



PROCESSO N° 938/11

PROTOCOLO N.º 10.167.254 - 9

PARECER CEE/CEB N.º 1141/11

APROVADO EM 08/12/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL PARANAENSE
- CENTPAR

MUNICÍPIO: CURITIBA

ASSUNTO: Pedido de autorização para o funcionamento do Curso Técnico em
Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

RELATOR: ROMEU GOMES DE MIRANDA

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n° 1017/2011-SUED/SEED, de 30 de junho de 2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Curitiba em 09/10/2009, de interesse do Centro de Educação Profissional Paranaense - CENTPAR, que por sua direção solicita a autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio.

2. Da Instituição de Ensino

O Centro de Educação Profissional Paranaense - CENTPAR, localizado na Rua Benjamin Constant, 272, Centro, do município de Curitiba, é mantido pelo Centro Paranaense de Formação Técnica e obteve a renovação do credenciamento com base no Parecer CEE/CEB n° 172/11, de 05/04/11 (fls. 239).

3. Dados Gerais do Curso (fls. 47)

Curso: Técnico em Vendas

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Carga Horária: 800 horas

Regime de Funcionamento: Turma 1 – 5ª feira, das 18 horas e 40 minutos às 22 horas e 40 minutos. 6ª feira, das 18 horas e 40 minutos às 22 horas e 40 minutos. Sábado, das 7 horas e 30 minutos às 12 horas e das 13 horas às 18 horas e 30 minutos, 18 horas semanais.

Turma 2 – Domingo, das 7 horas e 30 minutos às 12 horas e das 13 horas às 18 horas e 30 minutos e 2ª feira, das 18 horas e 40 minutos às 22 horas e 40 minutos, 14 horas semanais.



PROCESSO N° 938/11

Turma 3 – de 2ª feira à 6ª feira das 18 horas e 40 minutos às 22 horas e 40 minutos, 20 horas semanais.

Regime de Matrícula: modular

Número de Vagas: 90 vagas

Período de Integralização do Curso: mínimo de 12 meses para as turmas 1 e 3 e 15 meses para a turma 2, máximo de 05 anos para todas as turmas.

Requisitos de Acesso: concluintes do Ensino Médio, equivalente ou estar cursando o 3º ano do Ensino Médio.

Modalidade de Oferta: presencial, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio.

4. Justificativa (fls. 45)

(...)

Pela experiência com a Educação Profissional Técnica de Nível Médio, o CENTPAR - Centro Paranaense de Formação Técnica busca pelo presente projeto atender uma demanda detectada a partir de pesquisas primárias e secundárias realizadas através desta instituição, em Curitiba e nos municípios circunvizinhos o curso de Técnico em Vendas conforme artigo 22 da Deliberação nº 09/06 do CEE.. A equipe de docentes que atuará nas disciplinas atendendo este curso, são oriundos do mundo do trabalho, dando assim enfoque de aplicabilidade nas atividades laborais, buscando sempre acompanhar as rápidas mudanças causadas pela velocidade das informações, além de serem docentes já com vivência comprovada no ensino profissional X aprendizagem.

(...) A Instituição possui salas adequadas ao bom desenvolvimento dos trabalhos, com apoio de materiais tecnologicamente avançados, laboratório de informática com acesso à WEB, acervo adequado ao curso, auditório para as palestras, além das parcerias que facilitam as visitas técnicas para maior aproximação entre teoria e prática.

5. Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 46.

6. Perfil Profissional (fls.48)

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.

7. Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém convênios com:

-Centro Paranaense de Formação Técnica

-DTMS – Tecnologia Ltda.

-BRAVO IMPORT – Comércio e Importação Ltda.

Os termos estão anexados às folhas 198 a 202.



PROCESSO N° 938/11

8. Organização Curricular

O Curso Técnico em Vendas apresenta carga horária de 800 horas, regime de matrícula modular, presencial.

Matriz Curricular (fls. 99)

Estabelecimento: Centro de Educação Profissional Paranaense - CENTPAR
Endereço: Rua Benjamin Constant, 272 – Centro – Fone: (41) 3015-8004
Município: Curitiba NRE - Curitiba
Nome do Curso: Curso Técnico em Vendas em Nível Médio
Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios - Turno: diurno e noturno
Carga Horária: 800 horas
Organização Curricular: modular

| MÓDULOS | DISCIPLINAS | C.H. |
|-------------|------------------------------------------------------------------|-----------|
| MÓDULO I | 1. Administração Estratégica e Planejamento | 70 |
| | 2. Gestão de Empreendimentos | 70 |
| | 3. Adm de Recursos Humanos | 50 |
| | 4. Implementação de Organização e Ética | 40 |
| | 5. Empreendedorismo | 50 |
| | Subtotal | 280 Horas |
| MÓDULO II | 6. Administração Financeira | 50 |
| | 7. Administração Contábil | 60 |
| | 8. Análise de Crédito | 30 |
| | 9. Administração da Produção | 45 |
| | 10. Administração de Materiais e Logística | 45 |
| | 11. Levantamentos e Aplicações de dados estatísticos | 40 |
| Subtotal | 270 Horas | |
| MÓDULO III | 12. Planejamento da Gestão de Marketing | 80 |
| | 13. Desenvolvimento da Inteligência Emocional | 80 |
| | 14. Desenvolvimento do Marketing de Relacionamento e Fidelização | 90 |
| | Subtotal | 250 Horas |
| TOTAL GERAL | | 800 horas |



PROCESSO N° 938/11

9. Certificação

Após a conclusão dos três módulos, com êxito, o aluno receberá o Diploma de Técnico em Vendas.

10. Critérios de Avaliação

(...)

Os alunos considerados hábeis serão aqueles que atingirem aproveitamento de 70% (setenta por cento) das competências e habilidades desenvolvidas pelo curso em cada módulo e que tenham frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento)

11. Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às fls. 100.

12. Plano de Avaliação do Curso

O Plano de Avaliação do Curso está anexado às fls. 102.

13. Corpo Docente (fls. 115)

| NOME | FORMAÇÃO | DISCIPLINA |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| -Luiz Geraldo Machado | -Bacharel em Administração -Especialização em Magistério da Educação Básica | - Coordenação do Curso |
| -Antonio Carlos Sebastião Pinto | -Bacharel em Administração | -Administração Estratégica e Planejamento -Administração da Produção -Administração de Materiais e Logística |
| -Carla Germer Gross | -Bacharel em Psicologia -Especialização em Psicoterapia Infantil | -Desenvolvimento da Inteligência Emocional |
| -Gerson Camargo Passos | -Bacharel em Administração | -Empreendedorismo -Planejamento da Gestão de Marketing -Desenvolvimento do Marketing de Relacionamento e Fidelização |
| -Joel Carneiro | -Bacharel em Administração -Especialização em Administração Estratégica e Gestão da Qualidade -Extensão em Magistério do Ensino Superior | -Gestão de Empreendedorismo -Implementação de Organização e Ética -Levantamento e Aplicações de Dados Estatísticos |



PROCESSO N° 938/11

| NOME | FORMAÇÃO | DISCIPLINA |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| -Mahara Dayanna Tadra Hass | -Bacharel em Administração | -Administração de Recursos Humanos |
| -Reinoldo Tuleski | -Bacharel em Administração -Especialização em Administração Estratégica -Metodologia do Ensino Superior | -Administração Financeira -Análise de Crédito -Administração Contábil |

14. Descrição das Práticas Profissionais

As práticas profissionais estão descritas às fls. 98.

15. Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 94 a 97, 142 a 143, 206.

16. Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 0238/11, do NRE de Curitiba, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Márcia Maria Pacheco, licenciada em Secretário Executivo, Ana Maria Alberton Musial, licenciada em Geografia e como perito Clodoaldo Antonio Gonçalves, habilitação em Administração, emitiu o Laudo Técnico favorável à autorização para o funcionamento do referido curso (cf. fls. 209 a 238).

II – VOTO DO RELATOR

Considerando o exposto e o Parecer n° 209/11-DET/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas - Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante 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 800 horas, regime de matrícula modular, período mínimo de integralização do curso de 12 ou 15 meses, de acordo com o regime de matrícula, 90 vagas, presencial, do Centro de Educação Profissional Paranaense - CENTPAR, do município de Curitiba, mantido pelo Centro Paranaense de Formação Técnica Ltda., conforme estabelecido nas Deliberações n° 09/06 e n° 02/10 – CEE/PR.

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 ao Regimento Escolar.



PROCESSO N° 938/11

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.

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