cardeal	Jornalista	Especialista
Tatiane Cristina Ferreira Santos Trombim	Contadora	Especialista
Vandson Silva Pedrado	Assistente de Aluno	-
Wellington Furtado Damasceno	Técnico em Tecnologia da Informação	Graduação
Willian Dias Santos	Assistente em Administração	Ensino Médio



11. CERTIFICADOS OU DIPLOMA

O discente estará habilitado a receber o diploma de conclusão do Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral, desde que atenda as seguintes condições:

- Cursar os 3 (três) anos com aprovação e frequência mínima nos componentes curriculares que compõem a matriz curricular seguindo as normas previstas na Instituição;
- Estiver habilitado profissionalmente, após ter cursado com carga horária total do curso, necessárias para o desenvolvimento das Competências e Habilidades inerentes ao profissional Técnico em Marketing;
- Concluir Prática Profissional de no mínimo 250 (duzentas e cinquenta) horas, realizada em instituições públicas ou privadas, devidamente conveniadas com o IFAP e que apresentem condições de propiciar experiências práticas adequadas nas áreas de formação profissional do aluno;
- Não estar inadimplente com os setores do *Campus* em que está matriculado, tais como: biblioteca, laboratórios de informática e Agência Experimental de Marketing e Comunicações, apresentando à coordenação de curso um nada consta;
- Não possuir pendências de documentação no registro escolar, apresentando à coordenação de curso um nada consta.

Assim sendo, ao término do curso com a devida integralização da carga horária total prevista no Curso Técnico de Nível Médio em Marketing, na forma Integrada, em regime Integral, incluindo a conclusão da prática profissional, o aluno receberá o **Diploma de Técnico em Marketing.**



12. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Lei nº 9.394 de 20 de Dezembro de 1996. Estabelece as Diretrizes e Bases da Educação Nacional. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil 03/leis/l9394.htm> Acesso em: 07 ago. 2017. . Ministério da Educação. Secretaria de Ensino Médio e Tecnológico. **Diretrizes** Curriculares do Ensino Médio - DCNEM. Brasília, DF, 1998. . Ministério da Educação. Parâmetros Curriculares Nacionais do Ensino Médio (PCNEM). Brasília, DF, 2000. . RESOLUÇÃO Nº 06 de 20 de setembro de 2012. Define Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio. Diário Oficial da União, Brasília, 21 de setembro de 2012, Seção 1, p. 22. . **DECRETO Nº 5.154 de 23 de Julho de 2004**. Regulamenta o § 2º do art. 36 e os arts. 41 da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e da educação nacional. Disponível http://www.presidencia.gov.br/ccivil 03/ Ato2004-2006/2004/Decreto/D5154.htm>. Acesso em: 05 ago. 2017. . Lei nº 11.788 de 25 de Setembro de 2008. Dispõe sobre o estágio de estudantes. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil 03/ Ato2007-2010/2008/Lei/L11788.htm>. Acesso em: 03 ago. 2016. . RESOLUÇÃO CNE/CEB N. 02/2012. Define Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino Médio. Diário Oficial da União, Brasília, 30 de janeiro de 2012a, Seção 1, p. 20.

CATÁLOGO NACIONAL DE CURSOS TÉCNICOS – Diretoria de Regulamentação e Supervisão da Educação Profissional e Tecnológica do Ministério da Educação. Disponível em http://portal.mec.gov.br/catalogonct/> Acesso em: 04 dez set. 2017.



CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA-ESCOLA. GUIA PRÁTICO PARA ENTENDER A NOVA LEI DE ESTÁGIO. 3 ed. atual. e rev. São Paulo: CIEE, 2008. 45p.

IFAP. RESOLUÇÃO N. 58/2014/CONSUP/IFAP. Realização de estágio através de projetos de pesquisa e/ou extensão dos cursos técnicos integrados. Disponível em http://ifap.edu.br/index.php/publicacoes>. Acesso em: 02 jul. 2017.

______. RESOLUÇÃO N. 01/2016/CONSUP/IFAP. Regulamentação dos cursos técnicos de nível médio na forma integrada, com duração de 3 anos em regime integral do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá – IFAP. . Disponível em http://ifap.edu.br/index.php/publicacoes>. Acesso em: 02 jul. 2017.



ANEXOS

ANEXO I - MODELO DE DIPLOMA





ANEXO II - HISTÓRICO ESCOLAR

	COMPANY ADMAND FRANCE A STRUCTO PROBLEM. DE EDUCA		CAC CAT ET	GF 00 FF 0					SECURITARIAN DE ESCA	TENO PEDELLA. TENO DA INICIA CA CONDOMINONA E TAÇÃO, CENCAL E TARROLLA EL TRACAL TRACAL DE ENCRO LO SERRECETTO DE	rcesoau:	ori Bolovari	
INSTITUTO FED	ERAL DE EDUCAÇÃ	o, enfinera	ZTEC	MOLOC	IL DO	AMEADA -	IFAD			ш ловски			
	No.	MIDD ESC	W A P						COMPONENTE CERRICELAR		SE NOTA	IRED.	PERSONO SETUACI
	ensu.	METICO CACY	A PAR					semenção sár workenna Aure					
PARCADO PURITATO			SITEMAL ORERA										
INTEREO:			SANT OF DADOS										
atout cangle.				000	BO 1301	-		CARD A NORÂRIA	TOTAL				
PARCEDURALING													
7075				DAT	L DE MAR	синскто.			TOTAL DO CERSO (HORALELA)		Dr. Street		
ma nelicone:		DESCRIPTION	وعدوم	in all ac					A APRONATAD E MICADIA COMPON				
WARRING WARRENCE .		PAT TE ALI	9425					ROSE NO DE SEGUIO	n. ca. a (Talka)	ENTER COMMITTEE	CRUMBI		
E& X	desilo so so so so so	»:		200.1	LUL LU	ample:		HORALADEA: State	HO EA/ ACEA: Strein				
145		3/22											
PARCEDO CLIED									and papersonness (persical) da	SEDIMONAL T			
CT25D:								CA	LOANS OF AREA PRENTERA.		CARDAS	ONLING	DEFENDA.
TAMOMETICS STROTTS	Actempates control							FR = C to C t uno	(oragen unday, where)				
FORMA: SUBSEQUENTE REGINE: MODUL 42: FERDORED AND: SUBSEQUE					CE DERIGATURIA	CH EST	G10		CHITOTAL				
AND DE PETREMO. AND DE CONCELUE ON DESCRIPTION				PREVETA									
			- noon					CONTROL					
DATA EA COLAÇÃO DE G	RAU:												
		INCOUR										MALIAN	A south source DE s
cours	PRINTE CURRICULAR		-	2074	****	www.icomo	RTURGE						
RECES DE COMPLTADORS					,		2100,00						
MATERIAL AND THAN	31					-	_						
PRODUÇÃO TESTUAL GÊ:									ADDRAGE REGISTED BECOLAR			TORAGE	
INALÉS INSTITUTES NA AL							_		PORTABLAN* 106/2012		YORT	ARIAN IS	orum)
ST NOW WENT OF THE ENGINE	ulres					-	-						
ENTROPUÇÃO Á LÓDICA D						-	_						
UNDANISALĀJEAKJUIT						_	_						
CARCAROR PRATOTOR													
		в мортье											
		- //00/10		SULL									
COMPA	NENTE LUREBLULAE		CH	SUITE	FRANC.	PERIODO	S real, to						
MAINTENTANT DE COUPT		n sim in Entre	-	-		-	-						
			-			-	-						
SECRETAL CONFUENCIALUNA SECRETAL CONFUENCIAL	31		-			-	-						
ATTACABLE PROBLES OF S													
EINGCACEM DE MOLGAAN						-	-						
METODOL OGIA DA PESTU	SA CIS STER CA												
CARCA E OF AREA TOTAL													
		ни мерете											
CONTO	NEWTO PROGRAMMA		Ca.	SITTS	ESEC	200 (000)	amin'c pa						

ANEXO III – FORMULÁRIO PARA AVERBAÇÃO DE CERTIFICADOS

COORDENAÇÃO DO CURSO TÉCNICO EM MARKETING							
CERTIFICADOS APRESENTADOS							
DOCUMENTOS	СН	PERÍODO DO CURSO	CATEGORIA				



TOTAL			
	A		
	COORDENA		