



PROCESSO N.º 1090/11

PROTOCOLO N.º 10.511.566-0

PARECER CEE/CEB N.º 1051/11

APROVADO EM 10/11/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DO SENAC EM
PONTA GROSSA

MUNICÍPIO: PONTA GROSSA

ASSUNTO: Pedido de reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo
Tecnológico: Gestão e Negócios.

RELATOR: ROMEU GOMES DE MIRANDA

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n.º 1190/11-SUED/SEED, de 24/08/11, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Ponta Grossa em 13/07/10, de interesse do Centro de Educação Profissional do SENAC em Ponta Grossa, do município de Ponta Grossa, que por sua Direção solicita reconhecimento do Curso Técnico em Vendas - Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, Subsequente e Concomitante ao Ensino Médio.

A instituição de ensino foi credenciada para oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial n.º 1782/02 de 23/05/02 e obteve a renovação do credenciamento pela Resolução Secretarial n.º 3725/07, de 27/08/07.

2. Dados Gerais do Curso

- Curso: Técnico em Vendas
- Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
- Autorização: Parecer n.º 741/09-CEE/PR, de 05/10/09 e Resolução Secretarial n.º 3566/09, de 27/10/09
- Regime de Funcionamento: de 2ª a 6ª feira, nos períodos diurno e noturno
- Regime de Matrícula: por turma, no início do curso
- Carga Horária: 800 horas
- Período de Integralização do Curso: mínimo de 01 ano e máximo de 05 anos, após a conclusão do primeiro bloco temático
- Requisitos de Acesso: ter concluído o Ensino Médio ou comprovação de estar cursando a 3ª série do Ensino Médio e idade mínima de 16 anos
- Número de vagas: 40 vagas



PROCESSO N° 1090/11

- Modalidade de Oferta: presencial, subsequente, concomitante ao Ensino Médio

2.1. Perfil Profissional de Conclusão de Curso

DE:

Profissional responsável por comercializar bens, servidores e ideias, a partir do conhecimento detalhado sobre mercado, produto, empresa, concorrência e cliente, aplicando técnicas atualizadas de venda, de marketing e de televendas, comunicando-se de forma clara e objetiva, com proatividade, eficiência e efetividade.

PARA:

Estuda os produtos e serviços da empresa, caracteriza o tipo de cliente e recolhe informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Prepara ações de venda. Promove e efetua a venda de produtos e serviços junto aos clientes, bem como a organização do ambiente de venda. Promove serviço de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes (fls. 213).



PROCESSO N° 1090/11

2.2. Matriz Curricular (fls.271 a 273)

Estabelecimento – Centro de Educação Profissional do Senac, em Ponta Grossa.

Município – Ponta Grossa

NRE – Ponta Grossa

Curso – Técnico em Vendas

Ano de implantação – 2010

Forma – concomitante e subsequente

Turno – diurno e noturno

Organização – por blocos temáticos

Carga Horária – 800 horas

Bloco Temático	Unidade temática	CH
Bloco temático I Iniciação ao Trabalho	- Ética e Cidadania	12
	- Competência interpessoal no trabalho	16
	- Integração no ambiente de trabalho	16
	- Saúde, higiene, segurança e bem-estar no trabalho	16
	- Empregabilidade	20
	- Empreendedorismo	12
	Carga horária do Bloco	
Bloco Temático II Comunicação no Trabalho	- Português básico	32
	- Comunicação em vendas	32
	Carga horária do Bloco	
Bloco Temático III Iniciação à Informática	- Matemática comercial	24
	- Informática básica	40
	Carga horária do Bloco	



PROCESSO N° 1090/11

Paraná

Bloco Temático IV	- Introdução à Venda	12
	- Preparação para a venda	16
Técnicas de Venda	- Planejamento em vendas	28
	- Qualidade em vendas	12
	- Pré-venda	16
	- Abordagem e abertura de vendas	24
	- Sondagem em vendas	20
	- Tipos psicológicos de clientes	12
	- Demonstração do produto do serviço	16
	- Objeções – como lidar com elas	24
	- Tratando a questão “preço”	16
	- Fechamento de vendas	16
	- Pós-venda	12
	- Derrubando velhos mitos	12
Carga horária do Bloco		236
Bloco Temático V	- Habilidades comportamentais em negociação	16
	- Confiança em negociação	12
Administração e Negociação em Vendas	- Administração da venda	20
	Carga horária do Bloco	48
Bloco Temático VI	- O novo processo de planejamento	16
	- Habilidades do consultor em vendas	20
Consultoria em Vendas	- Novos papéis do consultor de vendas	12
	- Criatividade na negociação	16
Carga horária do Bloco		64
Bloco Temático VII	- Fundamentos do Marketing	12
	- Evolução das Negociações	08
Ferramentas de Marketing	- O mercado no conceito de Marketing	12
	- Pesquisa de Marketing	20
	- Desenvolvimento de produto	16
	- Estudo de preços	16
	- Otimizando o uso de ferramentas de marketing	16
Carga horária do Bloco		100



PROCESSO N° 1090/11

Paraná

Bloco Temático VIII Televentas	- Histórico de televentas	08
	- Aplicações do televentas	08
	- Como funciona o televentas	24
	- A comunicação em televentas	12
	Carga horária do Bloco	52
Bloco Temático IX Prática profissional	- Prática profissional supervisionada	80
	Carga horária do Bloco	80
	Carga horária total do curso	800

2.3 – Certificação

Para atingir uma formação que contemple o desenvolvimento de competências possibilitando a inserção do formando em um mercado de trabalho diversificado, o Plano do Curso Técnico em Vendas, será organizado em blocos temáticos e a conclusão de todos estes blocos proporciona a habilitação profissional técnica de nível médio, em Técnico em Vendas (fls. 217).

2.4 – Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém convênios com:

- J B Ribas Corretora de Seguros Ltda
- Tozetto e Cia Ltda
- Chrestani Comércio de Peças para Veículos Ltda-ME
- Via do Sucesso Indústria e Comércio de Confecções Ltda

Os termos dos convênios estão anexados às folhas 277 a

284.



PROCESSO N° 1090/11

3 – Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	BLOCOS TEMÁTICOS
Liliane Corrêa Machado	- Administração - Especialização em Gestão Industrial	- Coordenação do Curso - Qualidade em Vendas - Demonstração do Produto do Serviço
Suzana Alves	- Administração	- Coordenação de Estágio não obrigatório
Maricéia Aparecida Migliorini	- Psicologia - Ciências Sociais - Especialização em Metodologia do Ensino Superior - Mestrado em Educação - Doutorado em Engenharia de Produção	- Competência Interpessoal no Trabalho - Ética e Cidadania - Integração no Ambiente de Trabalho - Tipos Psicológicos de Cliente
Cissimaira de Oliveira Rodrigues	- Enfermagem - Especialização em Enfermagem do Trabalho	- Saúde, Higiene, Segurança e Bem estar no Trabalho
Roberjan Rosini	- Gestão de Recursos Humanos	- Empregabilidade - Empreendedorismo - Habilidades Comportamentais em Negociação
Russil Maria do Carmo Klüber	- Letras – Habilitação: Português-Inglês e respectivas literaturas	- Português Básico - Comunicação em Vendas
Ocimar Obérg	- Matemática	- Matemática Comercial
Bruna Calixto Braga	- Informática	- Informática Básica
Neli Aparecida Hildebrant	- Administração	- Introdução à Venda - Preparação para a Venda - Planejamento em Vendas
Juciane Linhares de Lara	- Administração - Especialização em Administração Hospitalar	- Pré-venda - Abordagem e Abertura de Vendas - Sondagem em Vendas
Roberto Geraldo Camargo	- Administração	- Objeções – como lidar com elas - Administração da venda - Prática Profissional
José Galvão dos Santos	- Ciências Econômicas - Especialização em Gerência Econômica e Financeira	- Tratando a questão “preço” - Estudo de preços
Rodrigo Morais da Silva	- Administração - Especialização em Marketing Empresarial	- Otimizando o uso de Ferramentas de Marketing - Histórico de Televendas



PROCESSO N° 1090/11

NOME	FORMAÇÃO	BLOCOS TEMÁTICOS
Maria Aparecida Navarro Marin	- Administração - Especialização em Gestão Empresarial com Ênfase em Recursos Humanos e Gerência Contábil	- Aplicações de Televendas - Como funciona o televendas - O Novo Processo de Planejamento
Adalzina Campos de Lima Dernichurki	- Administração	- A Comunicação em Televendas - Pesquisa de Marketing - Desenvolvimento de Produtos
Ana Carla Steinhauser	- Administração	- Fechamento de Vendas - Pós-Venda - Derrubando Velhos Mitos
Andréia Meierjürgen Marcondes Ribas	- Administração - Especialização em Magistério da Educação Básica	- Confiança em Negociação
Nelcimara de Oliveira	- Administração - Especialização em Gestão de Pessoas	- Habilidades do Consultor em Vendas - Novos Papéis do Consultor em Vendas - Criatividade na Negociação
Michel de Moraes	- Administração	- Fundamentos de Marketing - Evolução das Negociações - O Mercado no Conceito de Marketing

4 – Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 200/11, do NRE de Ponta Grossa, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Angela Aparecida Cordazzo Scheibel, licenciada em Ciências, Jeanine Sabedotti Breda Capri, licenciada em Letras, Maria Isabel da Cruz, licenciada em História, Daniele Ditzel Mattioli, licenciada em História, Michele Denis Krassulja, licenciada em História e como perita Joelma Parize, bacharel em Ciências Contábeis, emitiu o laudo técnico favorável ao reconhecimento do curso (fls. 485 a 492).

Número de alunos matriculados, concluintes e desistentes

O curso teve início em 2010 com turma única, iniciando com 40 alunos matriculados sendo 01 reprovado, 17 desistentes e 22 concluintes (fls. 488).



PROCESSO N° 1090/11

5 – Parecer DET/SEED

Pelo Parecer n.º 229/11-DET/SEED, a Secretaria de Estado da Educação encaminha o processo ao Conselho para o reconhecimento do referido curso.

II – VOTO DO RELATOR

Considerando o exposto, somos pelo reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, concomitante/subsequente ao Ensino Médio, carga horária de 800 horas, regime de matrícula por turma, no início do curso, presencial, 40 vagas, período mínimo de integralização do curso de 01 ano, do Centro de Educação Profissional do SENAC em Ponta Grossa, município de Ponta Grossa, mantido por SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial, a partir do início do ano de 2010, por 05 anos, de acordo as Deliberações n^{os} 09/06 e 02/10 -CEE/PR.

Recomendamos à mantenedora que a formação pedagógica da coordenação e dos docentes seja ação a ser implementada.

A instituição de ensino deverá tomar as devidas providências quanto ao Registro “*on line*” no SISTEC – Sistema de Informação e Supervisão de Educação Profissional e Tecnológica, para o referido curso.

Encaminhamos:

a) o Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do ato de reconhecimento do referido curso;

b) o processo à instituição de ensino para constituir acervo e fonte de informação.

É o Parecer.



ESTADO DO PARANÁ
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N° 1090/11

DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara de Educação Básica aprova, por unanimidade, o Voto do Relator.
Curitiba, 10 de novembro de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB