



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SANTA CATARINA

PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO – FIC PRONATEC Autorização da oferta

Título do Curso: Curso FIC PRONATEC: Vendedor

Parte 1 (solicitante)

DADOS DO CAMPUS PROPONENTE

1 Campus:

IFSC Tubarão

2 Endereço/CNPJ/Telefone do campus:

Rodovia BR 101 Sul, KM 336

Bairro Morrotes

Tubarão - SC

CEP: 88704-801

3 Complemento:

Não Tem.

4 Departamento:

Ensino, Pesquisa e Extensão

5 Há parceria com outra Instituição?

Não

6 Razão social:

7 Esfera administrativa:

8 Estado / Município:

9 Endereço / Telefone / Site:

10 Responsável:

DADOS DO RESPONSÁVEL PELO PROJETO DO CURSO

11 Nome do responsável pelo projeto:

Maria Angelica Bonadiman Marin

12 Contatos:

(48) 88123084 e (48) 33019103 - angelica@ifsc.edu.br e fernanda.garcia@ifsc.edu.br.

Parte 2 (autorização da oferta)

DADOS DO CURSO**13 Nome do curso:**

Curso FIC PRONATEC Vendedor

**14 Número da resolução de autorização do curso expedida pelo CEPE:
(RESOLUÇÃO CEPE/IFSC, Nº 035, DE 12 DE DEZEMBRO DE 2012.****15 Forma de oferta:**

PRONATEC

16 Modalidade:

Presencial

17 Carga horária total:

180 horas

DADOS DA OFERTA**18 Justificativa para oferta neste Câmpus:**

O Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia de Santa Catarina está presente, com um novo Câmpus, no Município de Tubarão, atendendo demandas locais e, também, de demais municípios da Região da AMUREL - Associação de Municípios da Região de Laguna, composta pelos Municípios: Armazém, Braço do Norte, Capivari de Baixo, Imaruí, Ibituba, Jaguaruna, Laguna, Rio Fortuna, Rio Fortuna, Sangão, Santa Rosa de Lima, São Martinho, Treze de Maio e Tubarão e demais Municípios da Região.

A oferta desse curso está focada em uma demanda específica solicitada pelo Município de Jaguaruna, através do SINE, podendo ser ampliada a outros Municípios da Amurel, pois, o curso de Vendedor é uma atividade importante nessa região e esse curso pode contribuir para a ampliação e qualidade da atividade.

19 Itinerário formativo no contexto da oferta/câmpus:

A proposta de oferta do Curso de Vendedor, modalidade presencial, que será ofertado pelo IFSC Câmpus Tubarão, no município de Jaguaruna, eixo profissional Gestão e Negócios, está organizada por quatro

unidades curriculares, com uma carga horária total de 200 horas.

O Curso de Vendedor será desenvolvido em uma turma, em 2015-2 , no período noturno, no Município de Jaguaruna.

A dinâmica do curso contempla o desenvolvimento da capacidade teórico, técnico e metodológico aos profissionais da área.

20 Frequência da oferta:

Conforme demanda e necessidade da comunidade.

21 Periodicidade das aulas:

As aulas correrão 2 (duas) vezes por semana.

22 Local das aulas:

IFSC Câmpus Tubarão, Municípios Demandantes ou Municípios da Região da Amurel (Demandantes).

23 Turno de funcionamento, turmas e número de vagas:

Semestre letivo	Turmo	Turmas	Vagas	Total de Vagas
2015/2	Noturno	01 (uma)	20	20

24 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.

25 Pré-requisito de acesso ao curso:

Idade Mínima: 16 anos.

Ensino Fundamental completo.

Disponibilidade de horário.

26 Forma de ingresso:

O ingresso se dará de acordo com a legislação do PRONATEC. Os alunos serão selecionados pelos Demandantes do Programa e também através das inscrições "on line".

27 Corpo docente que irá atuar no curso:

Os profissionais serão selecionados através de edital público.

Na matriz curricular do curso a seguir é apresentado as ementas.

Ord. Componentes Curriculares**(hora relógio)**

1. A Evolução do Processo de Vendas 30 h
2. Clientes 20 h
3. A Importância da Comunicação no Processo de Vendas 35 h
4. Estratégias e Táticas de Vendas 65 h
5. Pós Venda 10 h

28 Ementário

Unidade Curricular: A Evolução do Processo de Vendas **Carga horária:** 30h

Ementa: Evolução do cliente/consumidor. Evolução do vendedor; O novo papel do profissional de vendas. O profissional de vendas hoje. Habilidades, conhecimentos e valores. Organização como fator de produtividade. Requisitos pessoais para o novo profissional de vendas.

Expectativas

da empresa em relação aos vendedores. Obrigações básicas do vendedor. Trabalho em equipe. O vendedor como negociador. Ética profissional.

: Clientes **Carga horária:** 20h

Ementa: Tipos de Clientes (por personalidade). Tipos de Clientes (classificação A, B, C).

Piramide de Maslow – necessidades básicas dos seres humanos. Como tratar os diferentes tipos

de

clientes. Tipos de abordagem.

Unidade Curricular: A Importância da Comunicação no Processo de Vendas **Carga horária:** 35h

Ementa: Processo de Comunicação. Comunicação Verbal e Escrita. Frases e palavras que agradam e motivam e frases negativistas. O vendedor como canal de informação. Cuidados básicos no atendimento telefônico. Como falar corretamente ao telefone: entonação, ritmo, fluência, simplicidade, personalização e objetividade.

Unidade Curricular: Estratégias e Táticas de Vendas **Carga horária:** 65h

Ementa: Passos da venda: abordagem, sondagem, demonstração, fechamento, sim ou não e venda

adicional. Ouvir como técnica de vendas. Tipos de vendas: balcão, campo, serviços, etc.

Conhecer

o produto que se vende. Plano diário de vendas: planejamento e metas e estratégia de venda.

Estudo de Mercado: estabelecimentos do comércio varejista ou atacadista. Estudo da

Concorrência. Exposição de mercadorias e local de vendas. Vendas externas: agendamento, apresentação de produtos, etc. Negociação: como justificar preço, superação de obstáculos ao fechamento de venda. Introdução ao Código de Defesa do Consumidor.

Unidade Curricular: Pós Venda **Carga horária:** 10h

Ementa: Fidelização de clientes. Assistência técnica e garantia. Troca