

MATRIZ CURRICULAR – 2026 – ENSINO MÉDIO COM ITINERÁRIO DE FORMAÇÃO TÉCNICA E PROFISSIONAL

Eixo Tecnológico		GESTÃO E NEGÓCIOS		Área Tecnológica		COMERCIAL		
Curso (Itinerário Formativo)		TÉCNICO EM MARKETING		Período	PARCIAL (MATUTINO/VESPERTINO)		Plano de Curso	1051
Lei Federal 9394, de 20-12-1996; Lei 14945, de 31-7-2024, Resolução CNE/CEB 2, de 13-11-2024, Resolução CNE/CEB 2, de 15-12-2020; Resolução CNE/CP 1, de 5-1-2021; Resolução CNE/CP 2, de 4-4-2024; Resolução SE 78, de 7-11-2008; Decreto Federal 5154, de 23-7-2004, alterado pelo Decreto 8.268, de 18-6-2014; Parecer CNE/CEB 11, de 12-6-2008; Deliberação CEE 207/2022 e Indicação CEE 215/2022; Deliberação CEE 224/2024 e Indicação CEE 232/2024.								
Formação Geral Básica	Área do Conhecimento	Componentes Curriculares	Carga Horária em Horas-aula				Carga Horária em Horas	
			1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	Total		
			2026	2027	2028			
	Linguagens e suas Tecnologias	Língua Portuguesa	80	120	160	360	300	
		Língua Inglesa	80	80	80	240	200	
		Arte	80	-	-	80	67	
		Educação Física	80	80	-	160	133	
	Matemática e suas Tecnologias	Matemática	80	120	160	360	300	
	Ciências da Natureza e suas Tecnologias	Biologia	80	80	80	240	200	
		Física	80	80	80	240	200	
		Química	80	80	80	240	200	
	Ciências Humanas e Sociais Aplicadas	História	80	80	80	240	200	
		Geografia	80	80	80	240	200	
Filosofia		40	40	40	120	100		
Sociologia		40	40	40	120	100		
Total da Formação Geral Básica			880	880	880	2640	2200	
Itinerário de Formação Técnica e Profissional	Projetos de Tecnologia de Informação e Comunicação		Prática	80	-	-	80	67
	Planejamento de Processos Comerciais e Técnicas de Negociação		Teoria	40	-	-	40	33
	Planejamento Estratégico de Marketing e Comunicação		Teoria	40	-	-	40	33
	Pesquisa de Mercado e Comportamento do Consumidor		Teoria	80	-	-	80	67
	Promoção de Vendas e <i>Merchandising</i>		Prática	80	-	-	80	67
	Design Digital e Estratégias de Comunicação <i>Online</i>		Prática	-	80	-	80	67
	Legislação de Mercado		Teoria	-	40	-	40	33
	Modelos de Negócios e Administração de Compras e Vendas		Prática	-	80	-	80	67
	Marketing Institucional e de Relacionamento		Teoria	-	80	-	80	67
	Conduta Profissional e Relações de Trabalho		Teoria	-	40	-	40	33
	Administração Financeira Aplicada ao Marketing		Teoria	-	-	40	40	33
	Canais de Distribuição e Marketing de Varejo		Teoria	-	-	80	80	67
	Estratégias de Marketing		Teoria	-	-	40	40	33
	Plano de Marketing		Teoria	-	-	80	80	67
	Planejamento e Desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) em Marketing		Prática	-	-	80	80	67
Total do Itinerário de Formação Técnica e Profissional			320	320	320	960	800	
TOTAL GERAL DO CURSO			1200	1200	1200	3600	3000	
Aulas semanais			30	30	30	-	-	
Certificados e Diploma		1ª Série	Qualificação Profissional Técnica de Nível Médio de AUXILIAR DE MARKETING					
		1ª + 2ª Séries	Qualificação Profissional Técnica de Nível Médio de ASSISTENTE DE MARKETING					
		1ª + 2ª + 3ª Séries	Habilitação Profissional de TÉCNICO EM MARKETING					
Observações	1. Todos os componentes curriculares preveem prática, expressa nas habilidades relacionadas às competências. Neste documento, para fins de organização da unidade escolar, os componentes curriculares com a carga horária descrita como “Prática”, são aqueles a serem desenvolvidos em laboratórios (com previsão de divisão de classes em turmas). 2. Trabalho de Conclusão de Curso: 120 horas. 3. Horas-aula de 50 minutos (a carga horária não contempla o intervalo).							