



PROCESSO N.º 679/11

PROTOCOLO N.º 10.507.409-3

PARECER CEE/CEB N.º 1137/11

APROVADO EM 08/12/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL SÃO CRISTÓVÃO - ENSINO
FUNDAMENTAL, MÉDIO E PROFISSIONAL

MUNICÍPIO: UNIÃO DA VITÓRIA

ASSUNTO: Pedido de autorização para o funcionamento do Curso Técnico em
Vendas - Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios - subsequente ao
Ensino Médio.

RELATOR: CARLOS EDUARDO SANCHES

I – RELATÓRIO

1. Pelo ofício n.º 677/11-GS/SEED, de 03/05/11, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de União da Vitória, em 29/09/10, de interesse do Colégio Estadual São Cristóvão - Ensino Fundamental, Médio e Profissional, do município de União da Vitória, que por sua direção solicita autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios - subsequente ao Ensino Médio.

2. Da Instituição de Ensino

O Colégio Estadual São Cristóvão - Ensino Fundamental, Médio e Profissional está localizado à Avenida Dona Júlia Amazonas, s/n.º, bairro Sagrada Família, distrito de São Cristóvão, no município de União da Vitória, e tem como entidade mantenedora o Governo do Estado do Paraná.

Foi credenciado para a oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial n.º 4234/02, de 21/10/02 e obteve a renovação do credenciamento pela Resolução Secretarial n.º 5827/08, de 17/12/08, pelo prazo de 05 (cinco) anos, a partir do início do ano de 2007, com vencimento previsto para o final do ano de 2011.

3. Dados Gerais do Curso

- **Curso:** Técnico em Vendas
- **Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios
- **Carga horária total:** 833 horas



PROCESSO N.º 679/11

- **Regime de funcionamento:** 2ª a 6ª feira, no período: noite
- **Regime de matrícula:** semestral
- **Número de vagas:** 40 alunos por turma
- **Período de integralização do curso:** 01 (um) ano e no máximo 05 (cinco) anos
- **Requisitos de acesso:** conclusão do Ensino Médio
- **Modalidade de oferta:** presencial, subsequente

4. Justificativa

(...)

A implantação do curso Técnico em Vendas, faz-se necessária, em virtude das novas demandas do mundo do trabalho exigir um profissional convenientemente formado, que seja capaz de transformar os planos idealizados em ações efetivas.

Neste contexto, fatores têm determinado a ampliação do espaço de atuação destes profissionais e demonstrado a necessidade de uma formação técnica. (fls. 14)

5. Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 16.

6. Perfil de Conclusão do Curso

O Técnico em Vendas domina conteúdos e processos relevantes do conhecimento científico, tecnológico, social e cultural utilizando suas diferentes linguagens, o que lhe confere autonomia intelectual e moral para acompanhar as mudanças, de modo a intervir no mundo do trabalho. Estuda os produtos e serviços da empresa, caracteriza o público alvo e recolhe informações sobre as demandas e o mercado em geral. Prepara ações de venda. Promove e efetua venda de produtos e serviços, bem como a organização do ambiente de venda. Promove serviço de apoio ao público, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes. (fls. 18)



PROCESSO N.º 679/11

7. Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém convênios com:

- Serviço de Apoio à Empresa e Estudante – Associação Comercial e Empresarial de União da Vitória
- Rayzelporn Equipamentos e Serviços de Informática
- Lojas Ótima

Os termos de convênios estão anexados às folhas 44, 45, 156 e 157.

8. Organização Curricular

O curso está estruturado em 02 (dois) semestres, totalizando 833 horas.

Matriz Curricular

MATRIZ CURRICULAR					
Estabelecimento: COLÉGIO ESTADUAL SÃO CRISTOVAO - ENS. FUND. MED. E PROF.					
Município: UNIÃO DA VITÓRIA					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE			Ano de implantação: 2011		
Turno: Noite			Carga horária total: 1000 horas/aula – 833 horas		
Módulo:			Organização: SEMESTRAL		
DISCIPLINA		1º S	2º S	hora/aula	hora
1	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	3	3	120	100
2	ECONOMIA E MERCADO	2	2	80	67
3	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	3	3	120	100
4	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		2	40	33
5	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA	3	3	120	100
6	INFORMÁTICA	2		40	33
7	LOGÍSTICA NO COMÉRCIO E SERVIÇOS	3	3	120	100
8	MATEMÁTICA FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	3	3	120	100
9	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	3	3	120	100
10	TÉCNICA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	3	3	120	100
TOTAL		25	25	1000	833



PROCESSO N.º 679/11

9. Certificação

O aluno ao concluir o curso conforme organização curricular aprovada, receberá o Diploma de Técnico em Vendas.

10. Critérios de Avaliação

(...)

A avaliação será expressa por notas, sendo a mínima para aprovação 6,0 (seis vírgula zero). (fls. 40)

11. Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às folhas 40 e 41.

12. Plano de Avaliação do Curso

O Plano de Avaliação do Curso está descrito às folhas 46.

13. Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Gerson Hilario Andrucho	<ul style="list-style-type: none">● Bacharel em Administração● Esquema I> Administração Geral> Contabilidade> Economia e Mercados	<ul style="list-style-type: none">● Coordenação do Curso● Logística no Comércio e Serviços
Rozani Aparecida Almeida Braunn	<ul style="list-style-type: none">● Bacharel em Administração	<ul style="list-style-type: none">● Comportamento Organizacional e de Pessoal● Economia e Mercado● Estratégia de Vendas e Negociação
Hélio Tomal	<ul style="list-style-type: none">● Filosofia	<ul style="list-style-type: none">● Fundamentos do Trabalho
Ana Paula da Silva	<ul style="list-style-type: none">● Ciências Econômicas	<ul style="list-style-type: none">● Gestão Financeira e Orçamentária
Mirian Fuá de Lima	<ul style="list-style-type: none">● Bacharel em Sistemas de Informação● Especialização em Tecnologias de Desenvolvimento de Sistemas	<ul style="list-style-type: none">● Informática



PROCESSO N.º 679/11

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Ana Lima Tomachesky	<ul style="list-style-type: none">• Ciências – Habilitação em Matemática• Especialização em Matemática	<ul style="list-style-type: none">• Matemática Financeira e Estatística
Luis Renato Carvalho Pinto	<ul style="list-style-type: none">• Bacharel em Direito	<ul style="list-style-type: none">• Noções de Direito Comercial
Angela Maria Farah	<ul style="list-style-type: none">• Comunicação Social	<ul style="list-style-type: none">• Técnica de Informação e Comunicação

14. Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 53 a 57.

15. Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 183/10 do NRE de União da Vitória, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Gisele Barcelos Amaral – licenciada em Ciências, Marciani Maria Scheid – licenciada em Pedagogia, Ida Mareli Chimanski – bacharel em Administração, Marines Otília Kunge da Luz – licenciada em Pedagogia e como perita Ariadne Lucielle Braun – bacharel em Administração, emitiu o Laudo Técnico favorável à autorização de funcionamento do referido curso. (fls. 114 a 143)

Consta às folhas 148 o comprovante do protocolo n.º 9.486.234-5, em que a direção da instituição solicita providências quanto ao Relatório de Vistoria do Corpo de Bombeiros.

16. Resultado e Metas do IDEB

Escola ⇨	Ideb Observado			Metas Projetadas							
	2005 ⇨	2007 ⇨	2009 ⇨	2007 ⇨	2009 ⇨	2011 ⇨	2013 ⇨	2015 ⇨	2017 ⇨	2019 ⇨	2021 ⇨
SAO CRISTOVAO C E E FUND MED PROF	4.5	4.1	4.4	4.6	4.7	5.0	5.4	5.7	5.9	6.2	6.4



PROCESSO N.º 679/11

II – VOTO DO RELATOR

Considerando o exposto e o Parecer n.º 134/11-DET/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas - Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios - subsequente ao Ensino Médio e votamos pela autorização para o funcionamento do referido curso, a partir da data de publicação do ato autorizatório, carga horária de 833 horas, regime de matrícula semestral, período mínimo de integralização do curso de 01 (um) ano, 40 vagas por turma, presencial, do Colégio Estadual São Cristóvão - Ensino Fundamental, Médio e Profissional, do município de União da Vitória, mantido pelo Governo do Estado do Paraná, conforme estabelecido nas Deliberações n.ºs 09/06 e 02/10-CEE/PR.

Determinamos à mantenedora que:

a) a formação pedagógica da coordenação e dos docentes seja ação a ser implementada;

b) sejam tomadas as providências necessárias quanto à ressalva apontada neste Parecer.

A instituição de ensino deverá:

a) 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;

b) incorporar os procedimentos didático-pedagógicos apresentados neste Plano de Curso no Regimento Escolar.

Encaminhamos:

a) o Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do ato autorizatório 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.º 679/11

DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara de Educação Básica aprova, por unanimidade, o Voto do Relator.
Curitiba, 08 de dezembro de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB