



PROCESSO N.º 2252/10

PROTOCOLO N.º 10.548.651-0

PARECER CEE/CEB N.º 360/11

APROVADO EM 06/05/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL DE CAMPO MOURÃO – ENSINO FUNDAMENTAL, MÉDIO, PROFISSIONAL E NORMAL.

MUNICÍPIO: CAMPO MOURÃO

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

RELATOR: LUCIANO PEREIRA MEWES

I – RELATÓRIO

1- Pelo Ofício n.º 4725/10-GS/SEED, de 12/11/10, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado em 25/08/10, no NRE de Campo Mourão, de interesse do Colégio Estadual de Campo Mourão - Ensino Fundamental, Médio, Profissional e Normal, do Município de Campo Mourão, que por sua Direção solicita autorização para funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio.

2 – Da Instituição de Ensino

O Colégio Estadual de Campo Mourão - Ensino Fundamental, Médio, Profissional e Normal, do Município de Campo Mourão, está localizado na Avenida Guilherme de Paula Xavier, n.º 795, no Município de Campo Mourão e tem como Entidade Mantenedora o Governo do Estado do Paraná.

Foi credenciado para oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, pela Resolução Secretarial n.º 2870/02, de 20/07/02 e obteve a renovação do credenciamento pela Resolução Secretarial n.º 5823/08, de 16/12/2008, pelo prazo de 05 (cinco) anos, a partir do início do ano de 2007.

3 – 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



PROCESSO N.º 2252/10

- **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

4 – 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, introduziram-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 que exige um profissional convenientemente formado, que seja capaz de transformar os planos idealizados em ações efetivas.

Há pelo menos dois anos temos consultado os alunos do colégio, bem como os pais acerca de um novo curso a ser oferecido e a preferência tem sido pelo de Vendas. Consultamos também a Associação Comercial e Industrial de Campo Mourão-ACICAM com objetivo de ouvir a opinião dos empresários.

Na reunião da entidade que aconteceu em Junho/2010, com a presença de mais de cem empresários, explanamos sobre os cursos que o Colégio Estadual de Campo Mourão pode oferecer, sendo: Logística; Recursos Humanos e Vendas e a preferência recaiu sobre o curso de Vendas. A reunião foi importante, pois coloca a classe empresarial como co-participante no processo de decisão e implantação, o que possibilitará a inserção dos nossos alunos no mercado de trabalho, no caso o comércio que é bastante forte em Campo Mourão e em toda região.

Salientamos que o Colégio Estadual de Campo Mourão atende número considerável de estudantes oriundos de outros municípios. (fls.91)

5 – Perfil Profissional 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. 95)



PROCESSO N.º 2252/10

6 – Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 93.

7 – Organização Curricular

Matriz Curricular

(fls.118)

MATRIZ CURRICULAR					
Estabelecimento: COLÉGIO ESTADUAL DE CAMPO MOURÃO – E.F.M.P.N.					
Município: CAMPO MOURÃO					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE			Ano de implantação: 2011		
Turno: NOITE			Carga horária total: 1000 horas/aula – 833 horas		
Módulo: 20			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 2252/10

8 – Articulação com o Setor Produtivo

A articulação com o setor produtivo se dá por meio dos termos de cooperação celebrados com a FECILCAM, e SESC, na forma de visitas técnicas, palestras e desenvolvimentos de projetos.

Os Termos estão anexados às folhas 122 a 124.

9 – Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às fls. 119 e 120.

10 – Critérios de Avaliação

A avaliação será expressa por notas, sendo a mínima para aprovação - 6,0 (seis vírgula zero). (fls. 119)

11 – Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Amarildo Affonso	- Bacharelado em Administração - Matemática	- Coordenação do Curso
Eliane Pereira Andrade	- Bacharelado em Administração	- Comportamento Organizacional e de Pessoal
Adriana Martorelli	- Bacharelado em Ciências Econômicas	- Economia e Mercado
Sara Batista Matildes	- Bacharelado em Administração	- Estratégia de Vendas e Negociação
José E. Maciel	- Ciências Sociais	- Fundamentos do Trabalho
Roseli Aparecida Barazzetti	- Bacharelado em Administração - Especialização em Comércio Exterior	- Gestão Financeira e Orçamentária - Logística no Comércio e Serviços
Sonia Maria Conejo Bonini	- Bacharelado em Ciências Contábeis - Esquema I – Habilitações : Contabilidade e Custos; Organização e Técnicas Comerciais; Mecanografia e Processamento de Dados Especialização em Informática na Educação	- Informática
Sidinei Lucheti Martioli	- Bacharelado em Ciências Contábeis - Especialização em Ensino da Matemática	- Matemática Financeira e Estatística
Suzana Lazari	- Bacharelado em Direito - Letras-Português/Inglês	- Noções de Direito Comercial
Tania Maria de Pra de Alfaro	- Bacharelado Ciências Econômicas - Mestrado em Administração	- Técnica de Informação e Comunicação



PROCESSO N.º 2252/10

12 – Plano de Avaliação do Curso

O Curso será avaliado com instrumentos específicos, construídos pelo apoio pedagógico do estabelecimento de ensino para serem respondidos (amostragem de metade mais um) por alunos, professores, pais de alunos, representante(s) da comunidade, conselho escolar, APMF.

Os resultados tabulados serão divulgados, com alternativas para solução. (fls. 125)

13 – Certificação

O aluno ao concluir o Curso Técnico em Vendas, conforme organização curricular aprovada, receberá o **Diploma de Técnico em Vendas**. (fls. 152)

14 – Práticas Profissionais Previstas

As práticas profissionais previstas estão descritas às folhas 116.

15 – Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 154 a 161.

16 – Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 176/10, do NRE de Campo Mourão, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Lucia Tomaz de Souza Santos, licenciada em Ciências com habilitação em Matemática, Sonia Senger, licenciada em Letras e com especialização em Linguística Aplicada ao Ensino de Língua Portuguesa e como perita Renata Facini, bacharel em Administração, emitiu o laudo técnico favorável à autorização para funcionamento do referido curso. (fls. 303 a 308)

II – VOTO DO RELATOR

Considerando o exposto e o Parecer n.º 542/10-DET/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio e e votamos pela autorização para o funcionamento do referido curso, a partir da data da publicação do ato autorizatório, carga horária de 833 horas, regime de matrícula semestral, período mínimo de integralização de 01 (um) ano , 40 (quarenta) vagas por turma, presencial, do Colégio Estadual de Campo Mourão - Ensino Fundamental, Médio, Profissional e Normal, do Município de Campo Mourão, mantido pelo Governo do Estado do Paraná, conforme Deliberação n.º 09/06-CEE/PR.



PROCESSO N.º 2252/10

Determinamos à mantenedora que a formação pedagógica dos docentes 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 autorizatório 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, 06 de maio de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB