

**SECRETARIA DE EDUCAÇÃO DO ESTADO DA BAHIA
SUPERINTENDÊNCIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL - SUPROF
DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL – DIRDEP**

EIXO TECNOLÓGICO: Gestão e Negócio

EMENTÁRIO: CURSO TÉCNICO EM VENDAS

DISCIPLINAS DA FORMAÇÃO TÉCNICA ESPECÍFICA – FTE

CATEGORIA CURRICULAR: Contextualização:

➤ Economia e Mercado

Estudo dos conceitos, teorias e objetivos da Economia. A Economia: uma Ciência Social Aplicada. A humanidade, os modos e processos produtivos nos diferentes contextos sociohistóricos. As unidades, fatores e os aparelhos produtivos; os bens e serviços de consumo. Conceitos de circuito econômico e de mercado: tipos, funções. Introdução aos estudos das estruturas micro e macroeconômicas. Economia e globalização. O sistema financeiro e monetário, os segmentos e composição. O mercado financeiro: intervenções políticas e governamentais. Economia e meio ambiente.

➤ Empreendedorismo (Individual e Coletivo)

Estudos fundamentais de empreendedorismo: conceitos, seus fundamentos sóciohistóricos e filosóficos e sua relevância para o desenvolvimento socioeconômico local e regional. O empreendedorismo como aquisição de novos conhecimentos e experiências, propiciando ações transformadoras da realidade social dos sujeitos de forma individual e coletiva. Compreensões acerca do Cooperativismo e do Associativismo: possibilidades de oportunidades empreendedoras, estímulo à criatividade e à inovação para o mundo do trabalho. Empreendedorismo individual e coletivo e as tecnologias sociais.

CATEGORIA CURRICULAR: Fundamentos:

➤ Introdução a Administração

Estudos fundamentais dos conceitos e abordagens da administração. Linhas de pensamentos e teorias administrativas das sociedades ocidentais: científica, clássica, das relações humanas, comportamental e de sistemas de contingências. A finalidade da administração e sua relação com o desenvolvimento histórico, econômico e social. O papel das organizações e dos processos administrativos. Estudos fundamentais dos conceitos de planejamento e organização, liderança e

controle e suas abordagens práticas. As estruturas organizacionais e burocráticas e suas funções administrativas. O enfoque crítico da administração e as mudanças estruturais e organizativas na contemporaneidade.

➤ Direito do Consumidor

Estudos dos Direitos do Consumidor e sua base legal no Brasil. A relação entre o consumidor e fornecedor. O Código de Defesa do Consumidor: necessidade social, normas, sanções e as garantias legais do consumidor e do fornecedor. Relação entre oferta, publicidade e responsabilidade do consumidor e do fornecedor.

➤ Psicologia das Relações Humanas

Estudos fundamentais da Psicologia: história e bases filosóficas, modelos e escolas. Os papéis sociais e as relações de gênero. Relações interpessoais no contexto das organizações. Comunicação, motivação, liderança e formação de equipes nas organizações. Recursos estratégicos de humanização nas organizações. Estudos dos processos de transformações nas relações interpessoais e coletivas: tensões, conflitos, atitudes e valores individuais. O conceito de ética, ética profissional e ética nas organizações.

➤ Direito e Legislação

Introdução ao estudo do Direito e sua divisão. Estudos da Teoria Geral do Direito Público e Privado. Interpretação do Direito e Relações Jurídicas. Noções gerais de: Direito Constitucional, Administrativo, Civil, Comercial e Social. O Código Civil e o Código de Defesa do Consumidor Brasileiro. Ética e Legislação aplicadas à área de Vendas.

➤ Contabilidade Geral

Estudos fundamentais dos princípios e objetivos da contabilidade. O campo de aplicação da contabilidade, as demonstrações contábeis e os elementos patrimoniais. Compreensão do Ativo e do Passivo e seus componentes. Balanço patrimonial, princípios e convenções contábeis. Apuração e demonstração dos resultados e regime de contabilidade. Provisões. Depreciação, Amortização e Exaustão.

CATEGORIA CURRICULAR: Tecnológicas:

➤ Organização e Técnica Comercial

Estudos dos conceitos e estrutura do comércio. A organização comercial e a análise de mercado. A política comercial. Mudanças e desenvolvimento organizacional nas instituições comerciais. Tipos de vendas, atendimento e qualidade ao cliente: comunicação, acordos e negociações.

➤ Gestão e Operações Logísticas

Estudo dos conceitos, origem e história da logística. As atividades de gestão e relações da cadeia logística. Logística, mercado e comércio. A organização e o planejamento das atividades logísticas. Distribuição, transportes, armazenagem e movimentação de materiais. Logística integrada e serviços aos clientes.

➤ Gestão Financeira

A função da gestão financeira do administrador financeiro nas instituições. Organização administrativa das funções financeiras: contabilidade, finanças, orçamento, capital de giro. Os cenários socioeconômicos e financeiros da atualidade: interpretação, oportunidades/ investimentos, riscos, retornos e tomada de decisões.

➤ Sistema de Informações Gerenciais

Estudos históricos da informática e sua importância para construção de sistemas nas organizações. Conceitos básicos de sistemas de informação e dos fundamentos da tecnologia de gestão em sistemas de informação, para análise e otimização dos processos gerenciais. A Teoria Geral de Sistemas (TGS). Estudos básicos da abordagem sistêmica nas organizações e suas estratégias para soluções de problemas gerenciais: apoio de decisão, armazenamento e disseminação da informação. A gestão do conhecimento, privacidade e segurança das informações nas organizações.

➤ Contabilidade Gerencial e de Custos

Natureza e conceitos básicos da contabilidade gerencial. Princípios teórico/práticos das convenções contábeis, análises e demonstrativos financeiros. O balanço patrimonial. A análise das demonstrações contábeis. O planejamento tributário. Lançamentos e operações financeiras e o controle gerencial financeiro e orçamentário. Compreensão do conceito e comportamento de custo. Avaliação patrimonial e as demonstrações de resultados do exercício. Os elementos de custo de produção: custos periódicos, classificação dos custos, custos diretos e indiretos, custos fixos e variáveis e custo unitário.

CATEGORIA CURRICULAR: Instrumentais:

➤ Métodos e Técnicas de Vendas

Estudos dos princípios fundamentais da venda e suas técnicas. O planejamento e as estratégias de vendas: organização, aspectos éticos e estéticos. Aspectos comportamentais do vendedor/fornecedor e do comprador. Organização de equipes de venda. Técnicas de abordagem: apropriação do produto/serviço, comunicação e postura. Avaliação e acompanhamento de vendas.

➤ Marketing, Publicidade e Negociação

Estudos dos conceitos básicos do Marketing. O gerenciamento de Marketing nas organizações e o mercado competitivo. Estratégias para orientação de mercado: estudos das demandas e ofertas. O perfil/comportamento do consumidor. Gerenciamento de produto, serviços e preços. O planejamento estratégico. A satisfação e negociação com o público. Abrangência e atuação mercadológica. Publicidade dos produtos e serviços.

➤ Matemática Comercial e Financeira

Introdução ao estudo da Matemática Financeira por meio do estudo e da compreensão das operações comerciais: porcentagem; acréscimos; descontos e taxa de lucro. Operações financeiras: juros simples e compostos; descontos simples e compostos; taxa de juros real e inflação; séries de pagamentos; sistemas de amortizações; depreciação. Capitalização simples; capitalização composta; anuidades.

➤ Qualidade no Atendimento

Estudos fundamentais dos conceitos de qualidade. Características e comportamento do cliente. Os tipos de atendimento: o mau atendimento, o atendimento de excelência, atendimento diferenciado. Qualidade no atendimento e competição. Marketing de relacionamento. Postura e comunicação para alcance de atendimentos de excelência.