

Ementário do Curso Técnico em Comércio



Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Fundamentos do Comércio

Objetivos

Compreender os princípios fundamentais das atividades comerciais, suas funções e sua importância no contexto econômico e social.

Desenvolver visão crítica sobre os processos de comercialização, consumo e mercado, com base em conceitos atualizados e no uso de tecnologias, incluindo ferramentas de inteligência artificial aplicadas ao comércio.

Ementa

- Histórico e evolução do comércio.
- Conceitos básicos: troca, mercado, consumo, oferta e demanda.
- Tipos de comércio: atacado, varejo, físico e digital.
- Funções do comércio na economia.
- Tendências do comércio contemporâneo e uso de tecnologias digitais e inteligência artificial.
- Teoria Geral da Administração, abordando estruturas organizacionais, planejamento estratégico, tático e operacional no contexto comercial.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Compreender o funcionamento do comércio e sua relação com o mercado.
- Aplicar conceitos fundamentais do comércio em situações práticas.
- Utilizar tecnologias digitais e inteligência artificial no contexto comercial.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Fundamentos do Comércio

Competências

- Analisar os fundamentos do comércio e sua evolução histórica.
- Identificar os principais tipos e funções do comércio.
- Relacionar o comércio com os aspectos econômicos e sociais da sociedade.
- Compreender os fundamentos da administração e sua aplicação no comércio.
- Relacionar os princípios da Teoria Geral da Administração com práticas comerciais.

Base Tecnológica

- História do comércio e sua evolução.
- Conceitos fundamentais: mercado, consumo, oferta e demanda.
- Classificação dos tipos de comércio.
- Funções econômicas e sociais do comércio.
- Tendências tecnológicas no comércio: e-commerce, IA e automação.
- Teoria Geral da Administração.
- Organogramas e funcionogramas.
- Planejamento estratégico, tático e operacional.

Bibliografia Básica

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. [ISBN 978-85-8409-030-3]

COSTA, Erico da Silva. Gestão de Pessoas. 2. ed. atualizada. São Paulo: Editora LT, 2018. ISBN 978-85-8409-044-0

Habilidades

- Interpretar conceitos básicos do comércio.
- Diferenciar os tipos de comércio e suas características.
- Utilizar ferramentas digitais e recursos de inteligência artificial para análise de mercado.
- Identificar estruturas organizacionais e funcionais de empresas comerciais.
- Aplicar conceitos de planejamento estratégico, tático e operacional.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Geografia – Dinâmica do comércio nas regiões e globalização.
- Matemática – Cálculos de oferta, demanda e análise de dados de mercado.
- Língua Portuguesa – Leitura e interpretação de textos comerciais e publicitários.

Bibliografia Complementar

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2016.

SEBRAE. Comércio varejista: tendências e oportunidades. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>

BRASIL. Ministério da Economia. Portal do Empreendedor. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios>

GOOGLE. Google Trends. Ferramenta de análise de tendências de busca. Disponível em: <https://trends.google.com>

OBS Studio. Software livre para gravação e transmissão. Disponível em: <https://obsproject.com>

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Objetivos

Desenvolver competências comunicacionais essenciais para o atendimento ao cliente no contexto comercial, promovendo empatia, escuta ativa e uso adequado da linguagem verbal e não verbal.

Estimular o uso de tecnologias e inteligência artificial como ferramentas de apoio à comunicação e ao relacionamento com o cliente.

Ementa

- Fundamentos da comunicação interpessoal e organizacional.
- Técnicas de atendimento ao cliente presencial e digital.
- Comunicação assertiva e escuta ativa.
- Uso de ferramentas digitais e inteligência artificial no atendimento.
- Gestão de conflitos e relacionamento com o cliente.
- Comunicação digital e gestão de mídias sociais como ferramentas de relacionamento com o cliente, com foco em estratégias de conteúdo e análise de engajamento.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Atuar com empatia e respeito nas relações comerciais.
- Utilizar estratégias de comunicação eficazes no atendimento ao cliente.
- Empregar tecnologias digitais para melhorar a experiência do cliente.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Competências

- Aplicar técnicas de comunicação assertiva no atendimento ao cliente
- Utilizar ferramentas digitais e IA para otimizar o relacionamento com o cliente
- Resolver conflitos e promover a satisfação do cliente
- Planejar ações de comunicação digital voltadas ao relacionamento com o cliente.

Base Tecnológica

- Princípios da comunicação interpessoal.
- Técnicas de atendimento ao cliente.
- Comunicação verbal, não verbal e digital.
- Ferramentas de IA aplicadas ao atendimento.
- Gestão de relacionamento com o cliente (CRM).
- Gestão de mídias sociais.
- Planejamento de conteúdo digital.
- Ferramentas de atendimento omnichannel.

Bibliografia Básica

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. ISBN 978-85-8409-030-3

COSTA, Erico da Silva. Gestão de Pessoas. 2. ed. atualizada. São Paulo: Editora LT, 2018. ISBN 978-85-8409-044-0

Habilidades

- Realizar atendimento presencial e digital com qualidade
- Interpretar necessidades do cliente e propor soluções
- Utilizar linguagem adequada ao público e ao contexto comercial
- Utilizar ferramentas de mídias sociais para atendimento e fidelização.
- Analisar métricas de engajamento em canais digitais.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Língua Portuguesa: Produção de textos e interpretação de mensagens.
- Sociologia: Relações interpessoais e comportamento do consumidor.

Bibliografia Complementar

CRM Educacional. O que é CRM? Disponível em: <https://www.crmeducacional.com/o-que-e-crm/>

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

Software livre: Odoo CRM. Disponível em: https://www.odoo.com/pt_BR/page/crm

SILVA, José Carlos. Comunicação Empresarial. São Paulo: Atlas, 2020.

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Cálculos Financeiros e Comerciais

Objetivos

Desenvolver competências matemáticas aplicadas ao contexto comercial, com foco em resolução de problemas, raciocínio lógico, interpretação de dados e uso de tecnologias, incluindo ferramentas de inteligência artificial.

Ementa

- Operações fundamentais e porcentagens aplicadas ao comércio.
- Cálculos financeiros básicos: juros simples e compostos.
- Análise e interpretação de gráficos e tabelas.
- Conversão de unidades e medidas comerciais.
- Uso de planilhas eletrônicas e ferramentas digitais para cálculos comerciais.
- Introdução ao uso de inteligência artificial em análises quantitativas.
- Introdução à contabilidade básica aplicada ao comércio, incluindo razonete, balancete e demonstração de resultados, com uso de planilhas eletrônicas para controle financeiro e tributário.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Aplicar conhecimentos matemáticos na resolução de problemas comerciais.
- Interpretar dados e informações numéricas para tomada de decisões.
- Utilizar tecnologias digitais e IA para apoiar cálculos e análises.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Cálculos Financeiros e Comerciais

Competências

- Resolver problemas matemáticos aplicados ao comércio.
- Utilizar raciocínio lógico e quantitativo em contextos comerciais.
- Empregar ferramentas digitais e IA para análise de dados numéricos.
- Aplicar conceitos contábeis e financeiros na gestão comercial.
- Interpretar demonstrações contábeis e indicadores financeiros.

Habilidades

- Calcular porcentagens, descontos e acréscimos.
- Realizar operações com juros simples e compostos.
- Interpretar gráficos, tabelas e planilhas.
- Utilizar planilhas eletrônicas e IA para cálculos comerciais.
- Elaborar balancetes e demonstrativos contábeis.
- Utilizar planilhas para controle financeiro e tributário.

Base Tecnológica

- Operações fundamentais e porcentagens.
- Juros simples e compostos.
- Gráficos e tabelas: leitura e interpretação.
- Conversão de unidades comerciais.
- Planilhas eletrônicas e calculadoras financeiras.
- Ferramentas de IA para análise de dados.
- Contabilidade básica: razãoete, balancete, DRE
- Planejamento tributário
- Ferramentas digitais para controle financeiro

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Matemática – resolução de problemas, porcentagens, estatística básica.
- Língua Portuguesa – interpretação de enunciados e problemas.

Bibliografia Básica

ABBAD, Irajá Saul Garibaldi. Gestão Financeira. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-335-1.

SIQUEIRA, Marcia Cristina de Moraes. Higiene, saúde e segurança do trabalho. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-146-3.

Bibliografia Complementar

BRASIL. Ministério da Educação. Base Nacional Comum Curricular. Disponível em: <https://basenacionalcomum.mec.gov.br/>. Acesso em: 10 abr. 2024.

KAHN ACADEMY. Matemática Financeira. Disponível em: <https://pt.khanacademy.org>. Acesso em: 10 abr. 2024.

LibreOffice Calc. Planilha eletrônica gratuita. Disponível em: <https://www.libreoffice.org>. Acesso em: 10 abr. 2024.

GOOGLE. Planilhas Google. Disponível em: <https://www.google.com/sheets/about/>. Acesso em: 10 abr. 2024

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Introdução à Gestão de Negócios

Objetivos

Compreender os fundamentos da gestão de negócios, abordando conceitos de planejamento, organização, liderança e controle.

Desenvolver a capacidade de analisar ambientes organizacionais e aplicar estratégias básicas de gestão, com foco em inovação, sustentabilidade e uso de tecnologias, incluindo inteligência artificial, no contexto empresarial.

Ementa

- Conceitos fundamentais de gestão e administração.
- Funções administrativas: planejamento, organização, direção e controle.
- Ambiente organizacional e estrutura das empresas.
- Empreendedorismo e inovação nos negócios.
- Tecnologias aplicadas à gestão, incluindo inteligência artificial.
- Sustentabilidade e responsabilidade social empresarial.
- Estudo dos modelos clássicos de administração e sua aplicação prática no ambiente comercial, com ênfase em estruturas organizacionais e funções administrativas.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Compreender o funcionamento de organizações comerciais.
- Aplicar princípios de gestão no cotidiano profissional.
- Utilizar tecnologias digitais e inteligência artificial na resolução de problemas empresariais.
- Atuar com responsabilidade social e ética nos negócios.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Introdução à Gestão de Negócios

Competências

- Analisar o ambiente organizacional e propor soluções de gestão.
- Aplicar os princípios da administração em contextos diversos.
- Utilizar ferramentas tecnológicas para apoiar a tomada de decisão.
- Demonstrar postura ética e colaborativa no ambiente de trabalho.
- Compreender os modelos clássicos de administração e sua aplicação no comércio.

Base Tecnológica

- Histórico e evolução da administração.
- Funções da administração: planejamento, organização, direção e controle.
- Tipos de estruturas organizacionais.
- Empreendedorismo e inovação.
- Ferramentas digitais e inteligência artificial na gestão.
- Sustentabilidade e ética empresarial.
- Modelos clássicos de administração.
- Funções administrativas.
- Estruturas organizacionais.

Bibliografia Básica

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. ISBN 978-85-8409-030-3.

COSTA, Erico da Silva. Gestão de Pessoas. 2. ed. atualizada. São Paulo: Editora LT, 2018. ISBN 978-85-8409-044-0.

Habilidades

- Identificar os elementos básicos da gestão empresarial.
- Interpretar estruturas organizacionais e seus processos.
- Elaborar planos simples de ação e controle.
- Utilizar recursos digitais e inteligência artificial para análise de dados.
- Identificar estruturas organizacionais e funções administrativas.
- Relacionar modelos de gestão com práticas comerciais.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Matemática – análise de dados e indicadores de desempenho.
- Língua Portuguesa – comunicação organizacional e produção de relatórios.
- Geografia – análise de mercado e localização de empresas.
- Sociologia – relações de trabalho e cultura organizacional.

Bibliografia Complementar

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2016.

MINTZBERG, Henry. Criando Organizações Eficazes. São Paulo: Atlas, 2017.

TRELLO. Plataforma de gestão de projetos. Disponível em: <https://trello.com>

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Técnicas de Vendas e Negociação

Objetivos

Desenvolver competências para aplicar técnicas de vendas e negociação em diferentes contextos comerciais, considerando o perfil do cliente, os objetivos da empresa e o uso de tecnologias digitais e inteligência artificial para potencializar os resultados.

Ementa

- Fundamentos das técnicas de vendas.
- Processo de negociação comercial.
- Perfil do cliente e estratégias de abordagem.
- Uso de inteligência artificial no atendimento e vendas.
- Gestão de relacionamento com o cliente (CRM).
- Ética e postura profissional em vendas.
- Aplicação de técnicas de negociação em ambientes digitais e multicanais, com uso de ferramentas de CRM e análise de comportamento do consumidor.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Aplicar técnicas de vendas e negociação com foco em resultados.
- Utilizar ferramentas digitais e IA para otimizar o processo comercial.
- Demonstrar postura ética e profissional nas relações comerciais.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Técnicas de Vendas e Negociação

Competências

- Planejar e executar estratégias de vendas
- Negociar com diferentes perfis de clientes
- Utilizar ferramentas tecnológicas para apoio à venda
- Aplicar técnicas de negociação em ambientes digitais e multicanais.

Habilidades

- Identificar o perfil do cliente e adaptar a abordagem
- Aplicar técnicas de persuasão e negociação.
- Utilizar sistemas de CRM e IA para análise de comportamento do consumidor.
- Utilizar ferramentas de CRM para gestão de relacionamento com clientes.
- Analisar comportamento do consumidor em ambientes digitais.

Base Tecnológica

- Técnicas de vendas consultivas e diretas.
- Etapas do processo de negociação.
- Ferramentas de apoio à venda: CRM, chatbots, IA.
- Simulações de atendimento e negociação.
- Estudos de caso sobre vendas digitais.
- CRM e automação de vendas.
- Negociação digital.
- Análise de comportamento do consumidor.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Língua Portuguesa – Comunicação oral e escrita.
- Matemática – Cálculo de preços, descontos e comissões.

Bibliografia Básica

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. ISBN 978-85-8409-030-3

COSTA, Erico da Silva. Gestão de Pessoas. 2. ed. atualizada. São Paulo: Editora LT, 2018. ISBN 978-85-8409-044-0

Bibliografia Complementar

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. São Paulo: Pearson, 2010.

Software livre: HubSpot CRM – <https://www.hubspot.com/products/crm>

Software livre: ChatGPT – <https://chat.openai.com>

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Marketing e Merchandising

Objetivos

Compreender os fundamentos do marketing e do merchandising aplicados ao comércio, desenvolvendo competências para planejar ações promocionais, posicionar produtos e marcas, e utilizar ferramentas digitais e inteligência artificial para análise de mercado e comportamento do consumidor.

Ementa

- Fundamentos do marketing e do merchandising.
- Comportamento do consumidor e segmentação de mercado.
- Planejamento de ações promocionais e estratégias de posicionamento.
- Marketing digital, redes sociais e inteligência artificial aplicada.
- Visual merchandising e ambientação de pontos de venda.
- Planejamento de ações de marketing digital e gestão de mídias sociais, com foco em estratégias de conteúdo, segmentação e análise de métricas de desempenho.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Planejar e executar ações de marketing e merchandising.
- Utilizar ferramentas digitais e IA para análise de mercado.
- Compreender o comportamento do consumidor e aplicar estratégias de venda.
- Contribuir para a ambientação e organização de pontos de venda.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Marketing e Merchandising

Competências

- Planejar estratégias de marketing e merchandising.
- Utilizar ferramentas digitais e inteligência artificial para análise de dados.
- Aplicar técnicas de visual merchandising em ambientes comerciais.
- Planejar ações de marketing digital e gestão de mídias sociais.
- Utilizar ferramentas de análise de comportamento do consumidor.

Base Tecnológica

- Conceitos de marketing e merchandising.
- Segmentação de mercado e comportamento do consumidor.
- Planejamento de ações promocionais.
- Marketing digital e redes sociais.
- Inteligência artificial aplicada ao marketing.
- Visual merchandising e layout de loja.
- Gestão de mídias sociais.
- Planejamento de conteúdo digital.
- Ferramentas de análise de marketing.

Bibliografia Básica

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. ISBN 978-85-8409-030-3

COSTA, Erico da Silva. Gestão de Pessoas. 2. ed. atualizada. São Paulo: Editora LT, 2018. ISBN 978-85-8409-044-0

Habilidades

- Identificar o perfil do consumidor e segmentar o mercado.
- Elaborar campanhas promocionais e ações de divulgação.
- Utilizar redes sociais e plataformas digitais para promoção comercial.
- Aplicar técnicas de exposição de produtos e ambientação de loja.
- Elaborar estratégias de conteúdo para redes sociais.
- Analisar métricas de engajamento e conversão.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Língua Portuguesa – Produção de textos publicitários e comunicativos.
- Matemática – Análise de dados de mercado e estatísticas.
- Sociologia – Comportamento do consumidor e cultura de consumo.

Bibliografia Complementar

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

CANVA. Plataforma de design gráfico. Disponível em: <https://www.canva.com/>

GOOGLE TRENDS. Ferramenta de análise de tendências. Disponível em: <https://trends.google.com.br/>

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Gestão de Estoques e Logística

Objetivos

Desenvolver competências para planejar, controlar e otimizar processos logísticos e de gestão de estoques, utilizando ferramentas digitais e inteligência artificial para tomada de decisão eficiente no comércio.

Ementa

- Fundamentos da logística e cadeia de suprimentos.
- Gestão de estoques, armazenagem e transporte.
- Indicadores logísticos e controle de perdas.
- Tecnologias aplicadas à logística e inteligência artificial.
- Sustentabilidade e ética na logística comercial
- Integração de sistemas de gestão logística (ERP, WMS).
- Análise de indicadores de desempenho logístico, com foco em automação e sustentabilidade.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Planejar e controlar processos logísticos.
- Gerenciar estoques com eficiência e responsabilidade.
- Utilizar ferramentas digitais e IA na logística.
- Aplicar princípios éticos e sustentáveis na gestão comercial.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Gestão de Estoques e Logística

Competências

- Interpretar fluxos logísticos e aplicar conceitos de armazenagem.
- Utilizar indicadores para controle de estoques e perdas.
- Empregar tecnologias digitais e IA na gestão logística.
- Planejar operações logísticas com foco em sustentabilidade.
- Utilizar sistemas digitais para controle logístico e gestão de estoques.

Base Tecnológica

- Logística integrada e cadeia de suprimentos.
- Gestão de estoques: métodos, giro e inventário.
- Armazenagem e transporte: tipos e planejamento.
- Indicadores logísticos: acuracidade, perdas, nível de serviço.
- Sistemas ERP, WMS e ferramentas de IA aplicadas à logística.
- Automação e sustentabilidade.
- Sustentabilidade e ética na logística comercial.

Bibliografia Básica

ABBAD, Irajá Saul Garibaldi. Gestão Financeira. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-335-1.

SIQUEIRA, Marcia Cristina de Moraes. Higiene, saúde e segurança do trabalho. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-146-3.

Habilidades

- Controlar níveis de estoque e giro de produtos.
- Planejar rotas e meios de transporte.
- Utilizar sistemas de gestão logística (ERP, WMS).
- Analisar dados logísticos com apoio de IA.
- Interpretar indicadores logísticos.
- Aplicar conceitos de automação e sustentabilidade na logística.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Matemática – Cálculo de giro de estoque, perdas e indicadores.
- Geografia – Planejamento de rotas e localização de centros logísticos.
- Língua Portuguesa – Comunicação técnica e relatórios logísticos.

Bibliografia Complementar

BALLOU, Ronald H. Logística Empresarial. São Paulo: Atlas, 2020.

BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. Logística Empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento. São Paulo: Atlas, 2019.

ABNT. NBR ISO 9001: Sistemas de gestão da qualidade. Rio de Janeiro: ABNT, 2021.

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Legislação Comercial e Tributária

Objetivos

Compreender os fundamentos da legislação comercial e tributária brasileira, aplicando normas legais às atividades do comércio.

Desenvolver competências para interpretar documentos fiscais, calcular tributos e utilizar ferramentas digitais e inteligência artificial no apoio à gestão tributária.

Ementa

- Princípios da legislação comercial e tributária.
- Tributação direta e indireta.
- Documentos fiscais e obrigações acessórias.
- Legislação trabalhista aplicada ao comércio.
- Uso de sistemas digitais e inteligência artificial na gestão tributária.
- Introdução ao planejamento tributário e à escrituração contábil básica, com foco na interpretação de documentos fiscais e obrigações acessórias.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Interpretar e aplicar normas legais no contexto comercial.
- Emitir e analisar documentos fiscais.
- Utilizar ferramentas digitais para controle tributário.
- Atuar com responsabilidade ética e legal nas práticas comerciais.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Legislação Comercial e Tributária

Competências

- Interpretar a legislação comercial e tributária vigente.
- Emitir e validar documentos fiscais.
- Calcular tributos e contribuições.
- Utilizar sistemas informatizados para gestão tributária.
- Compreender os fundamentos do planejamento tributário e da escrituração contábil.

Habilidades

- Identificar tributos aplicáveis às operações comerciais.
- Emitir notas fiscais e documentos legais.
- Utilizar softwares de gestão tributária.
- Aplicar normas legais com ética e responsabilidade.
- Interpretar documentos fiscais e obrigações acessórias.
- Aplicar conceitos contábeis na gestão tributária.

Base Tecnológica

- Fundamentos da legislação comercial.
- Sistema tributário nacional.
- Classificação de tributos: diretos e indiretos.
- Documentos fiscais: nota fiscal, cupom fiscal, DANFE.
- Obrigações acessórias: SPED, EFD, DCTF.
- Legislação trabalhista aplicada ao comércio.
- Sistemas de gestão tributária e uso de IA.
- Planejamento tributário.
- Escrituração contábil básica.
- Documentos fiscais e obrigações acessórias.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Matemática – Cálculo de tributos e alíquotas.
- Língua Portuguesa – Leitura e interpretação de textos legais.
- Geografia – Organização político-administrativa e fiscal do Brasil.

Bibliografia Básica

ABBAD, Irajá Saul Garibaldi. Gestão Financeira. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-335-1

SIQUEIRA, Marcia Cristina de Moraes. Higiene, saúde e segurança do trabalho. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-146-3

Bibliografia Complementar

BRASIL. Código Tributário Nacional. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5172.htm

Receita Federal. Manual do SPED. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/sped>

Software livre: GnuCash – Sistema de gestão financeira. Disponível em: <https://www.gnucash.org/>

ABNT. NBR 6023:2018 – Informação e documentação – Referências. Rio de Janeiro: ABNT, 2018

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Planejamento e Gestão Financeira

Objetivos

Desenvolver competências para planejar, organizar e controlar recursos financeiros em ambientes comerciais, utilizando ferramentas digitais e inteligência artificial para análise de dados, elaboração de orçamentos e tomada de decisões estratégicas.

Ementa

- Fundamentos da gestão financeira no comércio.
- Planejamento financeiro e elaboração de orçamentos.
- Controle de fluxo de caixa e análise de custos.
- Indicadores financeiros e tomada de decisão.
- Uso de planilhas eletrônicas e sistemas digitais.
- Aplicações de inteligência artificial na gestão financeira.
- Análise de demonstrativos contábeis e indicadores financeiros, com uso de ferramentas digitais para planejamento orçamentário e controle de fluxo de caixa.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Planejar e controlar recursos financeiros em ambientes comerciais.
- Utilizar ferramentas digitais e IA para análise financeira.
- Tomar decisões estratégicas com base em indicadores econômicos.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Planejamento e Gestão Financeira

Competências

- Elaborar planejamento financeiro e orçamentos comerciais.
- Controlar fluxo de caixa e analisar custos operacionais.
- Utilizar sistemas digitais e IA para gestão financeira.
- Analisar demonstrativos contábeis e indicadores financeiros.
- Utilizar ferramentas digitais para planejamento orçamentário.

Base Tecnológica

- Fundamentos da gestão financeira.
- Planejamento e controle orçamentário.
- Fluxo de caixa e análise de custos.
- Indicadores financeiros e tomada de decisão.
- Ferramentas digitais e inteligência artificial.
- Simuladores e softwares livres de gestão financeira.
- Demonstrações contábeis.
- Indicadores financeiros.
- Ferramentas digitais de planejamento.

Bibliografia Básica

ABBAD, Irajá Saul Garibaldi. Gestão Financeira. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-335-1.

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. ISBN 978-85-8409-030-3.

Habilidades

- Interpretar demonstrativos financeiros e indicadores econômicos
- Utilizar planilhas e softwares livres para controle financeiro
- Aplicar técnicas de análise de viabilidade econômica
- Elaborar orçamento empresarial.
- Controlar fluxo de caixa com apoio de planilhas e softwares.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Matemática – Cálculo de porcentagens, juros e análise de gráficos.
- Língua Portuguesa – Leitura e interpretação de relatórios financeiros.

Bibliografia Complementar

KAPLAN, Robert S.; NORTON, David P. A estratégia em ação: Balanced Scorecard. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

Software Livre: GnuCash – <https://www.gnucash.org/>

SILVA, José Carlos. Planejamento financeiro pessoal e empresarial. São Paulo: Atlas, 2020

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

E-commerce

Objetivos

Compreender os fundamentos do comércio eletrônico, suas plataformas e estratégias de marketing digital. Desenvolver competências para planejar, implementar e gerenciar operações de e-commerce, utilizando ferramentas tecnológicas e inteligência artificial para otimizar processos, atendimento e vendas.

Ementa

- Fundamentos do comércio eletrônico.
- Plataformas de e-commerce e marketplaces.
- Marketing digital e redes sociais.
- Gestão de pagamentos, logística e atendimento ao cliente.
- Uso de inteligência artificial no comércio digital.
- Estudo de estratégias de internacionalização do comércio eletrônico, incluindo aspectos legais, logísticos e culturais do comércio global.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Planejar e executar estratégias de vendas online.
- Utilizar ferramentas digitais para gestão de e-commerce.
- Aplicar técnicas de marketing digital e atendimento ao cliente.
- Integrar soluções de IA para personalização e automação.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

E-commerce

Competências

- Planejar operações de comércio eletrônico.
- Utilizar plataformas digitais para vendas e atendimento.
- Aplicar estratégias de marketing digital.
- Integrar ferramentas de IA na gestão comercial.
- Planejar estratégias de internacionalização do comércio eletrônico.

Base Tecnológica

- Comércio eletrônico: conceitos e evolução..
- Plataformas de e-commerce: funcionalidades e integração.
- Marketing digital: SEO, SEM, redes sociais e e-mail marketing.
- Gestão de pagamentos: gateways, segurança e meios de pagamento.
- Logística no e-commerce: armazenagem, transporte e rastreamento.
- Atendimento ao cliente: canais digitais e CRM.
- Inteligência artificial: chatbots, recomendação de produtos e análise de dados.
- Comércio eletrônico internacional.
- Legislação global.
- Logística internacional.

Bibliografia Básica

ABBAD, Irajá Saul Garibaldi. Gestão Financeira. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-335-1.

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. ISBN 978-85-8409-030-3.

Habilidades

- Configurar e administrar lojas virtuais.
- Utilizar redes sociais para promoção de produtos.
- Gerenciar pagamentos e logística no e-commerce.
- Analisar dados de vendas e comportamento do consumidor.
- Interpretar aspectos legais e logísticos do comércio global.
- Adaptar estratégias de e-commerce a diferentes contextos culturais.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Matemática – análise de dados, estatísticas e indicadores de desempenho.
- Língua Portuguesa – comunicação digital e produção de conteúdo.
- Sociologia – comportamento do consumidor e cultura digital.

Bibliografia Complementar

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2016.

RECUERO, Raquel. Redes Sociais na Internet. 2. ed. Porto Alegre: Sulina, 2014.

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Objetivos

Desenvolver a consciência ética e socioambiental dos estudantes, promovendo atitudes responsáveis no ambiente comercial.

Estimular a compreensão dos impactos das práticas comerciais sobre a sociedade e o meio ambiente, com base em valores éticos e princípios de sustentabilidade.

Ementa

- Fundamentos da ética profissional e empresarial.
- Responsabilidade social e ambiental no comércio.
- Práticas sustentáveis e consumo consciente.
- Legislação ambiental e ética nas relações comerciais.
- Uso de inteligência artificial com responsabilidade ética.
- Introdução ao cooperativismo como modelo de negócio sustentável, com análise de sua legislação, princípios e impacto social no comércio.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Atuar com responsabilidade social e ética nas atividades comerciais.
- Aplicar práticas sustentáveis no ambiente de trabalho.
- Utilizar tecnologias com consciência ética.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Competências

- Reconhecer princípios éticos aplicados ao comércio.
- Identificar práticas sustentáveis e sua aplicação no setor comercial.
- Analisar impactos sociais e ambientais das atividades comerciais.
- Compreender os princípios do cooperativismo e sua aplicação no comércio.

Habilidades

- Adotar postura ética nas relações profissionais.
- Propor soluções comerciais sustentáveis.
- Utilizar ferramentas digitais com responsabilidade.
- Identificar modelos de negócios cooperativos.
- Avaliar práticas comerciais sustentáveis e éticas.

Base Tecnológica

- Ética profissional e empresarial.
- Responsabilidade social e ambiental.
- Consumo consciente e práticas sustentáveis.
- Legislação ambiental aplicada ao comércio.
- Inteligência artificial e ética digital.
- Legislação cooperativista.
- Administração em cooperativas.
- Consumo consciente e responsabilidade social.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Língua Portuguesa – Leitura e interpretação de textos sobre ética e sustentabilidade.
- Geografia – Impactos ambientais e sociais das práticas comerciais.
- Sociologia – Relações sociais e responsabilidade coletiva.

Bibliografia Básica

ABBAD, Irajá Saul Garibaldi. Gestão Financeira. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-335-1.

SIQUEIRA, Marcia Cristina de Moraes. Higiene, saúde e segurança do trabalho. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora NT, 2023. ISBN 978-65-5914-146-3.

Bibliografia Complementar

BRASIL. Lei nº 9.605, de 12 de fevereiro de 1998. Dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente.

UNESCO. Ética na Inteligência Artificial. Disponível em: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000381137>

COSTA, Erico da Silva. Gestão de Pessoas. 2. ed. atualizada. São Paulo: Editora LT, 2018. ISBN 978-85-8409-044-0.

Curso Técnico em Comércio

Componente Curricular

Práticas de Gestão Comercial

Objetivos

Desenvolver competências para aplicar técnicas de gestão comercial, com foco em planejamento, execução e controle de operações de vendas, atendimento e pós-venda.

Estimular o uso de tecnologias digitais e inteligência artificial para otimizar processos comerciais e promover a fidelização de clientes.

Ementa

- Práticas de gestão comercial e planejamento de vendas.
- Gestão de equipes e atendimento ao cliente.
- Pós-venda e fidelização.
- Indicadores de desempenho comercial.
- Uso de ferramentas digitais e inteligência artificial
- Abordagem de fundamentos do comércio internacional, incluindo blocos econômicos, legislação aduaneira e técnicas de negociação global.

Pontos de Correlação com o Perfil do Egresso

- Planejar e executar ações comerciais com foco em resultados.
- Utilizar ferramentas digitais para gestão de vendas e atendimento.
- Aplicar estratégias de fidelização e relacionamento com clientes.

1ª série

Fundamentos do Comércio

Comunicação e Atendimento ao Cliente

Cálculos Financeiros e Comerciais

Introdução à Gestão de Negócios

2ª série

Técnicas de Vendas e Negociação

Marketing e Merchandising

Gestão de Estoques e Logística

Legislação Comercial e Tributária

3ª série

Planejamento e Gestão Financeira

E-commerce

Ética e Sustentabilidade no Comércio

Práticas de Gestão Comercial

Componente Curricular

Práticas de Gestão Comercial

Competências

- Planejar e executar ações de vendas e atendimento.
- Gerenciar equipes comerciais com foco em resultados.
- Utilizar indicadores para avaliar desempenho comercial.
- Compreender os fundamentos do comércio internacional.
- Aplicar técnicas de negociação em ambientes globais.

Base Tecnológica

- Planejamento comercial e estratégias de vendas.
- Gestão de equipes e atendimento ao cliente.
- Pós-venda e fidelização.
- Indicadores de desempenho e metas comerciais.
- Ferramentas digitais e inteligência artificial aplicadas à gestão comercial.
- Comércio internacional.
- OMC e blocos econômicos.
- Legislação aduaneira.

Bibliografia Básica

PILLA, Bianca Smith. Fundamentos da administração. 1. ed. atualizada. São Paulo: Editora do Livro Técnico, 2017. ISBN 978-85-8409-030-3.

COSTA, Erico da Silva. Gestão de Pessoas. 2. ed. atualizada. São Paulo: Editora LT, 2018. ISBN 978-85-8409-044-0.

Habilidades

- Aplicar técnicas de gestão comercial em diferentes contextos.
- Utilizar sistemas digitais e IA para otimizar processos de vendas.
- Interpretar indicadores e propor melhorias nas operações comerciais.
- Interpretar indicadores da balança comercial.
- Identificar blocos econômicos e legislações aduaneiras.

Pontos de Integração com a Formação Geral Básica

- Língua Portuguesa – Comunicação interpessoal e escrita comercial.
- Matemática – Cálculo de metas, comissões e indicadores.
- Tecnologia da Informação – Uso de sistemas digitais e IA.
- Educação Financeira – Planejamento e controle de vendas.

Bibliografia Complementar

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. São Paulo: Pearson, 2012.

Trello. Ferramenta de gestão comercial. Disponível em: <https://trello.com/>

HubSpot. Software de CRM gratuito. Disponível em: <https://www.hubspot.com/products/crm>



**GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO**
Secretaria da Educação

