

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

MATRIZ CURRICULAR

Matriz Curricular					
Estabelecimento:					
Município:					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: CONCOMITANTE/SUBSEQUENTE				Implantação:	
Turno:				Carga horária: 800 horas	
				Organização: SEMESTRAL	
Nº	CÓD. SAE	DISCIPLINAS	SEMESTRES		Horas
			1º	2º	
1	4175	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS	48	48	96
2	4174	COMÉRCIO EXTERIOR	48	48	96
3	4054	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	32	48	80
4	1802	CONTABILIDADE BÁSICA	48		48
5	6248	ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO	32	48	80
6	4240	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	48	48	96
7	3514	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		32	32
8	4241	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA		48	48
9	4404	INFORMÁTICA	48		48
10	221	MATEMÁTICA COMERCIAL FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	48	48	96
11	4243	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	48	32	80
<b>TOTAL</b>			<b>400</b>	<b>400</b>	<b>800</b>

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

MATRIZ CURRICULAR OPERACIONAL

Matriz Curricular Operacional				
<b>Estabelecimento:</b>				
<b>Município:</b>				
<b>Curso:</b> TÉCNICO EM VENDAS				
<b>Forma:</b> CONCOMITANTE/SUBSEQUENTE			<b>Implantação:</b>	
<b>Turno:</b>			<b>Carga horária:</b> 800 horas	
			<b>Organização:</b> SEMESTRAL	
Nº	COD SAE	DISCIPLINAS	SEMESTRES (HORAS-AULA)	
			1º	2º
1	4175	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS	3	3
2	4174	COMÉRCIO EXTERIOR	3	3
3	4054	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	2	3
4	1802	CONTABILIDADE BÁSICA	3	
5	6248	ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO	2	3
6	4240	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	3	3
7	3514	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		2
8	4241	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA		3
9	4404	INFORMÁTICA	3	
10	221	MATEMÁTICA COMERCIAL FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	3	3
11	4243	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	3	2
<b>TOTAL</b>			<b>25</b>	<b>25</b>

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

DESCRIÇÃO DE CADA DISCIPLINA CONTENDO EMENTA

1 Descrição de cada disciplina contendo ementa

1. ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS

**Carga horária: 96 horas**

**EMENTA:** Análise do processo da publicidade e propaganda Estudo dos conceitos fundamentais do marketing. Compreensão das filosofias de administração de marketing. Caracterização dos objetivos do sistema de marketing. Estabelecimento de relações entre a segmentação do mercado e posicionamento do produto. Comunicação com o mercado. Interface entre marketing e vendas.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Publicidade e propaganda	1.1 Conceito 1.2 Funções e aplicabilidade 1.3 Contrapropaganda
2 Marketing	2.1 Conceito de marketing 2.2 Ferramentas do marketing 2.3 Merchandising 2.4 Marketing digital
3 Sistemas de Marketing	3.1 Sistema integrado de marketing 3.2 Marketing direto
4 Análise de mercado	4.1 Pesquisa de mercado 4.2 Aplicação da pesquisa de mercado 4.3 Análise de dados da pesquisa

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

**BIBLIOGRAFIA**

MCDANIEL, Carl; GATES, Roger. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin L. **Administração de marketing**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

COBRA, Marcos. **Administração de marketing**. São Paulo: Atlas, 2000.

GRACIOSO, Francisco. **Marketing estratégico**. São Paulo: Atlas, 2001.

GUEDES, Carlos A. B. **Técnica do vendedor lojista**. São Paulo: Edição do Autor, 2002.

2. COMÉRCIO EXTERIOR

**Carga horária: 96 horas**

**EMENTA:** Caracterização do profissional de vendas no comércio exterior. Estudo sobre os blocos econômicos e sua relação comercial. Análise da classificação fiscal e de mercadorias. Estudo da técnica de importação e exportação. Fundamentação de logística.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Profissional de comércio exterior	1.1 Como ser um profissional de comércio exterior
2 Blocos Econômicos	2.1 Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a integração latino-Americana 2.2 Tarifa externa comum (TEC) 2.3 Acordo de Livre Comércio das Américas (ALCA) 2.4 Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (APEC) 2.5 Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) 2.6 União Européia (EU)
3 Classificação fiscal de mercadorias	3.1 NCM-Nomenclatura comum do Mercosul
4 Condição de compra e venda no comércio exterior	4.1 INCOTERMS
5 Importação e Exportação	5.1 Técnicas de importação 5.2 Técnicas de exportação

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

6	Logística	6.1 Conceitos e aplicabilidade da logística 6.2 Logística reversa
---	-----------	--

**BIBLIOGRAFIA**

CIGNACCO, B. R. **Fundamentos de comercio internacional**. São Paulo: Saraiva, 2008.

DIAS, R; RODRIGUES, W. **Comercio exterior: teoria e gestão**. São Paulo: Atlas, 2008.

KEEDI, Samir. **ABC do comercio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

KEEDI, Samir. **Documentos no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2009.

SEGRE, German. et alli. **Manual prático de comercio exterior**. São Paulo: Atlas, 2006.

3. COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL

**Carga horária: 80 horas**

**EMENTA:** Compreensão das teorias do comportamento organizacional. Identificação das estruturas comunicativas no processo de comunicação. Compreensão das teorias de liderança no processo de compra e venda. Identificação dos meios e tipos de recrutamento como elementos essenciais das técnicas de seleção. Orientação sobre os processos de desenvolvimento e treinamento.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Teorias do comportamento organizacional	1.1 Campos da psicologia 1.2 Organizações humanas: organizações formais e informais, características das organizações e seu impacto sobre o comportamento humano 1.3 Estrutura organizacional 1.4 Organização formal e informal 1.5 Características organizacionais 1.6 Tipos de organização
2 Estruturas comunicativas	2.1 Bloqueios e conflitos da comunicação 2.2 Aspectos formais e informais da comunicação 2.3 Relações intergrupais: grupos e equipes

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

3	Teorias de liderança	3.1 Motivação e atitudes 3.2 Poder e conflito 3.3 Teorias de motivação 3.4 Satisfação e desempenho 3.5 Clima organizacional
4	Recrutamento e seleção	4.1 Métodos de recrutamento 4.2 Técnicas de seleção: análise de currículos, entrevistas, dinâmicas, provas de conhecimento, testes de personalidade
5	Desenvolvimento e treinamento	5.1 Levantamento de necessidades de treinamento 5.2 Programas de treinamento: elaboração 5.3 Plano de treinamento 5.4 Processo 5.5 Avaliação 5.6 Política de salários e remuneração
6	Ética	6.1 Ética no processo de vendas 6.2 Ética com pessoal 6.3 Sigilo

**BIBLIOGRAFIA**

AGUIAR, Maria Aparecida Ferreira de. **Psicologia aplicada à administração: teoria crítica e a questão ética nas organizações.** São Paulo: Excellus, 1992.

SPECTOR, Paulo E. **Psicologia nas organizações.** São Paulo: Editora Saraiva, 2002.

BERGAMINI, C.W. **Psicologia aplicada à administração de empresas: psicologia do comportamento organizacional.** São Paulo: Atlas, 1996.

FIORELLI, José Osmir. **Psicologia para Administradores: integrando teoria e prática.** São Paulo: Atlas, 2000.

ROBBINS, S. **Comportamento organizacional.** São Paulo: Editora Pearson Educatio, 2002.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas.** Rio de Janeiro: Campus, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal: como agregar talentos à empresa.** São Paulo: Atlas, 2004.

4. CONTABILIDADE BÁSICA

**Carga horária: 48 horas**

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

**ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS**

**EMENTA:** Estudo de noções preliminares e estática patrimonial. Aplicação dos conceitos de contabilidade. Aplicação dos procedimentos contábeis básicos e dos componentes patrimoniais. Apuração de resultados.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Contabilidade	1.1 Conceito de contabilidade 1.2 Campo de aplicação da contabilidade 1.3 Bens, direitos e obrigações 1.4 Balanço patrimonial
2 Escrituração	2.1 Conceito 2.2 Obrigatoriedade da escrituração 2.3 Método das partidas dobradas 2.4 Contas
3 Despesas e receitas	3.1 Conceito de despesa 3.2 Conceito de receita 3.3 Apuração dos resultados do exercício
4 Regimes contábeis	4.1 Competência e de caixa
5 Mercadorias e tributação	5.1 Definição de mercadoria 5.2 Operações tributadas com mercadorias 5.3 Operações que afetam uma venda 5.4 ICMS sobre vendas 5.5 Compras 5.6 Apuração extra contábil do valor das compras 5.7 Registro das compras nos estoques

**BIBLIOGRAFIA**

MARION, J. C. **Contabilidade básica**. São Paulo: Atlas, 2009.

HOSS, Osni. et al. **Introdução à contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2012.

FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial**. São Paulo: Atlas, 2010

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

5. ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO

Carga horária: 80 horas

**EMENTA:** Desenvolvimento dos processos que caracterizam a organização da atividade econômica desde a natureza até a mobilização dos fatores de produção vitais para a geração de bens e serviços.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Economia	1.1 Introdução e conceito de economia 1.2 Sistemas econômicos e problemas fundamentais 1.3 Funcionamento de uma economia de mercado: fluxos reais e monetários
2 Microeconomia e macroeconomia	2.1 Introdução e conceito de microeconomia e macroeconomia 2.2 Pressupostos básicos da análise microeconômica 2.3 Aplicações da análise microeconômica 2.4 Metas, instrumentos de política macroeconômica e estrutura de análise macroeconômica
3 Demanda, oferta e equilíbrio de mercado	3.1 Introdução 3.2 Demanda de mercado 3.3 Oferta de mercado 3.4 Equilíbrio de mercado 3.5 Interferência do governo no equilíbrio de mercado 3.6 Conceito de elasticidade
4 Produção e custos	4.1 Teoria da produção 4.2 Custos de produção 4.3 Maximização dos lucros
5 Estruturas de mercado	5.1 Concorrência pura ou perfeita, monopólio, oligopólio, concorrência monopolista 5.2 Estrutura do mercado de fatores de produção
6 Empreendedorismo	6.1 Definições, conceitos e aplicabilidades 6.2 Características e atitudes de um empreendedor 6.3 Plano de negócios: da ideia à ação

**BIBLIOGRAFIA**

INGRAM, Laforge; et al. **Gerenciamento de vendas**. São Paulo: Cengage, 2005.

VASCONCELLOS, Marco Antonio S. GARCIA, Manoel E. **Fundamentos de Economia**. São Paulo: Saraiva, 2004.



SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

ARAÚJO, Carlos Roberto Vieira. **História do pensamento econômico**: uma abordagem introdutória. São Paulo: Atlas, 2008.

GREMAUD, Amaury Patrick, DIAZ, Maria Dolores Montoya, AZEVEDO, Paulo Furquim de, TONETO JUNIOR, Rudinei. **Introdução à economia**. São Paulo, Atlas, 2007.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Campus-Elsevier: 2005.

PASSOS, Carlos Roberto M. & NOGAMI, Otto. **Princípios de economia**. São Paulo: Pioneira, 2005.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Economia**: micro e macro. São Paulo: Atlas, 2007.

6. ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO

**Carga horária: 96 horas**

**EMENTA:** Estudo da profissão de vendas. Análise das ferramentas estratégicas da profissão de vendas. Avaliação de cenários que envolvam compra e venda de bens e serviços.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Profissão de vendas	1.1 Atividade de vendas no Brasil 1.2 Vantagens da profissão 1.3 Tipos de vendedores
2 Ferramentas estratégicas	2.1 Mitos de vendas 2.2 Oportunidade de trabalho em vendas 2.3 Escolha da empresa 2.4 Vendas no canal de distribuição 2.5 Tipos de vendedores
3 Mercado de vendas	3.1 Conhecimento: do consumidor, do produto, do mercado e da empresa 3.2 Comunicação: formas de ação

**BIBLIOGRAFIA**

ANDRADE, Rui Otávio, et al. **Princípios de negociação**: ferramentas e gestão. São Paulo: Atlas, 2007.

CASTRO, Luciano Thome E.; CONSOLI, Matheus Alberto; NEVES, Marcos Fava. **Venda!** São Paulo: Bookman Companhia Ed., 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de vendas**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

**ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS**

FUTRELL, Charles M. **Vendas – Fundamentos e novas práticas de gestão**. São Paulo: Saraiva, 2003.

LAS CASAS, Alexandre L. **Técnicas de vendas**. São Paulo: Atlas, 2004.

LAS CASAS, Alexandre L. **Administração de vendas**. São Paulo: Atlas, 2005.

7. FUNDAMENTOS DO TRABALHO

**Carga horária: 32 horas**

**EMENTA:** Estudo do trabalho humano nas perspectivas ontológica e histórica. Compreensão do trabalho como mercadoria no industrialismo e na dinâmica capitalista. Reflexão sobre tecnologia e globalização diante das transformações no mundo do trabalho. Análise sobre a inclusão do trabalhador no mundo do trabalho.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Trabalho Humano	1.1 Ser social, mundo do trabalho e sociedade 1.2 Trabalho nas diferentes sociedades 1.3 Transformações no mundo do trabalho 1.4 Homem, trabalho e meio ambiente 1.5 Processo de alienação do trabalho em Marx 1.6 Emprego, desemprego e subemprego
2 Tecnologia e Globalização	2.1 Processo de globalização e seu impacto no mundo do trabalho 2.2 Impacto das novas tecnologias produtivas e organizacionais no mundo do trabalho 2.3 Qualificação do trabalho e do trabalhador
3 Mundo do Trabalho	3.1 Inclusão do trabalhador na nova dinâmica do trabalho 3.2 Inclusão dos diferentes -necessidades especiais e diversidade

**ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS**

**BIBLIOGRAFIA**

ANTUNES, R. **Os sentidos do trabalho**: ensino sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Bom tempo editorial, 1969.

ARANHA, M.L.A. **História da Educação**. São Paulo: Moderna, 1996.

BOURDIEU, Pierre. **A economia das trocas simbólicas**. São Paulo: Perspectiva, 2003.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**, v.I, São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CHESNAIS, F. **Mundialização do capital**. Petrópolis: Vozes, 1997.

DURKHEIM, E. **Educação e sociologia**. 6 ed. Trad. Lourenço Filho. São Paulo: Melhoramentos, 1965.

FROMM, E. **Conceito marxista de homem**. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

GENRO, T. **O futuro por armar. Democracia e socialismo na era globalitária**. Petrópolis: Vozes, 2000.

GENTILI, P. A educação para o desemprego. A desintegração da promessa integradora. In: Frigotto, G. (Org.). **Educação e crise do trabalho**: perspectivas de final de século. 4 ed. Petrópolis: Vozes, 2000.

GRAMSCI, A. **Concepção dialética da história**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: 1978.

HARVEY, D. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992.

HOBBSAWM, E. **A era dos extremos – O breve Século XX – 1914 – 1991**. São Paulo: Editora da UNESP, 1995.

JAMESON, F. **A cultura do dinheiro**. Petrópolis: Vozes, 2001.

LUKÁCS, G. **As bases ontológicas do pensamento e da atividade do homem. Temas de Ciências Humanas**. São Paulo: [s.n.], 1978.

KUENZER, Acácia Zeneida. A exclusão includente e inclusão excludente: a nova forma de dualidade estrutural que objetiva as novas relações entre educação e trabalho. In; LOMBARDI, José Claudinei; SAVIANI, Dermeval; SANFELICE, José Luís. (orgs). **Capitalismo, trabalho e educação**. 3. ed. Campinas, SP: Autores Associados, 2005.

MARTIN, H. P.; SCHUMANN, H. **A armadilha da globalização**: o assalto à democracia e ao bem – estar. São Paulo: Globo, 1996.

MARX, Karl. **O capital**. vol. I. Trad. Regis Barbosa e Flávio R. Kothe, São Paulo: Abril Cultural, 1988.

NEGROPONTE, N. **A vida digital**, 2 ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

NEVES, L. M. W. **Brasil 2000**: nova divisão do trabalho na educação. São Paulo: Xamã, 2000.

NOSELLA, P. Trabalho e educação. In: Frigotto, G. (org.). **Trabalho e conhecimento**: dilemas na educação trabalhador. 4 ed. São Paulo: Cortez, 1997.

SANTOS, B. Reinventando a democracia. Entre o pré-contratualismo e o pós-contratualismo. In: Beller, Agner et al. **A crise dos paradigmas em ciências sociais**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999.

TOMAZI, N. D. [et al] **Iniciação a Sociologia**, 2. ed. São Paulo: Atual, 2000.

8 GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA

**Carga horária: 48 horas**

**EMENTA:** Compreensão dos objetivos e funções da gestão financeira e orçamentária. Estudo da estrutura das demonstrações contábeis. Análise de índices financeiros. Estabelecimento de relações entre orçamento e processos licitatórios.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Finanças	1.1 Conceitos e aplicações de finanças 1.2 Função financeira da empresa
2 Estrutura das demonstrações financeiras	2.1 Estrutura conceitual básica 2.2 Características qualitativas da informação contábil financeira 2.3 Balanço patrimonial 2.4 Demonstração do resultado do exercício 2.5 Demonstração do resultado abrangente 2.6 Demonstração das mutações do patrimônio líquido 2.7 Demonstração dos fluxos de caixa 2.8 Demonstração do valor adicionado 2.9 Notas explicativas
3 Método de Análise das demonstrações financeiras	3.1 Análise horizontal 3.2 Análise vertical
4 Índices financeiros e operacionais	4.1 De liquidez 4.2 De estrutura patrimonial 4.3 De atividade 4.4 De rentabilidade 4.5 Administração do capital de giro
5 Orçamento	5.1 Conceito e finalidade 5.2 Tipos de orçamento

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

	5.3 Orçamento público
6 Licitações	6.1 Processos licitatórios

**BIBLIOGRAFIA**

MARTINS, Eliseu; et al. **Análise didática das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2014.

BRIGHAM, E. F.; EHRHARDT, M. C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

CAOQUETTE, J. B.; ALTMAN, E. I. ; NARAYANAN, P. **Gestão do risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda, 2000.

FREZATTI, F. **Beyond Budgeting: inovação ou resgate de antigos conceitos do orçamento empresarial?** RAE – Revista de Administração de Empresas. V.45, n.2, 2005.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2005.

9. INFORMÁTICA

**Carga horária: 48 horas**

**EMENTA:** Estudo do histórico e da evolução da Informática. Compreensão da arquitetura dos computadores. Estabelecimento de relações entre sistemas computadorizados e operacionais. Utilização de aplicativos de escritório e da internet. Aplicação das ferramentas de sistemas operacionais. Conhecimento dos mecanismos de segurança para a internet.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Informática	1.1 Breve histórico da criação e evolução dos computadores e tecnologias de informação
2 Arquitetura dos computadores	2.1 Hardware 2.2 Periféricos de entrada 2.3 Periféricos de saída 2.4 Periféricos de entrada e saída 2.5 Gabinete

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

<p>3 Sistemas computadorizados e operacionais</p>	<p>3.1 Softwares livres e proprietários 3.2 Sistemas operacionais 3.3 Software de proteção do computador 3.4 Ferramentas de backup e restauração de backup 3.5 Ferramentas de limpeza de disco 3.6 Gerenciamento de arquivos e pastas 3.7 Arquivos e tipos de arquivos 3.8 Pastas: criação e organização</p>
<p>4 Aplicativos de escritório</p>	<p>4.1 Processadores de texto 4.2 Formatação (normas da ABNT) 4.3 Tabelas 4.4 Mala direta 4.5 Etiquetas 4.6 Organogramas 4.7 Documentos técnicos 4.8 Planilhas eletrônicas: formatação, fórmulas, funções e gráficos 4.9 Aplicativos de apresentação: formatação 4.10 Inserção de mídias externas 4.11 Ferramentas de animação 4.12 Edição de imagem 4.13 Edição de áudios 4.14 Edição de vídeos 4.15 Programas específicos do curso</p>
<p>5 Internet</p>	<p>5.1 Serviços de internet 5.2 Utilização de e-mail 5.3 Comércio eletrônico 5.4 Pesquisas na Internet 5.5 Internet, intranet e extranet 5.6 Webconferência 5.7 Segurança na internet 5.8 Proteção de dados 5.9 Cybercrimes</p>

**BIBLIOGRAFIA**

C3SL, **Linux Educacional versão 5.0**. Disponível em: <<http://linuxeducacional.c3sl.ufpr.br>>.

CAPRON, H. L., JOHNSON, J.A.; **Introdução à informática**. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.

FUSTINONI, Diógenes F. R. et al. **Informática básica para o ensino técnico profissionalizante**. Brasília: editora IFB, 2013.

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

**ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS**

MARILYN M.; ROBERTA B. & PFAFFENBERGER, B. **Nosso futuro e o computador**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

SCHECHTER, R. **BROFFICE.ORG 2.0 - CALC E WRITER**. Rio de Janeiro: Editora Campus Elsevier, 2006.

TANENBAUM A. **Sistemas operacionais modernos**. 3 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

**Microsoft Office System 2007 - passo a passo**. Porto Alegre: Editora Artmed, 2008.

FÁVERO, E. de B. **Organização e arquitetura de computadores**. Pato Branco: Universidade Tecnológica Federal do Paraná, 2011.

CORNACHIONE JR, E. B. **Informática aplicada às áreas de contabilidade, administração e economia**. São Paulo: Atlas, 2001.

SANTOS, A. de A. **Informática na empresa**. São Paulo: Atlas, 2003.

VELLOSO, F. C. **Informática: conceitos básicos**. São Paulo: Campus, 2004.

10. MATEMÁTICA COMERCIAL FINANCEIRA E ESTATÍSTICA

**Carga horária: 96 horas**

**EMENTA: Utilização da matemática financeira e da estatística na análise de alternativas de investimentos ou financiamentos de bens de consumo.**

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Matemática comercial e financeira	1.1 Razão, proporção e porcentagem 1.2 Regra de três simples e composta 1.3 Juros e capitalizações simples 1.4 Juros, capitalização composta e equivalência de capitais 1.5 Taxas 1.6 Descontos simples e compostos 1.7 Séries de pagamentos e rendas iguais 1.8 TIR (taxa interna de retorno) e VPL (valor presente líquido) 1.9 Amortizações 1.10 Operações financeiras (CDC e arrendamento mercantil)
2 Estatística Aplicada	2.1 Introdução à estatística

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

	<p>2.2 Distribuição de frequências</p> <p>2.3 Medidas de dispersão</p> <p>2.4 Aplicação da estatística a administração</p>
--	--

**BIBLIOGRAFIA**

HORIGUTI, Augusto M; DONADEL, J. **Matemática comercial e financeira e fundamentos de estatística**. São Paulo: Erica, 2014.

PUCINI, Abelardo de Lima. **Matemática financeira: objetiva e aplicada**. 8 ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

SOBRINHO, José Dutra Vieira. **Matemática financeira**. 7 edição. São Paulo: Atlas, 2008.

FILHO, Ademar Campos. **Matemática financeira**. 2 edição. São Paulo: Atlas, 2001.

LAPPONI, Juan Carlos. **Modelagem financeira com excel e VBA**. 6 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ARAÚJO, C. R. V. **Matemática financeira**. São Paulo: Atlas. 2000.

ASSAF NETO, A. **Matemática financeira e suas aplicações**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

11. NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL

**Carga horária: 80 horas**

**EMENTA:** Conhecimento de noções do direito empresarial com ênfase nos aspectos práticos das empresas, livros e registros. Interpretação do código de defesa do consumidor. Análise dos tipos de sociedades. Estudo da constituição das empresas comerciais.

CONTEÚDO(S) ESTRUTURANTE(S)	CONTEÚDOS BÁSICOS
1 Direito empresarial	<p>1.1 História do direito empresarial</p> <p>1.2 Registro da atividade comercial</p> <p>1.3 Livros comerciais</p>
2 Defesa do consumidor	2.1 Código de Defesa do Consumidor (CDC)
3 Sociedades	3.1 Tipos: não personificada, em comum, em cota de participação, personificada, simples, em nomes coletivos, em comandita simples, limitada, anônima, em comandita por ações
4 União de empresas	<p>4.1 Transformações</p> <p>4.2 Incorporação</p>



SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO E ESPORTE  
DIRETORIA DA EDUCAÇÃO  
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSO TÉCNICO EM VENDAS

	4.3 Fusão 4.4 Cisão
5 Contratos	5.1 Mercantis
6 Encerramento empresarial	6.1 Falência 6.2 Recuperação judicial

**BIBLIOGRAFIA**

BERTOLDI, Marcelo M.; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. **Curso avançado de direito comercial**. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.

MARTINS, Fran. **Curso de direito comercial**. 27. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

ROCHA FILHO, José Maria. **Curso de direito comercial**. 3. ed. rev. atual. e ampl. Belo Horizonte: Del Rey, 2004.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2003.