



## Aprovação do curso e Autorização da oferta

# PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO FIC PRONATEC EJA de PROMOTOR DE VENDAS

## Parte 1

### DADOS DO CAMPUS PROPONENTE

**1 Campus:**

Câmpus Joinville

**2 Endereço/CNPJ/Telefone do campus:**

Rua Pavão 1337 – Bairro Costa e Silva CEP 89.220-200 Joinville SC

CNPJ: 81.531.428.000.162

(47) 3431-5606

**3 Complemento:**

**4 Departamento:**

DEPE

**5 Há parceria com outra Instituição?**

Secretaria de Educação Municipal de Joinville

**6 Razão social:**

**7 Esfera administrativa:**

Municipal

**8 Estado / Município:**

Santa Catarina/ Joinville

**9 Endereço / Telefone / Site:**

Rua Itajaí, 390 – Centro – 89.201-090 – Joinville/SC

Fone: (47) 3431-3000/3431-3038 Fax: (47) 3431-3032 – [www.joinville.sc.gov.br](http://www.joinville.sc.gov.br)

**10 Responsável:**

Josiane Goes

## **DADOS DO RESPONSÁVEL PELO PROJETO DO CURSO**

**11 Nome do responsável pelo projeto:**

Luciana Maciel de Souza – IFSC

Josiane Goes - SEMJ

**12 Contatos:**

(47) 3431-5606

(47) 9643-7578

E-mail: lucianamaciel@ifsc.edu.br

## **Parte 2 (aprovação do curso)**

### **DADOS DO CURSO**

**13 Nome do curso:**

PROMOTOR DE VENDAS

**14 Eixo tecnológico:**

Gestão e Negócios

**15 Forma de oferta:**

PRONATEC/ Formação Inicial e Continuada

**16 Modalidade:**

Presencial

**17 Carga horária total:**

200 horas

### **PERFIL DO CURSO**

**18 Justificativa do curso:**

Joinville é o município mais populoso do estado de Santa Catarina e possui um grande número de empresas, setores de serviços e comércio que buscam mão de obra qualificada.

Requisitos geralmente solicitados aos candidatos a vagas de emprego na área referente a este projeto, é o bom relacionamento, capacidade de comunicação, conhecimentos básicos em vendas, conhecimentos em informática, fundamentos matemáticos, elaboração de relatórios de vendas, principalmente no que se refere a

matemática financeira e noções de estatística para pesquisa de preços.

A realização do curso de promotor de vendas, oportunizará aos alunos conhecer ferramentas que possam lhe permitir o ingresso no mercado de trabalho ou ainda a sua atualização nesse ramo, facilitando a compreensão de técnicas de vendas, planos e postura adotadas no mercado de forma a gerar novas oportunidades e assim contribuir qualitativamente para o desenvolvimento da região.

### **19 Objetivos do curso:**

Objetivo Geral: Promover a formação do aluno no que se refere a atividades ligadas a promoção de vendas no mundo de trabalho contribuindo para sua formação e crescimento profissional.

#### Objetivos Específicos:

- Conhecimento das principais ferramentas e formas de promoção de vendas;
- Fornecer subsídios para a melhoria da comunicação interpessoal no que se refere ao trabalho nos postos de vendas;
- Informar as características dos produtos e exposição de mercadorias;
- Organizar equipes de trabalhos e impulsionar as vendas;
- Conhecer técnicas de exposição dos produtos, percepção visual, composição de espaço, iluminação, cor;
- Investir em marketing pessoal;
- Desenvolver uma comunicação elegante, assertiva e inspiradora;
- Conhecer estratégias para surpreender, encantar e fidelizar clientes;
- Capacitar o aluno para reconhecer e interpretar gráficos, tabelas e procedimentos estatísticos descritivos fundamentais bem como demonstrar fontes confiáveis de dados;
- Trabalhar fundamentos matemáticos voltados a cálculos financeiros elaboração de relatórios de vendas, promoções, demonstrações e pesquisas de preços;
- Trabalhar o uso de funções fundamentais de calculadora científica e financeira;
- Estudar aplicativos computacionais voltados ao trabalho: editor de texto, editor de slides e planilhas de cálculo;
- Demonstrar ferramentas disponíveis na internet no que se refere a pesquisa de produtos e serviços da concorrência;
- Demonstrar ferramentas computacionais que possam ser aplicadas nas atividades profissionais do aluno e dessa forma contribuir para sua formação pessoal;
- Trabalhar questões voltadas à ética e relações interpessoais;
- Contribuir para a inclusão digital e social dos alunos.

## PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

### 20 Competências gerais:

Os egressos do curso obterão as seguintes competências:

- Conhecer os fundamentos de promoção de vendas;
- Conhecer formas de comunicação oral e escrita para impulsionar as ações de vendas;
- Aprender noções de matemática financeira e estatística aplicada a vendas;
- Trabalhar com aplicativos básicos: editor de textos, planilha eletrônica e criação de slides;
- Acessar a internet de modo produtivo bem como servidor de e-mails;
- Zelar pela ética no trabalho.

### 21 Áreas de atuação do egresso:

O egresso poderá atuar como promotor de vendas em empresas, comércio e outros.

## ESTRUTURA CURRICULAR DO CURSO

### 22 Matriz curricular:

Unidade Curricular	C/h
Fundamentos da Promoção de Vendas	40h
Estratégias de Negociação e Vendas	40h
Matemática Comercial e Financeira	40h
Informática Aplicada a Vendas	40h
Planejamento de Marketing	40h
<b>Total</b>	<b>200h</b>

Formação Geral (Carga horária)			Formação Profissionalizante (Carga horária)
Língua Portuguesa (260h)	Inglês (70h)	Artes (70h)	Fundamentos da Promoção de Vendas (40h)

Matemática (220h)	Ciências (180h)	Estratégias de Negociação e Vendas (40h)
		Matemática Comercial e Financeira (40h)
História (200h)	Geografia (200h)	Informática Aplicada a Vendas (40h)
		Planejamento de Marketing (40h)

### 23 Componentes curriculares:

#### Fundamentos da Promoção de Vendas:

Competência Geral: Planejamento de vendas: conhecer o produto, analisar o mercado consumidor, fatores que influenciam no comportamento do consumidor, o processo de decisão de compra do consumidor, definir metas e objetivos, organização de equipes de trabalhos, impulsionar as ações de vendas, pesquisa de produtos e serviços da concorrência.

#### Habilidades:

- Conhecer bem os produtos e serviços da empresa;
- Dominar o processo de venda e fatores influentes;
- Análise de desempenho das vendas;
- Estabelecer estratégias de vendas;
- Funções Administrativas: planejar, organizar, dirigir/coordenar, controlar as atividades de vendas;
- Gestão de pessoas;
- Noções de Logística.

#### Bibliografia:

- Fundamentos de Administração. Maximiniano, Antonio Cesar Amaru. Editora Atlas. Ano 2007. São Paulo
- CASTRO, Luciano Thomé e; NEVES, Marcos Fava. Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo: Atlas, 2008.
- COBRA, Marcos. Administração de vendas. São Paulo: Atlas, 2009.
- LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. São Paulo: Atlas, 2009.

•

## **Estratégias de Negociações e Vendas:**

Competência Geral: Introdução ao estudo de negociações. A estrutura da negociação. Estratégia de negociação. Técnicas de vendas. Aplicar técnicas básicas de apresentação.

Habilidades:

- habilidades, atitudes e características do promotor de vendas;
- Planejamento, abordagem ao cliente;
- Análise e compreensão de conflitos;
- Comunicação institucional e mercadológica;
- Técnicas básicas para apresentação oral;
- Linguagem formal e variações linguísticas.

Bibliografia:

- DALLEDONNE, Jorge. **Negociação**. Rio de Janeiro: LTC, 2009.
- ERTEL, Danny; GORDON, Mark. **Negociação**. São Paulo: Makron Books, 2009.
- BUBRIDGE, R. Marc et al. **Gestão de negociação**: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. São Paulo: Saraiva, 2007.
- COBRA, Marcos. **Administração de vendas**. São Paulo: Atlas. 2005.
- Paulo: Atlas, 2009.

## **Matemática Comercial e Financeira:**

Competência Geral: Proporcionar o conhecimento de técnicas matemáticas aplicadas ao trabalho de promoção de vendas principalmente em matemática financeira e análise de dados.

Habilidades:

- Porcentagens, regra de três, regra da sociedade, juros simples e compostos;
- Noções de planos de amortização PRICE e SAC;
- Noções gerais de estatística: medidas de tendência central e de dispersão;
- Matemática aplicada à economia: modelos de análise e previsão: média móvel e noções de regressão linear simples e quadrática através de planilhas de cálculo;
- Resolução de exercícios com auxílio de planilha eletrônica;
- Utilização básica de calculadora científica e financeira (HP 12C).

#### Bibliografia:

- CRESPO, Antônio Arnot. “Estatística Fácil”. Editora Saraiva.
- CRESPO, Antônio Arnot. “Matemática Comercial e Financeira”. Editora Saraiva.
- Dante, Luis Roberto. **Matemática, Contexto e Aplicações**. Volume único. São Paulo, Ática, 2004

#### **Informática Aplicada a Vendas:**

Competência Geral: Promover a interação do usuário com os *softwares* de Edição de Texto, de Planilha Eletrônica, de Navegação Internet e de apresentações de Slides, analisando e explorando sua funcionalidade e direcionando-as às atividades profissionais.

#### Habilidades:

- Conhecer o software editor de texto para redigir textos, tabelas, memorandos,
- Transferir conteúdos da internet e redigir relatórios;
- Conhecer o software de planilha eletrônica para criar planilhas e gráficos;
- Conhecer o software de navegação internet, para acessar, procurar, transferir
- Conteúdos e abrir e emitir e-mails;
- Conhecer o software de apresentações.

#### Bibliografia:

- Tutorial de BrOffice. Disponível em: [www.broffice.br](http://www.broffice.br)
- SYBEX / CRUMMLISH, Christian. *O DICIONÁRIO DA INTERNET - Um Guia*
- *Indispensável para o internauta*. Editora Campus.

#### **Planejamento de Marketing:**

Competência Geral: Principais Conceitos de Marketing. Segmentação de Mercado. Análise do Mercado Consumidor. Processo de decisão de compra do consumidor. Ciclo de vida de produtos e estrutura de mercado. Organização, processo e aplicações da pesquisa de marketing. Merchandising. Técnicas para exposição de produtos.

#### Habilidades:

- Conceitos de marketing estratégico;
- Habilidades de relacionamento com os clientes;
- Estratégia de comunicação publicitária;
- Planejamento, realização e avaliação de eventos.

#### Bibliografia:

- AMBRÓSIO, Vicente. **Plano de marketing**: Um roteiro para a ação. São Paulo: Pearson
- Prentice Hall, 2007.

- GRACIOSO, Francisco. **Marketing Estratégico**. São Paulo: Atlas, 6º Ed. 2009.
- ZENONE, Luiz Cláudio. **Marketing Estratégico e Competitividade Empresarial**. São Paulo: Novatec, 2007.

### **Língua Portuguesa:**

Conhecimento Geral: Linguagem e Cultura; Práticas descritas; Coerência e Coesão; Gêneros e Tipos Textuais; Gramática e Ortografia.

Habilidades:

Espera-se que o aluno amplie o domínio do discurso nas diversas situações comunicativas, sobretudo nas instâncias de uso da linguagem, de modo a possibilitar sua inserção efetiva no mundo da escrita, ampliando suas possibilidades de participação social no exercício da cidadania.

Bibliografia:

MUSSALIM, Fernanda. Linguagem Prática e Escrita Volume 1, Educação de Jovens e Adultos, Global editora, Ação Educativa 2004.

- BENTES, Anna; Christina. Linguagem Práticas de Leitura e Escrita Volume 2, Educação de Jovens e Adultos, Global editora, Ação Educativa 2004.
- KOCH I. V; TRAVAGLIA, L. C. Texto e coerência. São Paulo, 1989.
- PROGRAMA GESTÃO DA APRENDIZAGEM ESCOLAR, Língua Portuguesa. Brasília: Ministério da Educação, Secretaria de Educação Básica, 2008.

### **Inglês:**

Conhecimento Geral: Introdução ao vocabulário de inglês; Sons do alfabeto em inglês; Funções de Língua (diálogos): Apresentações, cumprimentos, despedidas e nacionalidade; Verbo To Be, Pronomes Pessoais.

Funções da Língua: Família, Características Físicas, Dias da Semana, Meses do ano, Animais, Pronomes Possessivos; Demonstrativos; Situações de Compra e Vendas.

Habilidades:

A partir da concepção de “Língua” (materna ou estrangeira) que defende a “Linguagem”, como forma de “Interação”, a meta é ensinar o idioma inglês aos educandos de maneira significativa e contextualizada (abordagem comunicativa “communicative approach”). Visa-se desenvolver habilidades e competências através de atividades lúdicas, multidisciplinares e temas transversais que estimulem a observação da realidade imediata, a ação, a memória, o raciocínio, a associação de ideias e a oralidade bem como, iniciar o aluno no aprendizado da forma escrita de gramática contextualizada.

## Bibliografia:

- BRASIL. Secretaria de Educação fundamental. Parâmetros curriculares nacionais: terceiro e quarto ciclos do ensino fundamental: língua estrangeira/Secretaria de Educação Fundamental. – Brasília: MEC/SEF, 1998.
- SMIT, John Lee. Técnicas para o ensino da língua inglesa. Santos & Costa, 1999.
- TOTIS. Verônica Pakrauskas. Língua Inglesa: Leitura. São Paulo: Pontes, 1991.
- WIDDOWSON, H. G. O ensino de línguas para a comunicação. Campinas – SP: Pontes, 1991
- ZABALA, Antoni. A prática educativa: como ensinar. Trad. Ernani F. da F. rosa – Porto Alegre: ArtMed, 1998.

## Artes:

Conhecimento Geral: História da arte e seu objetivo. Conceito de arte. Pré-história da Arte no Brasil. Sambaqui, Sítios Arqueológicos em Joinville. Elementos que compõe a obra de arte (cor, luz, forma, textura, linhas). Renascimento. Arte Indígena. A Arte no século XIX: Impressionismo, Modernismo, Semana da Arte Moderna. Manifesto Antropofágico. Arte Primitiva. Expressionismo. Cubismo. Surrealismo. Pop Arte. Arte contemporânea em Joinville e em Santa Catarina. Conceito de Folclore. Folclore Brasileiro. Artesanato. Dança e Ritmos. Crendice e Superstições. Ditados Populares. Mitos e Lendas. História da Música. Divisão dos instrumentos musicais. Música Popular Brasileira. Batuque, lundu e modinha. Chorinho. A origem do Samba. A música nos anos 60. Anos 60 no Brasil. Bossa Nova. Jovem Guarda. Música Sertaneja. Pop Rock Nacional. Dança. A Dança em Joinville e em Santa Catarina. Festivalde Dança de Joinville.

## Habilidades:

A partir da concepção de Arte como área de conhecimento e não somente como Educação Artística, a meta é abordar o ensino da mesma partindo de três vertentes: A História da Arte, o Fazer Artístico e a Leitura de Imagem como forma de interação. Visa-se desenvolver habilidades e competências através de atividades lúdicas, multidisciplinares e temas transversais que estimulem à observação da realidade imediata, a ação, a memória e o desenvolvimento da criatividade e da sensibilidade.

## Bibliografia:

- ANDRADE, Mário d. BANDEIRA, Manoel. CARLOS, Drumond. Fotobiografias. Rio de Janeiro: Alumbramento, 2000.
- BRASIL. Secretaria de Educação fundamental. Parâmetros curriculares nacionais: terceiro e quarto ciclos do ensino fundamental: língua estrangeira/Secretaria de Educação Fundamental. – Brasília: MEC/SEF, 1998.
- CANTON, Kátia. Era uma vez o cinema. São Paulo. Melhoramentos, 1995.
- COLL, César. TEBEROSKY, Ana. Aprendendo Arte: conteúdos essenciais para o Ensino Fundamental. São Paulo: Ática, 2000.
- ELLMERICH, Luis. História da Dança. Cia Nacional: São Paulo: Ática, 1996.
- GOMBRICH, E. H. A História da Arte. São Paulo: Ática, 1999.

### **Matemática:**

Conhecimento Geral: Sistema de Numeração Decimal; Frações; Medidas; Áreas; Volumes; Números Inteiros; Números Racionais; Equação do Primeiro Grau; Razão e Proporção; Porcentagens; Números Reais; Polinômios; Equação do Segundo Grau; Geometria; Noções Elementares de Estatística.

### Habilidades:

Potencializar as capacidades, ampliando as possibilidades de compreender e transformar a realidade de construir o seu próprio conhecimento matemático, reconhecendo problemas, buscando informações, tomando decisões e avaliando a eficácia das suas resoluções; interligar o estudo da matemática com o seu cotidiano percebendo a presença da matemática em tudo que faz; fazer observações sistemáticas de aspectos quantitativos e qualitativos do ponto de vista do conhecimento e estabelecer o maior número possível de relações entre eles, utilizando para isso o conhecimento matemático (aritmético, geométrico, algébrico, estatístico); resolver situações problemas, sabendo validar estratégias e resultados, desenvolvendo formas de raciocínio e processos, como dedução, indução, intuição, analogia, estimativa e utilizando conceitos e procedimentos.

### Bibliografia:

- MEIRELLES, Helena Henry. Matemática e Fatos do Cotidiano. Volume 1. São Paulo: Global Editora, 2005.
- BIGODE, Antônio José Lopes. Matemática Hoje é Feita Assim. São Paulo, FTD, 2000.

·CASTRUCCI, Giovanni, JUNIOR, Giovanni. A Conquista da Matemática Nova. São Paulo: FTD, 1998.

### **Ciências:**

Conhecimento Geral: Matéria; Energia; Cadeia Alimentar; Relação dos Seres Vivos; Níveis de Organização dos Seres Vivos; Habitat e Nicho Ecológico; Água; Reinos; Animais; Educação Ambiental; Alimentos e Nutrientes; Sistemas; Educação Sexual; Matéria e Energia; Átomo; Tabela Periódica; Funções Químicas; Introdução a Física, Campos da Física.

### **Habilidades:**

Fazer observações para desenvolver a capacidade de questionar processos naturais, identificando regularidades, apresentando interpretações e prevendo evoluções; reconhecer o sentido histórico da ciência da natureza, percebendo seu papel na vida humana em diferentes épocas e na capacidade humana de transformar o meio; entender o impacto das tecnologias associadas às ciências da natureza, na sua vida pessoal, nos processos de produção, no desenvolvimento do conhecimento e na vida social; pautar-se por princípios da ética democrática: responsabilidade social e ambiental, dignidade humana, direito à vida, justiça, respeito mútuo, participação e responsabilidade.

### **Bibliografia:**

- VALADÃO, Marina Marcos. Saúde e Qualidade de Vida. São Paulo: Global Editorar, 2005.
- LOPES, Sônia. Biologia Essencial. São Paulo: Saraiva, 2003.
- LOPES, Plínio Carvalho. O Ecossistema, Ambiente Biológico. São Paulo: Saraiva, 1992.
- MARRTHO, Gilberto. Pequenos Seres Vivos. São Paulo. Ática, 1998.

### **Geografia:**

Conhecimento Geral: Origem da Geografia; Espaço geográfico – Tempo; Paisagem; Astronomia; Localização; Cartografia; Estrutura da Terra; Atmosfera;

Hidrografia; Climas e vegetação; População; Divisão política do Brasil; Divisão política; Europa; Ásia; África; Oceania.

Habilidades:

Conhecer o espaço geográfico no qual está inserido; Compreender e aplicar no cotidiano os conhecimentos básicos da geografia; Conhecer e interpretar os fenômenos espaciais, suas singularidades ou generalidades de cada lugar, paisagem ou território; identificar, analisar e avaliar o impacto das transformações naturais, sociais e políticas no mundo.

Bibliografia:

- Projeto Araribá: Geografia/ Obra coletiva, Editora Moderna, São Paulo, 2006.
- VESENTINI, J. Willian; VLACH, Vânia. Educação de Jovens e Adultos. EJA. Geografia 3º Ciclo-Ensino Fundamental. Editora Ática, São Paulo, 2003.

**História:**

Conhecimento Geral: As origens da humanidade; Os povos indígenas Brasileiros; A colonização do Brasil; História da África; As tensões na colônia; O Brasil é uma Nação; A migração europeia; A República no Brasil; O poder das Oligarquias; As cidades e as fábricas; As oligarquias Contestadas; A ditadura civil no Brasil; Reflexos da Guerra Fria no Brasil; A Nova República; O mundo Globalizado.

Habilidades:

Compreender a importância do estudo da História na formação do senso crítico dos indivíduos que a compõem para entender as transformações ocorridas ao longo do tempo.

Bibliografia:

- BEITUTTI, Flávio. História, Tempo e Espaço, Editora, Saraiva, São Paulo,

2002.

- MOTA, Carlos Guilherme; LOPES, Adriana. História e Civilização – O Brasil Colonial. Editora Ática, São Paulo, 1990.
- KLOK, Glória. Trabalhadores em movimento: desafios e perspectivas- São Paulo: Global: Ação Educativa Assessoria, Pesquisa e Informação, 2003, (Coleção Viver, Aprender)

## **METODOLOGIA E AVALIAÇÃO**

### **24 Avaliação do processo de ensino e aprendizagem:**

O desenvolvimento das competências será avaliado através de atividades teóricas e práticas, tanto individuais quanto coletivas.

Para os alunos que apresentarem dificuldades de aprendizagem, será desenvolvido exercícios específicos para a dificuldade apresentada. Exercícios teóricos e práticos.

Para os alunos que apresentarem habilidades suficientes para as atividades propostas, serão desenvolvidas atividades pedagógicas que contemplem maior percepção, aumentando a compreensão acerca do assunto.

O desempenho dos estudantes será avaliado por sua participação, interesse e demonstração de aprendizagem ao longo do desenvolvimento das atividades. Exige-se para aprovação uma frequência mínima de 75% nas aulas.

### **25 Metodologia:**

Através da exemplificação e da discussão de situações reais é que as competências serão desenvolvidas.

As aulas ocorrerão em sala de aula e laboratório de informática com utilização de um computador para cada aluno. Os conteúdos bem como os exercícios de fixação serão desenvolvidos pelos professores em conjunto com a turma.

## **ESTRUTURA NECESSÁRIA PARA FUNCIONAMENTO DO CURSO**

### **26 Instalação e ambientes físicos / Equipamentos, utensílios e materiais necessários para o pleno funcionamento do curso:**

Para o desenvolvimento do curso será necessário a utilização dos seguintes espaços existentes no campus:

- 1 Laboratório de Informática;

- 1 Sala de aula comum;
- Biblioteca.

### Parte 3 (autorização da oferta)

#### 27 Itinerário formativo no contexto da oferta/campus:

Na cidade de Joinville, região nordeste de Santa Catarina, está localizado o Câmpus Joinville e os municípios que circundam a cidade fazem parte de uma localidade altamente industrializada sendo referência mundial em termos de produção além de possuir comércio bem desenvolvido.

O curso de promotor de vendas possibilitará a inserção no mercado de trabalho bem como contribuirá com melhoria na qualificação da mão de obra existente.

O Câmpus Joinville, possui o Curso Superior em gestão hospitalar. Por essa razão possui equipe de professores da área de Administração e Planejamento de Marketing preparados para trabalhar esse eixo. O câmpus dispõe também de acervo bibliográfico e ambiente para estudo e pesquisa.

#### 28 Frequência da oferta:

Semestre letivo	Turno	Turmas	Vagas	Total de vagas
2014-02	Noturno	1	34	100
2014-02	Noturno	1	33	
2014-02	Noturno	1	33	

#### 29 Periodicidade das aulas:

Os encontros serão semanais, cinco vezes por semana.

#### 30 Local das aulas:

Campus Escolas municipais com a oferta de EJA. – Pronatec Eja

#### 31 Turno de funcionamento, turmas e número de vagas:

Semestre letivo	Turno	Turmas	Vagas	Total de vagas
-----------------	-------	--------	-------	----------------

2014-02	Noturno	1	34	100
2014-02	Noturno	1	33	
2014-02	Noturno	1	33	

**32 Público-alvo na cidade/região:**

Este curso atenderá o Público previsto na Lei 12 513/2011 e demais regulamentações estabelecidas pelo Ministério da Educação para o PRONATEC.

O curso é destinado aos interessados em atuar em atividades de promoção de vendas bem como no atendimento ao público.

**33 Pré-requisito de acesso ao curso:**

Para participar do curso é necessário que a pessoa com Ensino Fundamental Incompleto.

**34 Forma de ingresso:**

O ingresso se dará por meio de indicação dos pactuantes.

**35 Corpo docente que irá atuar no curso:**

Os profissionais serão selecionados através de edital público.