



PROCESSO N.º 1364/10

PROTOCOLO N.º 10.293.849-6

PARECER CEE/CEB N.º 281/11

APROVADO EM 03/05/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL SILVIO VIDAL – ENSINO FUNDAMENTAL E MÉDIO.

MUNICÍPIO: PARANAÍ

ASSUNTO: Pedido de credenciamento da instituição de ensino para a oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio e autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio.

RELATOR: ROMEU GOMES DE MIRANDA

## I – RELATÓRIO

1- Pelo Ofício n.º 3041/10-GS/SEED, de 16/08/10, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado em 13/05/10, no NRE de Paranavaí, de interesse do Colégio Estadual Silvio Vidal - Ensino Fundamental e Médio, do Município de Paranavaí que por sua Direção solicita credenciamento da instituição de ensino para oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio e 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 Silvio Vidal – Ensino Fundamental e Médio está localizado à Rua Geraldo Longo, s/n Jardim São Jorge, no Município de Paranavaí e tem como Entidade Mantenedora o Governo do Estado do Paraná.

## 3 – Plano de Formação Continuada para Docentes e Proposta Pedagógica

O Plano de Formação Continuada e a Proposta Pedagógica estão demonstrados às fls. 144 a 316.



PROCESSO N.º 1364/10

#### **4 – Corpo Técnico Administrativo**

<b>NOME</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>FUNÇÃO</b>
Welington Esmerick Belmonte	- Educação Física	- Direção
Marli Yooko Kaway Alvisé	- Pedagogia	- Direção Auxiliar
Vera Lucia de Souza de Oliveira	- Pedagogia	- Direção Auxiliar
Rosa Maria Riemer	- Pedagogia - Especialização em Administração, Supervisão e Orientação Educacional	- Secretária

#### **5 – Dados Gerais do Curso**

- **Curso:** Técnico em Vendas
- **Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios
- **Carga Horária Total do Curso:** 833 horas
- **Regime de Funcionamento:** de 2ª a 6ª feira, no período noturno
- **Regime de Matrícula:** semestral
- **Número de Vagas:** 40 por turma
- **Período de Integralização do Curso:** mínimo 01 (um) ano e máximo de 05 (cinco) anos
- **Requisitos de Acesso:** conclusão do Ensino Médio
- **Modalidade de Oferta:** presencial, subsequente

#### **6 – Justificativa**

A estruturação do Curso Técnico em Vendas visa o aperfeiçoamento na concepção de uma formação técnica que articule trabalho, cultura, ciência e tecnologia como princípios que sintetizem todo o processo formativo. O plano ora apresentado teve como eixo orientador a perspectiva de uma formação profissional como constituinte da integralidade do processo educativo.

Assim, os componentes curriculares integram-se e articulam-se garantindo que os saberes científicos e tecnológicos sejam a base da formação técnica. Por outro lado, introduziu-se disciplinas que ampliam as perspectivas do “fazer técnico” para que ele se compreenda como sujeito histórico que produz sua existência pela interação consciente com a realidade construindo valores, conhecimentos e cultura.

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.318)



PROCESSO N.º 1364/10

## 7 – Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 319.

## 8 – Perfil Profissional de Conclusão do Curso

O Técnico em Vendas domina conteúdos e processos relevantes do conhecimento científico, tecnológico, 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. 321)

## 9 – Organização Curricular

### Matriz Curricular

(fls.341)

<b>MATRIZ CURRICULAR</b>					
<b>Estabelecimento:</b> COLÉGIO ESTADUAL SILVIO VIDAL-EFM					
<b>Município:</b> PARANAÍ					
<b>Curso:</b> TÉCNICO EM VENDAS					
<b>Forma:</b> SUBSEQUENTE NOTURNO				<b>Ano de implantação:</b> 2010	
<b>Turno:</b>				<b>Carga horária total:</b> 1000 horas/aula – 833 horas	
<b>Módulo:</b>				<b>Organização:</b> 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
<b>TOTAL</b>		<b>25</b>	<b>25</b>	<b>1000</b>	<b>833</b>



PROCESSO N.º 1364/10

### 10 – Critérios de Avaliação

(...)

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

(fls. 342)

### 11 – Articulação com o Setor Produtivo

O estabelecimento tem acordo de cooperação técnica firmado com:

- Associação Comercial e Industrial de Paranavaí - ACIAP
- EBM Materiais de Construção Ltda.
- Livraria e Papelaria Lápis de Cor

Os Termos estão anexados às folhas 345 a 347.

### 12 – Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Cleuza de Lourdes Giroto	- Bacharelado em Administração - Especialização em Gestão Empresarial	- <b>Coordenação do Curso</b>
Cristina Maria de Oliveira	- Psicologia	- Comportamento Organizacional e de Pessoal
Leandro Pessoto	- Ciências Econômicas	- Economia e Mercado - Logística no Comércio e Serviços
Celia Josiane Pemomiam	- Bacharelado em Administração	- Estratégia de Vendas e Negociação
Carlos Alberto João	- Ciências Sociais	- Fundamentos do Trabalho
Carlos Vitorio de Jesus	- Ciências Contábeis	- Gestão Financeira e Orçamentária - Matemática Financeira e Estatística
Renata Pereira G. Burdin Rocha	- Bacharelado em Ciência da Computação	- Informática
Caroline Paola de Mello	- Bacharelado em Direito	- Noções de Direito Comercial
Iranil de Fatima Morette Beltrame	- Letras-Português/Inglês	- Técnica de Informação e Comunicação

### 13 – Plano de Avaliação do Curso

O Plano de Avaliação do Curso está descrito às folhas 348.



PROCESSO N.º 1364/10

#### **14 – Certificação**

O aluno ao concluir o Curso Técnico em Vendas, conforme organização curricular aprovada, receberá o Diploma de Técnico em Vendas. (fls. 391)

#### **15 – Práticas Profissionais Previstas**

As Práticas Profissionais Previstas estão descritas às folhas 340.

#### **16 – Recursos Físicos e Materiais**

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 49 a 143 e 487 a 490.

#### **17 – Comissão Verificadora**

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 52/10, do NRE de Paranavaí, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Maria Ivonet Francisco Bana, licenciada em Letras, Oriana Carvalho de Almeida Kulevicz, Assistente Social e como perito Luciano Mendonça Willmann, bacharel em Administração, emitiu o laudo técnico favorável ao credenciamento da instituição de ensino e autorização para funcionamento do referido curso. (fls. 469 a 477)

Com relação às ressalvas do Corpo de Bombeiros, às fls. 18 constam números de protocolados, solicitando providências à Mantenedora.

### **II – VOTO DO RELATOR**

Considerando o exposto e o Parecer n.º 308/10-DET/SEED, somos pelo Credenciamento do Colégio Estadual Silvio Vidal - Ensino Fundamental e Médio, do Município de Paranavaí, para oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, e votamos pela autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio, carga horária de 833 horas, regime de matrícula semestral, período mínimo de integralização de 01 (um) ano, 40 (quarenta) vagas por turma, presencial, mantido pelo Governo do Estado do Paraná, conforme Deliberação n.º 09/06-CEE/PR.

Com o ato autorizatório ficará o estabelecimento de ensino credenciado para oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, pelo prazo de 5 (cinco) anos, nos termos da Deliberação n.º 09/06-CEE/PR.



PROCESSO N.º 1364/10

Determinamos à mantenedora que a formação pedagógica da coordenação seja ação a ser implementada.

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.

Encaminhamos:

a) o Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do ato de credenciamento da instituição e de autorização de funcionamento do referido curso;

b) o processo ao Estabelecimento 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, 03 de maio de 2011.

Romeu Gomes de Miranda  
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad  
Presidente da CEB