

Plano de Trabalho Docente - 2017

Ensino Técnico

Plano de Curso no. 288 aprovado pela Portaria Cetec – 733, de 10-9-2015, publicada no Diário Oficial de 11-9-2015 – Poder Executivo – Seção I – páginas 52-53			
ETEC:	Escola Técnica Estadual de Mairinque		
Código:	235	Município:	Mairinque
Eixo Tecnológico	Gestão e Negócios		
Habilitação Profissional:	Habilitação Profissional de Técnico em Logística		
Qualificação:	Qualificação Técnica de Nível Médio de ASSISTENTE DE LOGÍSTICA		
Componente Curricular:	Gestão da Cadeia de Abastecimento		
Módulo:	2	C. H. Semanal:	2,50
Professor:	IGOR SALA DE FIGUEIREDO ;		

I – Atribuições e atividades profissionais relativas à qualificação ou à habilitação profissional, que justificam o desenvolvimento das competências previstas nesse componente curricular.

- Definir estoque de segurança. Solicitar, inspecionar e classificar suprimentos (matéria-prima e insumos).
- Definir transporte, manuseio, armazenamento e distribuição de matéria-prima e insumos. Propor suprimentos alternativos. Acompanhar o desempenho do ciclo da cadeia.
- Identificar as melhores condições comerciais. Negociar com fornecedores preços, prazos e condições de pagamento. Registrar entrada e saída de materiais e insumos.
- Organizar processo de concorrência para fornecimento de produtos e serviços. Selecionar e avaliar o desempenho de fornecedores. Solicitar cotações. Identificar as melhores condições comerciais. Negociar com fornecedores preços, prazos e condições de pagamento.
- Organizar processo de concorrência para fornecimento de produtos e serviços. Selecionar e avaliar o desempenho de fornecedores. Solicitar cotações.
- Registrar entrada e saída de materiais e insumos. Definir estoque de segurança. Solicitar, inspecionar e classificar suprimentos (matéria-prima e insumos).

II – Competências, Habilidades e Bases Tecnológicas do Componente Curricular

Competências

1. Analisar os diversos tipos de fornecedores quanto às suas características produtivas, técnicas, tecnológicas e econômicas, no mercado nacional ou internacional.
2. Considerar as modernas técnicas de aproximação, desenvolvimento e comprometimento de fornecedores de acordo com política organizacional.
3. Reconhecer operações, negociações e processos envolvidos na gestão da cadeia de suprimentos.
4. Relacionar impactos dos fatores logísticos e seus desdobramentos para a sua cadeia de suprimentos.

Habilidades

- 1.1. Identificar os principais fluxos que compõe o gerenciamento da cadeia de suprimentos.
- 1.2. Coletar informações necessárias e atualizadas sobre as características produtivas, técnicas, tecnológicas e econômicas de fornecedores nacionais e internacionais de produtos e serviços.
- 2.1. Utilizar os fatores que influenciam na atração, no desenvolvimento e na fidelização de fornecedores, na decisão de compra, e conceber planos para realização desses objetivos.
- 3.1. Executar procedimentos definidos no plano de compras em conformidade com as exigências legais, normas e políticas organizacionais.
- 4.1. Emitir pedidos de compras de acordo com as diretrizes operacionais e financeiras.
- 4.2. Distinguir as estratégias competitivas da cadeia de suprimentos.
- 4.3. Utilizar a relação entre o mercado, a rede de distribuição, o processo de produção a atividade de compra como elemento que permita agregar valor ao produto.
- 4.4. Listar resultados das estratégias de compras, vendas, produção e distribuição com a cadeia de suprimentos.
- 4.5. Acompanhar o desempenho do ciclo da cadeia com foco no cliente.

Bases Tecnológicas

1. Conceito de cadeia de suprimentos e seus autores:
 - 1.1. impactos das vendas e dos custos no lucro da cadeia.
 - 1.2. competição entre cadeias de suprimento.
 - 1.3. fluxos logísticos (informação, materiais/produtos, financeiro).
2. Técnicas de pesquisa de mercado:
 - 2.1. fornecedores nacionais e internacionais;
 - 2.2. características produtivas;
 - 2.3. técnicas e tecnologias aplicadas ao processo produtivo de bens e serviços;
 - 2.4. aspectos financeiros e econômicos das empresas fornecedoras;
 - 2.5. critérios desempenho
3. Técnicas de negociação de compras:
 - 3.1. Prospecção, preparação de entrevistas e de negociações, desenvolvimento de negociação, modernas técnicas de negociação e de fechamento de compra, em função do tipo de negócio;
 - 3.2. Aspectos práticos:
 - 3.2.1. formas de financiamento, formas de pagamento, utilização de equipamentos;
 - 3.2.2. Serviço aos clientes: disponibilização dos pedidos, qualidade da entrega;
 - 3.2.3. Métodos e técnicas de comunicação aplicada no atendimento a fornecedores.
4. Legislação aplicada a contrato de compras e às contratações em organizações públicas e privadas.
5. Processos de uma cadeia de suprimentos:
 - 5.1. ciclo de pedido ao cliente;
 - 5.2. ciclo de reabastecimento;
 - 5.3. ciclo de fabricação;

5.4. ciclo de suprimentos.
6. Estratégia competitiva através da cadeia de suprimentos;
6.1. alinhamento estratégico;
6.2. cadeia de suprimentos eficiente x cadeia de suprimentos responsiva;
6.3. estágios de integração até atingir o SCM (supply chain management).
7. Fatores que influenciam no relacionamento da cadeia de suprimentos:
7.1. poder de negociação na cadeia.
8. Estratégia da Cadeia de suprimentos:
8.1. responsividade x eficiência;
8.2. fatores-chaves e a estrutura de tomada de decisões na cadeia de suprimentos.
9. Nível de Serviço:
9.1. prestação de serviço básico;
9.2. pedido perfeito e fatores que o afetam.

III – Procedimento Didático e Cronograma de Desenvolvimento

Habilidades	Bases Tecnológicas	Procedimentos Didáticos	De	Até
1.1. Identificar os principais fluxos que compõe o gerenciamento da cadeia de suprimentos. ;	1. Conceito de cadeia de suprimentos e seus autores. ;	Apresentação das bases tecnológicas e introdução ao componente. Aula expositiva dialogada com auxílio de recursos áudio visuais e lousa para contextualização.	24/07/17	24/07/17
4.1. Emitir pedidos de compras de acordo com as diretrizes operacionais e financeiras. ;	4. Legislação aplicada a contrato de compras e às contratações em organizações públicas e privadas. ;	Aula expositiva dialogada com auxílio de recursos áudio visuais e lousa para contextualização.	31/07/17	14/08/17
1.2 Coletar informações necessárias e atualizadas sobre as características produtivas, técnicas, tecnológicas e econômicas de fornecedores nacionais e internacionais de produtos e serviços. ; 2.1. Utilizar os fatores que influenciam na atração, no desenvolvimento e na fidelização de fornecedores, na decisão de compra, e conceber planos para realização desses objetivos. ; 3.1. Executar procedimentos definidos no plano de compras em conformidade com as exigências legais, normas e políticas organizacionais. ; 4.1. Emitir pedidos de compras de acordo com as diretrizes operacionais e financeiras. ;	2. Técnicas de pesquisa de mercado: ; 2.1. fornecedores nacionais e internacionais; ; 2.2. características produtivas; ; 2.3. técnicas e tecnologias aplicadas ao processo produtivo de bens e serviços; ; 2.4. aspectos financeiros e econômicos das empresas fornecedoras; ; 2.5. critérios desempenho 3. Técnicas de negociação de compras: ; 3.1. Prospecção, preparação de entrevistas e de negociações, desenvolvimento de negociação, modernas técnicas de negociação e de fechamento de compra, em função do tipo de negócio; ; 3.2. Aspectos práticos: ; 3.2.1. formas de financiamento, formas de pagamento, utilização de equipamentos; ; 3.2.2. Serviço aos clientes: disponibilização dos pedidos, qualidade da entrega; ; 3.2.3. Métodos e técnicas de comunicação aplicada no atendimento a fornecedores. ; 4. Legislação aplicada a contrato de compras e às contratações em organizações públicas e privadas. ;	Aula expositiva dialogada com auxílio de recursos áudio visuais e lousa para contextualização. Estudo de Caso. Pesquisa e atividade prática de compras no laboratório de informática.	21/08/17	11/09/17
1.2 Coletar informações necessárias e atualizadas sobre as características produtivas, técnicas, tecnológicas e econômicas de fornecedores nacionais e internacionais de produtos e serviços. ; 2.1. Utilizar os fatores que influenciam na atração, no desenvolvimento e na fidelização de fornecedores, na decisão de compra, e conceber planos para realização desses objetivos. ; 3.1. Executar procedimentos definidos no plano de compras em conformidade com as exigências legais, normas e políticas organizacionais. ; 4.1. Emitir pedidos de compras de acordo com as diretrizes operacionais e financeiras. ;	2. Técnicas de pesquisa de mercado: ; 2.1. fornecedores nacionais e internacionais; ; 2.2. características produtivas; ; 2.3. técnicas e tecnologias aplicadas ao processo produtivo de bens e serviços; ; 2.4. aspectos financeiros e econômicos das empresas fornecedoras; ; 2.5. critérios desempenho 3. Técnicas de negociação de compras: ; 3.1. Prospecção, preparação de entrevistas e de negociações, desenvolvimento de negociação, modernas técnicas de negociação e de fechamento de compra, em função do tipo de negócio; ; 3.2. Aspectos práticos: ; 3.2.1. formas de financiamento, formas de pagamento, utilização de equipamentos; ; 3.2.2. Serviço aos clientes: disponibilização dos pedidos, qualidade da entrega; ; 3.2.3. Métodos e técnicas de comunicação aplicada no atendimento a fornecedores. ; 4. Legislação aplicada a contrato de compras e às contratações em organizações públicas e privadas. ;	SEMANA DE PROVAS: AVALIAÇÃO ESCRITA.	18/09/17	18/09/17
1.2 Coletar informações necessárias e atualizadas sobre as características produtivas, técnicas, tecnológicas e econômicas de fornecedores nacionais e internacionais de produtos e serviços. ; 2.1. Utilizar os fatores que influenciam na atração, no desenvolvimento e na fidelização de fornecedores, na decisão de compra, e conceber planos para realização desses objetivos. ; 3.1. Executar procedimentos definidos no plano de compras em conformidade com as exigências legais, normas e políticas organizacionais. ; 4.1. Emitir pedidos de compras de acordo com as diretrizes operacionais e financeiras. ;	2. Técnicas de pesquisa de mercado: ; 2.1. fornecedores nacionais e internacionais; ; 2.2. características produtivas; ; 2.3. técnicas e tecnologias aplicadas ao processo produtivo de bens e serviços; ; 2.4. aspectos financeiros e econômicos das empresas fornecedoras; ; 2.5. critérios desempenho 3. Técnicas de negociação de compras: ; 3.1. Prospecção, preparação de entrevistas e de negociações, desenvolvimento de negociação, modernas técnicas de negociação e de fechamento de compra, em função do tipo de negócio; ; 3.2. Aspectos práticos: ; 3.2.1. formas de financiamento, formas de pagamento, utilização de equipamentos; ; 3.2.2. Serviço aos clientes: disponibilização dos pedidos, qualidade da entrega; ; 3.2.3. Métodos e técnicas de comunicação aplicada no atendimento a fornecedores. ; 4. Legislação aplicada a contrato de compras e às contratações em organizações públicas e privadas. ;	EXPOTEC 2017: PALESTRAS E EXPOSIÇÕES.	25/09/17	25/09/17
1.2 Coletar informações necessárias e atualizadas sobre as características produtivas, técnicas, tecnológicas e econômicas de fornecedores nacionais e internacionais de produtos e serviços. ; 2.1. Utilizar os fatores que influenciam na atração, no desenvolvimento e na fidelização de fornecedores, na decisão de compra, e conceber planos para realização desses objetivos. ; 3.1. Executar procedimentos definidos no plano de compras em conformidade com as exigências legais, normas e políticas organizacionais. ; 4.1. Emitir pedidos de compras de acordo com as diretrizes operacionais e financeiras. ;	2. Técnicas de pesquisa de mercado: ; 2.1. fornecedores nacionais e internacionais; ; 2.2. características produtivas; ; 2.3. técnicas e tecnologias aplicadas ao processo produtivo de bens e serviços; ; 2.4. aspectos financeiros e econômicos das empresas fornecedoras; ; 2.5. critérios desempenho 3. Técnicas de negociação de compras: ; 3.1. Prospecção, preparação de entrevistas e de negociações, desenvolvimento de negociação, modernas técnicas de negociação e de fechamento de compra, em função do tipo de negócio; ; 3.2. Aspectos práticos: ; 3.2.1. formas de financiamento, formas de pagamento, utilização de equipamentos; ; 3.2.2. Serviço aos clientes: disponibilização dos pedidos, qualidade da entrega; ; 3.2.3. Métodos e técnicas de comunicação aplicada no atendimento a fornecedores. ; 4. Legislação aplicada a contrato de compras e às contratações em organizações públicas e privadas. ;	Devolutiva da avaliação e debate das questões.	02/10/17	02/10/17
1.1. Identificar os principais fluxos que compõe o gerenciamento da cadeia de suprimentos. ; 4.2. Distinguir as estratégias competitivas da cadeia de suprimentos. ;	1. Conceito de cadeia de suprimentos e seus autores: ; 1.1. impactos das vendas e dos custos no lucro da cadeia. ; 1.2. competição entre cadeias de suprimento. ; 1.3. fluxos logísticos (informação, materiais/produtos, financeiro). ; 5. Processos de uma cadeia de suprimentos: ; 5.1. ciclo de pedido ao cliente; ; 5.2. ciclo de reabastecimento; ; 5.3. ciclo de fabricação; ; 5.4. ciclo de suprimentos. ; 6. Estratégia competitiva através da cadeia de suprimentos; ; 6.1. alinhamento estratégico; ; 6.2. cadeia de	Aula expositiva dialogada com auxílio de recursos áudio visuais e lousa para contextualização. Estudo de Caso.	09/10/17	16/10/17

	suprimentos eficiente x cadeia de suprimentos responsiva; ; 6.3. estágios de integração até atingir o SCM (supply chain management). ; 7. Fatores que influenciam no relacionamento da cadeia de suprimentos; ; 7.1. poder de negociação na cadeia. ;			
4.3 Utilizar a relação entre o mercado, a rede de distribuição, o processo de produção a atividade de compra como elemento que permita agregar valor ao produto. ; 4.4. Listar resultados das estratégias de compras, vendas, produção e distribuição com a cadeia de suprimentos. ; 4.5. Acompanhar o desempenho do ciclo da cadeia com foco no cliente.;	7. Fatores que influenciam no relacionamento da cadeia de suprimentos; ; 7.1. poder de negociação na cadeia. ; 8. Estratégia da Cadeia de suprimentos; ; 8.1. responsividade x eficiência; ; 8.2. fatores-chaves e a estrutura de tomada de decisões na cadeia de suprimentos. ; 9. Nível de Serviço; ; 9.1. prestação de serviço básico; ; 9.2. pedido perfeito e fatores que o afetam.;	Aula expositiva dialogada com auxílio de recursos áudio visuais e lousa para contextualização. Estudo de Caso. Pesquisa e e desenvolvimento atividade no laboratório de informática para apresentação.	23/10/17	30/10/17
4.3 Utilizar a relação entre o mercado, a rede de distribuição, o processo de produção a atividade de compra como elemento que permita agregar valor ao produto. ; 4.4. Listar resultados das estratégias de compras, vendas, produção e distribuição com a cadeia de suprimentos. ; 4.5. Acompanhar o desempenho do ciclo da cadeia com foco no cliente.;	7. Fatores que influenciam no relacionamento da cadeia de suprimentos; ; 7.1. poder de negociação na cadeia. ; 8. Estratégia da Cadeia de suprimentos; ; 8.1. responsividade x eficiência; ; 8.2. fatores-chaves e a estrutura de tomada de decisões na cadeia de suprimentos. ; 9. Nível de Serviço; ; 9.1. prestação de serviço básico; ; 9.2. pedido perfeito e fatores que o afetam.;	Seminário: Apresentações.	06/11/17	13/11/17
4.2. Distinguir as estratégias competitivas da cadeia de suprimentos. ; 4.3 Utilizar a relação entre o mercado, a rede de distribuição, o processo de produção a atividade de compra como elemento que permita agregar valor ao produto. ; 4.4. Listar resultados das estratégias de compras, vendas, produção e distribuição com a cadeia de suprimentos. ; 4.5. Acompanhar o desempenho do ciclo da cadeia com foco no cliente.;	1. Conceito de cadeia de suprimentos e seus autores; ; 1.1. impactos das vendas e dos custos no lucro da cadeia. ; 1.2. competição entre cadeias de suprimento. ; 1.3. fluxos logísticos (informação, materiais/produtos, financeiro). ; 5. Processos de uma cadeia de suprimentos; ; 5.1. ciclo de pedido ao cliente; ; 5.2. ciclo de reabastecimento; ; 5.3. ciclo de fabricação; ; 5.4. ciclo de suprimentos. ; 6. Estratégia competitiva através da cadeia de suprimentos; ; 6.1. alinhamento estratégico; ; 6.2. cadeia de suprimentos eficiente x cadeia de suprimentos responsiva; ; 6.3. estágios de integração até atingir o SCM (supply chain management). ; 7. Fatores que influenciam no relacionamento da cadeia de suprimentos; ; 7.1. poder de negociação na cadeia. ; 8. Estratégia da Cadeia de suprimentos; ; 8.1. responsividade x eficiência; ; 8.2. fatores-chaves e a estrutura de tomada de decisões na cadeia de suprimentos. ; 9. Nível de Serviço; ; 9.1. prestação de serviço básico; ; 9.2. pedido perfeito e fatores que o afetam.;	SEMANA DE PROVAS: Avaliação Escrita	27/11/17	27/11/17
4.2. Distinguir as estratégias competitivas da cadeia de suprimentos. ; 4.3 Utilizar a relação entre o mercado, a rede de distribuição, o processo de produção a atividade de compra como elemento que permita agregar valor ao produto. ; 4.4. Listar resultados das estratégias de compras, vendas, produção e distribuição com a cadeia de suprimentos. ; 4.5. Acompanhar o desempenho do ciclo da cadeia com foco no cliente.;	1. Conceito de cadeia de suprimentos e seus autores; ; 1.1. impactos das vendas e dos custos no lucro da cadeia. ; 1.2. competição entre cadeias de suprimento. ; 1.3. fluxos logísticos (informação, materiais/produtos, financeiro). ; 2. Técnicas de pesquisa de mercado; ; 5. Processos de uma cadeia de suprimentos; ; 5.1. ciclo de pedido ao cliente; ; 5.2. ciclo de reabastecimento; ; 5.3. ciclo de fabricação; ; 5.4. ciclo de suprimentos. ; 6. Estratégia competitiva através da cadeia de suprimentos; ; 6.1. alinhamento estratégico; ; 6.2. cadeia de suprimentos eficiente x cadeia de suprimentos responsiva; ; 6.3. estágios de integração até atingir o SCM (supply chain management). ; 7. Fatores que influenciam no relacionamento da cadeia de suprimentos; ; 7.1. poder de negociação na cadeia. ; 8. Estratégia da Cadeia de suprimentos; ; 8.1. responsividade x eficiência; ; 8.2. fatores-chaves e a estrutura de tomada de decisões na cadeia de suprimentos. ; 9. Nível de Serviço; ; 9.1. prestação de serviço básico; ; 9.2. pedido perfeito e fatores que o afetam.;	Devolutiva da avaliação e debate das questões	04/12/17	04/12/17
		Encerramento do componente e feedback do conteúdo.	11/12/17	18/12/17

IV - Plano de Avaliação de Competências

Competências	Instrumento(s) e Procedimentos de Avaliação	CrITÉRIOS de Desempenho	Evidências de Desempenho
1. Analisar os diversos tipos de fornecedores quanto às suas características produtivas, técnicas, tecnológicas e econômicas, no mercado nacional ou internacional.	Avaliação Escrita ; Estudo de Caso ; Observação Direta ; Participação em Aula ; Trabalho/Pesquisa ;	Argumentação Consistente ; Coerência/Coesão ; Pertinência das Informações ; Relacionamento de Conceitos ;	O aluno deverá participar das aulas, debatendo as matérias tratadas e participando das atividades em sala de aula. Permanecer no ambiente atento e atender aos critérios de desempenho nas atividades de avaliação. Mínimo de 75% de frequência nas aulas.
2. Considerar as modernas técnicas de aproximação, desenvolvimento e comprometimento de fornecedores de acordo com política organizacional.	Avaliação Escrita ; Estudo de Caso ; Observação Direta ; Participação em Aula ; Trabalho/Pesquisa ;	Argumentação Consistente ; Coerência/Coesão ; Pertinência das Informações ; Relacionamento de Conceitos ;	O aluno deverá participar das aulas, debatendo as matérias tratadas e participando das atividades em sala de aula. Permanecer no ambiente atento e atender aos critérios de desempenho nas atividades de avaliação. Mínimo de 75% de frequência nas aulas.
3. Reconhecer operações, negociações e processos envolvidos na gestão da cadeia de suprimentos.	Avaliação Escrita ; Estudo de Caso ; Observação Direta ; Participação em Aula ; Trabalho/Pesquisa ;	Argumentação Consistente ; Coerência/Coesão ; Pertinência das Informações ; Relacionamento de Conceitos ;	O aluno deverá participar das aulas, debatendo as matérias tratadas e participando das atividades em sala de aula. Permanecer no ambiente atento e atender aos critérios de desempenho nas atividades de avaliação. Mínimo de 75% de frequência nas aulas.
4. Relacionar impactos dos fatores logísticos e seus desdobramentos para a sua cadeia de suprimentos.	Avaliação Escrita ; Estudo de Caso ; Observação Direta ; Participação em Aula ; Trabalho/Pesquisa ;	Argumentação Consistente ; Coerência/Coesão ;	O aluno deverá participar das aulas, debatendo as matérias tratadas e participando das atividades em sala

Pertinência das
Informações ;
Relacionamento de
Conceitos ;

de aula. Permanecer no ambiente
atento e atender aos critérios de
desempenho nas atividades de
avaliação. Mínimo de 75% de
frequência nas aulas.

V – Plano de atividades docentes

Atividade Previstas	Projetos e Ações voltados à redução da Evasão Escolar	Atendimento a alunos por meio de ações e/ou projetos voltados à superação de defasagens de aprendizado ou em processo de Progressão Parcial	Preparo e correção de avaliações	Preparo de material didático	Participação em reuniões com Coordenador de Curso e/ou previstas em Calendário Escolar
Julho	Monitoria	Monitoria			reunião de área
Agosto	Monitoria	Monitoria			
Setembro	Monitoria	Monitoria	semana de provas		reunião de área
Outubro	Monitoria	Monitoria			
Novembro	Monitoria	Monitoria	semana de provas		
Dezembro	Monitoria	Monitoria			reunião de área

VI – Material de Apoio Didático para Aluno (inclusive bibliografia)

BERTAGLIA, PAULO ROBERTO. Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento. Editora Saraiva, 2003

VII – Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares e/ou Atividades Extra

Atividade Extra

Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares

PROJETO INTERDISCIPLINAR COM O 2ºTLN, LINHA DE PRODUÇÃO DAS TARTARUGAS COM DOCES PARA CRIANÇAS CARENTES.

VIII – Estratégias de Recuperação Contínua (para alunos com baixo rendimento/dificuldades de aprendizagem)

Serão apresentadas atividades extras em sala de aula, conforme a necessidades apresentadas para cada aluno, tais como: • Leituras sobre a base tecnológica em que o aluno apresentar dificuldades. • Atividades extras na ferramenta de desenvolvimento • Seminários e pesquisas de modo que alcancem os obj

IX – Identificação:

Nome do Professor IGOR SALA DE FIGUEIREDO ;

Assinatura

Data

13/08/2017

X – Parecer do Coordenador de Curso:

DE ACORDO COM PLANO DE CURSO

Nome do Coordenador:

Assinatura:


Data:

13/08/17

Data e ciência do Coordenador Pedagógico

XI - Replanejamento

Data	Descrição
13/08/2017	O cronograma, atividades e métodos aplicados em sala de aula poderão ser alterados conforme a necessidade e o andamento das atividades durante o semestre letivo. Visitas e Palestras Técnicas. Atividades sociais. Atividade Cultural.

 Imprimir