

**PLANO DE AULA TRIMESTRAL - EJA IV ETAPA (ENSINO FUNDAMENTAL)
QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL - AUXILIAR ADMINISTRATIVO**

CANAL EDUCAÇÃO
TURMA: EJA IV ETAPA - 6º E 7º ANO DO ENSINO FUNDAMENTAL
TURNO: NOITE
PERÍODO: 13/05 A 30/08/2024 – 2º TRIMESTRE

ELEMENTOS ESTRUTURANTES

Competência Geral: 09. Empatia e Cooperação.

Delimitação do Tema	Habilidade	Componente Curricular	Data	Objetivos de Aprendizagem	Objetos do Conhecimento
Gestão e Estratégias	(EM13CHS404) Identificar e discutir os múltiplos aspectos do trabalho em diferentes circunstâncias e contextos históricos e/ou geográficos e seus efeitos sobre as gerações, em especial, os jovens, levando em consideração, na atualidade, as	TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO 4ª FEIRA 21:45 ÀS 22:45 PROF. ANDRÉ LOIOLA	15/05	<ul style="list-style-type: none"> • Analisar os conceitos básicos das estratégias de negócios; • Definir os planos táticos das ações estratégicas e suas atividades operacionais. 	Estratégia de negócios
			22/05	<ul style="list-style-type: none"> • Entender as definições de segmentação e as práticas mercadológicas com gestão; • Esclarecer as ferramentas e políticas de administração na busca com nichos. 	Tipos de segmentação de mercado com gestão

transformações técnicas, tecnológicas e informacionais.			29/05	<ul style="list-style-type: none"> Investigar efetivamente os novos instrumentos da teoria geral da administração. Aplicar os métodos de execução para uma gestão com excelência. 	Efetividade da Excelência Tática
			05/06	<ul style="list-style-type: none"> Compreender o comportamento do consumidor dentro dos estudos empresariais; Averiguar as mudanças nos hábitos e se preparar para ameaças de mercado. 	Teoria do comportamento do consumidor
			12/06	<ul style="list-style-type: none"> Ilustrar por meio de cenários a necessidade que a organização de monitorar as atividades; Dialogar sobre o controle das rotinas na gestão dos empreendimentos e de seus colaboradores. 	Monitoramento e controle na administração
			19/06	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar por meio de modelos comprovados planos de organização do tempo de vendas; Relatar sobre gestão da força de vendas, e os benefícios para a lucratividade das empresas 	Método de Planejamento e gestão da força de vendas
			26/06	<ul style="list-style-type: none"> Analisar as táticas básicas inovações no trabalho; Definir quais modelos criativos básicos de ações interfere na teoria geral. 	Inovação na TGA

			03/07	<ul style="list-style-type: none"> • Estudar as definições iniciais das ferramentas de elaboração das quotas em administração; • Verificar as técnicas utilizadas de potencializar as vendas. 	Determinação de quotas e potencial de vendas
			10/07	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar tendências de comportamentos dentro da TGA, em específico na função de comprador; • Aplicar as definições de execução das rotinas administrativas. 	Comportamento do comprador organizacional
			15/07 a 29/07 – Férias coletivas		
			07/08	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender a análise de atividades administrativas; • Averiguar a transparência nas ações de processos internos de gerenciamento. 	Ferramentas de análise Administrativa
			14/08	<ul style="list-style-type: none"> • Demonstrar através de estudos comprovados para disseminar as ações de mkt; • Conhecer as metodologias que geram benefícios para empresas que querem chegar ao alto rendimento. 	O marketing na teoria geral de gestão
			21/08	<ul style="list-style-type: none"> • Relatar situações de implantação das conformidades nos cenários organizacionais; • Aplicar as técnicas de diagnósticos no check list dos 	Gestão de Qualidade nas empresas

				pontos de melhoria da qualidade.	
			28/08	<ul style="list-style-type: none"> Entender as normas e procedimentos de padronização da gestão; Investigar as não conformidades e a aplicação de regulações administrativas. 	Normas de administração da qualidade diária

ELEMENTOS ESTRUTURANTES

Competência Geral: 09. Empatia e Cooperação.

Delimitação do Tema	Habilidade	Componente Curricular	Data	Objetivos de Aprendizagem	Objetos do Conhecimento
Gestão e estratégias	(EM13CHS404) Identificar e discutir os múltiplos aspectos do trabalho em diferentes circunstâncias e contextos históricos e/ou geográficos e seus efeitos sobre as gerações, em especial, os jovens, levando em consideração, na atualidade, as	TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO 3ª FEIRA 21:45 ÀS 22:45 PROF. ANDRÉ LOIOLA	14/05	<ul style="list-style-type: none"> Analisar os conceitos básicos das estratégias de negócios; Definir os planos táticos das ações estratégicas e suas atividades operacionais. 	Estratégia de negócios (Parte II)
			21/05	<ul style="list-style-type: none"> Entender as definições de segmentação e as práticas mercadológicas com gestão; Esclarecer as ferramentas e políticas de administração na busca com nichos. 	Tipos de segmentação de mercado com gestão (continuação)

transformações técnicas, tecnológicas e informacionais.			28/05	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar efetivamente os novos instrumentos da teoria geral da administração; • Aplicar os métodos de execução para uma gestão com excelência. 	Efetividade da Excelência Tática (Parte II)
			04/06	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender o comportamento do consumidor dentro dos estudos empresariais; • Averiguar as mudanças nos hábitos e se preparar para ameaças de mercado. 	Teoria do comportamento do consumidor (continuação)
			11/06	<ul style="list-style-type: none"> • Ilustrar por meio de cenários a necessidade que a organização de monitorar as atividades; • Dialogar sobre o controle das rotinas na gestão dos empreendimentos e de seus colaboradores. 	Monitoramento e controle na administração (Parte II)
			18/06	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar por meio de modelos comprovados planos de organização do tempo de vendas; • Relatar sobre gestão da força de vendas, e os benefícios para a lucratividade das empresas. 	Método de Planejamento e gestão da força de vendas (continuação)
			25/06	<ul style="list-style-type: none"> • Analisar as táticas básicas inovações no trabalho; • Definir quais modelos criativos básicos de ações interfere na teoria geral. 	Inovação na TGA (Parte II)

			02/07	<ul style="list-style-type: none"> • Estudar as definições iniciais das ferramentas de elaboração das quotas em administração; • Verificar as técnicas utilizadas de potencializar as vendas. 	Determinação de quotas e potencial de vendas (continuação)		
			09/07	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar tendências de comportamentos dentro da TGA, em específico na função de comprador; • Aplicar as definições de execução das rotinas administrativas. 	Comportamento do comprador organizacional (Parte II)		
			15/07 a 29/07 – Férias coletivas				
			06/08	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender a análise de atividades administrativas; • Averiguar a transparência nas ações de processos internos de gerenciamento. 	Ferramentas de análise Administrativa		
			13/08	<ul style="list-style-type: none"> • Demonstrar através de estudos comprovados para disseminar as ações de mkt ; • Conhecer as metodologias que geram benefícios para empresas que querem chegar ao alto rendimento. 	O marketing na teoria geral de gestão		
			20/08	<ul style="list-style-type: none"> • Relatar situações de implantação das conformidades nos cenários organizacionais; • Aplicar as técnicas de diagnósticos no check list dos 	Gestão de Qualidade nas empresas		

				pontos de melhoria da qualidade.	
			27/08	<ul style="list-style-type: none"> • Entender as normas e procedimentos de padronização da gestão; • Investigar as não conformidades e a aplicação de regulações administrativas. 	Normas de administração da qualidade diária

Obs.: As possíveis divergências que, eventualmente, possam surgir entre o conteúdo em destaque nesse plano e o desenvolvido na sala, decorrem da flexibilidade típica de um planejamento, que em razão das dificuldades que surgem no processo de ensino – aprendizagem, e da busca constante por inovar e desenvolver um conteúdo mais próximo da realidade do aluno; motivam o docente de estúdio a buscar um constante aperfeiçoamento, visando sempre o melhor aprendizado do alunado.

Teresina - Piauí, 25 de abril de 2024.

METODOLOGIA / RECURSOS

- A disciplina será regida pela dialogicidade e prática com recurso áudio visual.
- Proposta e correção de exercícios de classe e /ou para casa.
- Usará a plataforma virtual como ambiente para construção da inteligência coletiva, onde os alunos, professores de estúdio e professores presenciais trocarão opiniões e solucionarão dúvidas a respeito da disciplina, enaltecendo assim o conhecimento coletivo.

RECURSOS DIDÁTICOS:

- Lousa interativa touchscreen;
- Livros;
- Slides;
- Vídeos;
- Chroma key;
- Alpha.

AVALIAÇÃO:

Processo Nº: 00011.007326/2024-14

Instrução Normativa Nº: 4/2024

INSTRUÇÃO NORMATIVA /SUPEN Nº 4 DE JANEIRO DE 2024

Art. 5º – A Avaliação Qualitativa comum a todas as etapas, níveis e modalidades deve ser compreendida como uma prática processual, diagnóstica, contínua e cumulativa da aprendizagem, de forma a garantir a prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos e o redimensionamento da prática educava.

§ 1º – Na Avaliação Qualitativa (AQL) o estudante será avaliado no decorrer do trimestre segundo os critérios de Produção Textual, Oralidade e Participação.

I. Produção textual: corresponderá a 40%, (quarenta por cento) compreendendo expressão escrita da compreensão do conhecimento desenvolvido em sala de aula, em trabalhos de pesquisa individual e/ou coletiva, fichas, relatórios, portfólios, textos, aplicados individualmente e/ou em grupos, que possibilitem a análise do desempenho do estudante no processo de ensino-aprendizagem.

II. Oralidade: corresponderá a 30% (trinta por cento) da avaliação e compreende expressão, formulação e/ou resposta a questionamentos orais em seminários, debates, aplicados individualmente e/ou em grupos, para análise do desempenho do estudante no processo de ensino-aprendizagem.

III. Participação: corresponderá a 30% (trinta por cento) da avaliação, compreendendo o interesse, o comprometimento e a atenção aos temas discutidos nas aulas; cumprimento das atividades individuais e em grupo (feiras, circuitos, projetos, olimpíadas do conhecimento) internas e externas à sala de aula.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALENCASTRO, M. S. C. Ética empresarial na prática: liderança, gestão e responsabilidade corporativa. Curitiba: Ibpx, 2010.

BATEMAN, T. S., SNELL, S. A. Administração: construindo uma vantagem competitiva. São Paulo: Atlas, 2009.

CHIAVENATO, I. Fundamentos de administração: os pilares da gestão no planejamento, organização, direção e controle das organizações para incrementar competitividade e sustentabilidade. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

CHIAVENATO, I. Administração nos novos tempos: os novos horizontes em administração. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

CHIAVENATO, I. Introdução à Teoria Geral da Administração - Uma Visão Abrangente da Moderna Administração das Organizações. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2020

COSTA, H. S. G. da. Negociando para o sucesso. Curitiba: Ibpx, 2008.

MAXIMIANO, A. C. A. Fundamentos da Administração: introdução à teoria geral e aos processos da administração. 3. ed. - Rio de Janeiro: LTC, 2015.

SANTOS, Fernando de Almeida Ética empresarial 1. ed. – 3a. Reimpressão. – São Paulo: Atlas, 2019.

