

E-PROTOCOLO DIGITAL Nº 22.081.937-0

DATA: 25/04/2024

PARECER CEE/CEMEP Nº 483/2024

APROVADO EM 20/08/2024

CÂMARA DO ENSINO MÉDIO E DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO

INTERESSADO: CENTRO INTEGRADO DE EDUCAÇÃO BÁSICA PARA JOVENS E ADULTOS UNINTER – ENSINO MÉDIO E PROFISSIONAL

MUNICÍPIO: CURITIBA

ASSUNTO: Pedido de alteração do Plano de Curso aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 418/2023, de 19/07/2023, que reconheceu o Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio, na modalidade a distância e alterou o seu Plano do Curso, aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 263/2021, de 12/07/2021.

RELATORA: SILVANA AVELAR DE ALMEIDA KAPLUM.

EMENTA: Alteração do Plano de Curso aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 418/2023, de 19/07/2023 que reconheceu o Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio, na modalidade a distância e alterou o seu Plano de Curso, aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 263/2021, de 12/07/2021. Parecer favorável.

I – RELATÓRIO

A Secretaria de Estado da Educação encaminhou a este Conselho o expediente protocolado no Núcleo Regional de Educação de Curitiba, de interesse da instituição de ensino citada, pelo qual solicitou alteração do Plano de Curso aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 418/2023, de 19/07/2023, que reconheceu o Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio, na modalidade a distância e alterou o seu Plano do Curso, aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 263/2021, de 12/07/2021

A instituição de ensino apresentou a seguinte Justificativa para a alteração proposta:

Justificativa da alteração do plano de curso em atendimento ao Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (CNCT) 4ª edição em vigor e observando a proposta pedagógica do curso.

E-PROTOCOLO DIGITAL Nº 22.081.937-0

II - MÉRITO

Trata-se do pedido de alteração do Plano de Curso aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 418/2023, de 19/07/2023, que reconheceu o Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio, na modalidade a distância e alterou o seu Plano de Curso, aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 263/2021, de 12/07/2021

A instituição de ensino possui o credenciamento, para a oferta da Educação a Distância nos termos da Deliberação CEE/PR n.º 03/2013, pela Resolução Secretarial n.º. 2865/2021, de 01/07/2021, pelo prazo de 05 anos, de 26/03/2021 a 25/03/2026.

O Curso Técnico em Vendas obteve a autorização para o seu funcionamento pela Resolução Secretarial n.º 3139, de 22/07/2021, com base no Parecer CEE/CEMEP n.º 263/2021, de 12/07/2021, e o seu reconhecimento foi concedido pela Resolução Secretarial n.º 4935, de 28/07/2023, com base no Parecer CEE/CEMEP n.º 418/2023, de 19/07/2023, pelo prazo de 05 anos, de 01/12/2022 a 30/11/2027.

Alterações propostas, fl. 42:

Dados Gerais do Curso:

DE:

Carga horária total: 1.240 horas

PARA:

Carga horária total: 800 horas

Perfil Profissional de Conclusão Intermediária do Curso

DE:

Formação Humanística e Empreendedora: visão criativa e empreendedora em sua área de formação, com a apropriação da pesquisa e investigação científicas, para promover melhores condições sociais em sua atuação profissional;

Operador de Supermercados: atuar com os aspectos da gestão de vendas, e a gestão de produtos e serviços, utilizar os recursos de multicanais (Omnichannel), aplicar técnicas de pesquisa de marketing e interpretação de tendências e possibilidades;

Auxiliar Administrativo: atuar as diferentes particularidades do comportamento do consumidor na era digital, analisar tendências de mercado, realizar procedimentos de crédito e cobrança, compreender aplicar a contabilidade no ambiente de vendas;

Representante Comercial: Aplicar conhecimentos de marketing de relacionamento, administrar conflitos e utilizar técnicas de negociação, compreender a legislação aplicada ao direito do consumidor, compreender a gestão financeira no ambiente comercial.

E-PROTOCOLO DIGITAL Nº 22.081.937-0

PARA:

a) Auxiliar de Faturamento: atuar com os aspectos da gestão de vendas, e a gestão de produtos e serviços, utilizar os recursos de multicanais (Omnichannel), aplicar técnicas de pesquisa de marketing e interpretação de tendências e possibilidades;

b) Auxiliar Administrativo: atuar as diferentes particularidades do comportamento do consumidor na era digital, analisar tendências de mercado, realizar procedimentos de crédito e cobrança, compreender e aplicar a contabilidade no ambiente de vendas;

c) Representante Comercial: Aplicar conhecimentos de marketing de relacionamento, administrar conflitos e utilizar técnicas de negociação, compreender a legislação aplicada ao direito do consumidor, compreender a gestão financeira no ambiente comercial.

Perfil Profissional de Conclusão de Curso

DE:

O Técnico em Vendas, estuda os produtos e serviços da empresa. Caracteriza o tipo de clientes e recolhe informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Prepara, promove e efetua a venda de produtos e serviços. Organiza o ambiente de venda. Promove serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Realiza prospecção de novos clientes.

PARA:

O Técnico em Vendas será habilitado para:

- Identificar produtos e serviços da empresa e canais de venda adequados às respectivas especificidades.
- Caracterizar os perfis de clientes.
- Coletar informações sobre a concorrência e o mercado em geral.
- Planejar e promover a venda de produtos e serviços.
- Organizar o ambiente de venda.
- Fidelizar clientes promovendo serviços de apoio e atendimento pós-venda.
- Organizar e gerenciar arquivos com informações de clientes.
- Realizar prospecção de novos clientes.

Certificados e Diploma

DE:

a) Auxiliar de Faturamento O aluno ao concluir a UTA I (340 horas), receberá o Certificado Intermediário de Auxiliar de Faturamento;

b) Auxiliar Administrativo O aluno ao concluir até a UTA II (320 horas), receberá o Certificado Intermediário de Auxiliar Administrativo;

c) Representante Comercial O aluno ao concluir até a UTA III (320 horas), receberá o Certificado Intermediário de Representante Comercial;

d) Técnico em vendas O aluno que concluir as três UTA e a Parte Optativa, flexível não obrigatória, de Formação Humanística e Empreendedora, receberá o Diploma de Técnico em Vendas.

E-PROTOCOLO DIGITAL Nº 22.081.937-0

PARA:

a) AUXILIAR DE FATURAMENTO: O aluno, na oferta da modalidade Subsequente, ao concluir a UTA I (280 horas), receberá um Certificado Intermediário de AUXILIAR DE FATURAMENTO; O aluno, na oferta da modalidade Concomitante, ao concluir a UTA I (280 horas), terá a emissão do Certificado Intermediário de AUXILIAR DE FATURAMENTO somente ao apresentar o documento de conclusão do Ensino Médio.

b) AUXILIAR ADMINISTRATIVO: O aluno, na oferta da modalidade Subsequente, ao concluir a UTA II (260 horas), receberá um Certificado Intermediário de AUXILIAR ADMINISTRATIVO; O aluno, na oferta da modalidade Concomitante, ao concluir a UTA II (260 horas), terá a emissão do Certificado Intermediário de AUXILIAR ADMINISTRATIVO somente ao apresentar o documento de conclusão do Ensino Médio.

c) REPRESENTANTE COMERCIAL: O aluno, na oferta da modalidade Subsequente, ao concluir a UTA III (260 horas), receberá um Certificado Intermediário de REPRESENTANTE COMERCIAL. O aluno, na oferta da modalidade Concomitante, ao concluir a UTA III (260 horas), terá a emissão do Certificado Intermediário de REPRESENTANTE COMERCIAL somente ao apresentar o documento de conclusão do Ensino Médio. Com a conclusão e aprovação de todas as 3 UTAS, o aluno do curso, na oferta da modalidade Subsequente, receberá o DIPLOMA de TÉCNICO EM VENDAS. Já o aluno, na oferta da modalidade Concomitante, para obter o DIPLOMA de TÉCNICO EM VENDAS, deverá ter concluído e estar aprovado em todas as 3 UTAS, além de ser necessário apresentar o documento de conclusão do Ensino Médio.

Matriz Curricular

E-PROTOCOLO DIGITAL Nº 22.081.937-0

DE (Aprovada pelo Parecer nº 418/2023 - CEMEP), às fls. 3

MATRIZ CURRICULAR TÉCNICO EM VENDAS EAD SUBSEQUENTE E/OU CONCOMITANTE								
UTA I	FASE	DISCIPLINAS	MD	VA	AO	AP	CHT	%
AJILIAIR DE FATURAMENTO	FASE 1	Introdução ao Curso			20		20	2,04
		Gestão de Produtos e Serviços	30	6	14	15	65	6,63
		Gestão de vendas	30	6	14	15	65	6,63
	FASE 2	Projeto Experimental I - Fase I Auxiliar de Faturamento			24	6	30	3,06
		Operações de Multicanais - Omnichannel	30	6	14	15	65	6,63
		Pesquisa de Marketing	30	6	14	15	65	6,63
		Projeto Experimental I - Fase II Auxiliar de Faturamento			24	6	30	3,06
CARGA HORÁRIA TOTAL DA UTA			120	24	124	72	340	34,68
UTA II	FASE	DISCIPLINAS	MD	VA	AO	AP	CHT	%
AJILIAIR ADMINISTRATIVO	FASE 1	Comportamento do Consumidor na Era Digital	30	6	14	15	65	6,63
		Análise e Territórios de Mercado	30	6	14	15	65	6,63
		Projeto Experimental II - Fase I Auxiliar Administrativo			24	6	30	3,06
	FASE 2	Crédito e Cobrança	30	6	14	15	65	6,63
		Contabilidade Aplicada	30	6	14	15	65	6,63
		Projeto Experimental II - Fase II Auxiliar Administrativo			24	6	30	3,06
		CARGA HORÁRIA TOTAL DA UTA			120	24	104	72
UTA III	FASE	DISCIPLINAS	MD	VA	AO	AP	CHT	%
REPRESENTANTE COMERCIAL	FASE 1	Marketing de Relacionamento	30	6	14	15	65	6,63
		Administração de Conflitos e Técnicas de Negociação	30	6	14	15	65	6,63
		Projeto Experimental III - Fase I Representante Comercial			24	6	30	3,06
	FASE 2	Legislação Aplicada e Direito do Consumidor	30	6	14	15	65	6,63
		Gestão Financeira	30	6	14	15	65	6,63
		Projeto Experimental III - Fase II Representante Comercial			24	6	30	3,06
		CARGA HORÁRIA TOTAL DA UTA			120	24	104	72
CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO						216	980	100,00 %
MD	MATERIAL DIALÓGICO		C H TOTAL 980 HORAS					
VA	VIDEOAULAS							
AO	ATIVIDADES ORIENTADAS EAD							
AP	ATIVIDADES PRESENCIAIS							
CHT	CARGA HORÁRIA TOTAL							

Parte Optativa

FLEXÍVEL NÃO OBRIGATORIA (FN)	FASE	DISCIPLINAS	MD	VA	AO	AP	CHT	%
FORMAÇÃO HUMANÍSTICA E EMPREENDEDORA	FASE 1	Empreendedorismo	30	6	14	15	65	25%
		Processos Criativos	30	6	14	15	65	25%
	FASE 2	Mediação e Intervenção Sociocultural	30	6	14	15	65	25%
		Investigação Científica	30	6	14	15	65	25%
	CARGA HORÁRIA TOTAL DA UTA			120	24	56	60	240

E-PROTOCOLO DIGITAL Nº 22.081.937-0

PARA, às fls. 29

MATRIZ CURRICULAR TÉCNICO EM VENDAS EAD SUBSEQUENTE E/OU CONCOMITANTE								
Estabelecimento: CIEBJA - CENTRO INTEGRADO DE EDUCAÇÃO BÁSICA PARA JOVENS E ADULTOS - UNINTER								
Município: Curitiba								
Turno: Manhã/Tarde/Noite								
Carga horária: 800 h								
Ano de implantação: 2024								
UTA I	FASE	DISCIPLINAS	MD	VA	AO	AP	CHT	%
AUXILIAR DE FATURAMENTO	FASE 1	Introdutória ao Curso Técnico em Vendas			20		20	2,5
		Gestão de Produtos e Serviços	30	6	14	15	65	8,125
	FASE 2	Gestão de Vendas	30	6	14	15	65	8,125
		Operações de Multicanais - Omnichannel	30	6	14	15	65	8,125
		Pesquisa de Marketing	30	6	14	15	65	8,125
CARGA HORÁRIA TOTAL DA UTA			120	24	76	60	280	35%
UTA II	FASE	DISCIPLINAS	MD	VA	AO	AP	CHT	%
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	FASE 1	Comportamento do Consumidor na Era Digital	30	6	14	15	65	8,125
		Análise e Tendência de Mercado	30	6	14	15	65	8,125
	FASE 2	Crédito e Cobrança	30	6	14	15	65	8,125
		Contabilidade Aplicada	30	6	14	15	65	8,125
	CARGA HORÁRIA TOTAL DA UTA			120	24	56	60	260
UTA III	FASE	DISCIPLINAS	MD	VA	AO	AP	CHT	%
REPRESENTANTE E COMERCIAL	FASE 1	Marketing de Relacionamento	30	6	14	15	65	8,125
		Administração de Conflitos e Técnicas de Negociação	30	6	14	15	65	8,125
	FASE 2	Legislação Aplicada e Direito do Consumidor	30	6	14	15	65	8,125
		Gestão Financeira	30	6	14	15	65	8,125
	CARGA HORÁRIA TOTAL DA UTA			120	24	56	60	260
CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO						180	800	100,00 %
MD	MATERIAL DIALÓGICO		C H TOTAL 800 HORAS					
VA	VIDEOAULAS							
AO	ATIVIDADES ORIENTADAS EAD							
AP	ATIVIDADES PRESENCIAIS							
CHT	CARGA HORÁRIA TOTAL							

Nestes Termos,
Pede deferimento.

E-PROTOCOLO DIGITAL Nº 22.081.937-0

III – VOTO DA RELATORA

Face ao exposto, somos favoráveis à alteração do Plano de Curso aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 418/2023, de 19/07/2023, que reconheceu o Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio, na modalidade a distância e alterou o seu Plano de Curso, aprovado pelo Parecer CEE/CEMEP n.º 263/2021, de 12/07/2021, conforme descrito no mérito deste Parecer, do Centro Integrado de Educação Básica para Jovens e Adultos Uninter – Ensino Médio e Profissional, município de Curitiba, mantido por Uninter Educacional S/A, ficando inalterados os demais termos.

Cópia deste Parecer deverá acompanhar o Parecer CEE/CEMEP n.º 418/2023, de 19/07/2023.

Encaminhe-se este Parecer à Secretaria de Estado da Educação, para as providências pertinentes.

É o Parecer.

Silvana Avelar de Almeida Kaplum.
Relatora

DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara do Ensino Médio e da Educação Profissional Técnica de Nível Médio aprova o voto da Relatora por unanimidade.

Curitiba, 20 de agosto de 2024.

Oscar Alves
Presidente da CEMEP