

Plano de Ensino	
<b>Curso:</b> Bacharel em Sistemas de Informação	
<b>Componente Curricular:</b> Comércio Eletrônico	
<b>Período de Execução:</b> 2019/1	
<b>Professor:</b> Renan Osório Rios	
<b>Período Letivo:</b> 7º Período	
<b>Carga Horária:</b> 60 horas	<b>Aulas Previstas:</b> 72
OBJETIVOS	
<b>Gerais:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desenvolver sistemas de comércio eletrônico.</li> </ul> <b>Específicos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Compreender os conceitos de comércio eletrônico.</li> <li>Compreender aspectos de implementação de comércio eletrônico, assim como outros aspectos.</li> <li>Compreender infraestrutura do comércio eletrônico.</li> <li>Elaborar projeto de sistema de comércio eletrônico.</li> <li>Implementar sistema de comércio eletrônico.</li> <li>Implantar sistema de comércio eletrônico.</li> </ul>	
EMENTA	
Evolução, estrutura, análise, modelos e aplicações. Ambiente digital. Comércio eletrônico e ambiente empresarial; economia digital; mercados eletrônicos; integração eletrônica, estratégias e modelos de negócios. Aspectos de implementação: dados semi-estruturados; framework B2B; privacidade e segurança; competitividade; aspectos legais.	
PRÉ-REQUISITOS E CO-REQUISITOS (SE HOUVER)	
Engenharia de Software Teoria Geral da Administração	
CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS	Nº DE AULAS
1. Introdução ao e-commerce 1.1. Definição de comércio 1.2. Evolução do comércio para o e-commerce 1.3. Estruturas que compõem o e-commerce 1.4. Analisando sistemas comerciais 1.5. Modelos de negócio e suas aplicações 1.6. Uso e difusão do e-commerce	10
2. Sistemas de comércio eletrônico 2.1. Ambientes digitais e suas tecnologias	4
3. Comércio eletrônico e ambiente empresarial	4
4. Economia digital 4.1. Formas de pagamento digital 4.2. Moedas digitais 4.3. Mercados eletrônicos 4.4. Integração eletrônica	4
5. Estratégias e modelos de negócio	8

5.1. Plano de negócio 5.2. Modelos de plano de negócio 5.3. Project manager Institute - PMI	
6. Frameworks B2B 6.1. LAMP 6.2. Dados semi-estruturados 6.3. Implantação de aplicação B2B 6.4. Desenvolvimento de comércio eletrônico com framework B2B	32
7. Competitividade	4
8. Aspectos Legais	6
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>
<p><b>OBSERVAÇÃO:</b></p> <p>A Educação das relações Étnico-Raciais, bem como o tratamento de questões temáticas que dizem respeito aos afrodescendentes e à integração da educação ambiental são desenvolvidos de modo transversal, contínuo e permanente no enfoque dos conteúdos.</p> <p>No desenvolvimento de sistemas utilizamos diversos temas dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Organizações das Nações Unidas (ONU).</p>	
<b>SABADOS LETIVOS</b>	
<p>(Conforme Orientação Normativa Nº 01/2011, de 24/01/2011, as atividades a serem desenvolvidas nos sábados letivos podem ser: aulas presenciais, seminários, palestras, avaliações, atividades de nivelamento e interdisciplinares e outras definidas pelo Colegiado do Curso).</p> <p>(As atividades relativas aos sábados que forem antecipadas devem ser: atividades complementares que a turma irá desenvolver durante a semana fora do seu horário regular de aula; estudos dirigidos não presenciais, feiras e eventos similares, atividades utilizando as TICs e outras atividades definidas pelo Colegiado do Curso).</p>	
<b>DATA</b>	<b>ATIVIDADE(S)</b>
<b>ESTRATÉGIAS DE APRENDIZAGEM</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aulas expositivas dialogadas</li> <li>• Aulas práticas com resolução de problemas</li> <li>• Trabalhos individuais</li> <li>• Trabalho de pesquisa</li> <li>• Experimentos de algoritmos</li> <li>• Trabalhos em grupo</li> <li>• Exercícios</li> </ul>	
<b>RECURSOS METODOLÓGICOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projetor Multimídia</li> <li>• Computadores com acesso à internet</li> <li>• Vídeos públicos</li> <li>• Fontes de código open source</li> <li>• Quadro branco</li> </ul>	

- Jogos digitais e simuladores virtuais
- Livros e apostilas
- Framework B2B
- Ambiente virtual de aprendizagem (Moodle)

#### AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Critérios:	Instrumentos:
Avaliação do desempenho individual e colaborativo verificando se o aluno identificou, sugeriu e assimilou as atividades solicitadas de acordo com as técnicas de aprendizagem previstas.	Avaliação individual (25%) Trabalhos em grupo (40%) Atividades e exercícios em sala (25%) Atividade de pesquisa (10%)

#### AÇÕES PEDAGÓGICAS ADEQUADAS AS NECESSIDADES ESPECÍFICAS

Quando houver essa necessidade serão definidas ações junto com o setor pedagógico e Napne do campus.

#### BIBLIOGRAFIA BÁSICA (Título. Periódicos, etc.)

Autor	Título	Edição	Local	Editora	Ano
ALBERTIN, Alberto Luiz.	<b>Comércio eletrônico:</b> modelo, aspectos e contribuições de sua aplicação	6º. ed. atual. e ampl.	São Paulo	Atlas  ISBN 9788522456857(broch)	2010
FINKELSTEIN, Maria Eugênia.	<b>Aspectos jurídicos do comércio eletrônico</b>	1º. ed.	Porto Alegre	Síntese  ISBN 8588680947 (broch.)	2004
FURGERI, Sérgio.	<b>Business to business:</b> aprenda a desenvolver aplicações	1º. ed.	São Paulo	Érica  ISBN 8571947635 (broch.)	2001

#### BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR (Título. Periódicos, etc.)

Autor	Título	Edição	Local	Editora	Ano
AUDY, Jorge.	<b>Scrum 360:</b> Um guia completo e prático de agilidade	1º. ed.	São Paulo	Casa do código  ISBN 9788555190223.	2015
GUGLIOTTI, André Nóbrega.	<b>Módulos para Magento.</b>	1º. ed.	São Paulo	Novatec ISBN 9788575224328 (broch.).	2015
KLEE, Antonia Espíndola Longoni.	<b>Comércio eletrônico.</b>	1º. ed.	São Paulo	Revista dos Tribunais  ISBN 9788520354414 (broch.).	2014

MORAES, Gleicon.	<b>Caixa de Ferramentas DevOps:</b> Um guia para construção, administração e arquitetura de sistemas modernos.	1º. ed.	São Paulo	Casa do código ISBN 9788555190827.	2015
TEIXEIRA FILHO, Jayme.	<b>Comércio Eletrônico.</b>	1º. ed.	Rio de Janeiro	Senac	2001
VASCON CELLOS, Eduardo.	<b>E-commerce nas empresas brasileiras.</b>	1º. ed.	São Paulo	Atlas	2005

OBS: Este plano de ensino deverá ser apresentado ao aluno no início do período letivo, conforme preceitua o art. 10 do Regulamento da Organização Didática dos Cursos de Graduação do Ifes nas modalidades presencial e a distância.