



PROCESSO N.º 1219/2010

PROTOCOLO N.º 07.499.734-1

PARECER CEE/CEB N.º 41/11

APROVADO EM 09/02/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DO SENAC, EM
LONDRINA

MUNICÍPIO: LONDRINA

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.

RELATORA: CLEMENCIA MARIA FERREIRA RIBAS

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n.º 2820/2010-GS/SEED, de 30 de julho de 2010, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente do Centro de Educação Profissional do SENAC, em Londrina, do Município de Londrina, protocolado em 11 de março de 2009, no NRE de Londrina, que por sua Direção solicita Credenciamento da Instituição para ofertar Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio e Autorização para o Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.

2 – Considerações sobre a Situação do Centro de Educação Profissional do SENAC, em Londrina:

O presente processo trata de pedido de credenciamento da referida instituição de ensino para ofertar cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, presencial. Entretanto, a mesma embora credenciada em 2002 a 2007, pela Resolução SEED/PR n.º 2487/02, não ofertou os cursos autorizados e até o momento não houve as revogações do mencionado ato de credenciamento e nem do ato autorizatório do Curso Técnico em Turismo, um dos cursos, que a instituição pretendia ofertar, segundo os registros constantes da vida Legal do Estabelecimento de Ensino, do SAE – Sistema de Administração da Educação/SEED.

Do citado documento extrai-se as informações seguintes:



PROCESSO N.º 1219/2010

Vida Legal do Centro d Educação Profissional do SENAC, em Londrina:

Assunto	Observação	Parecer CEE	Resolução SEED
Credenciamento para ofertar cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, a distância, com a autorização de funcionamento do curso Técnico em Transações Imobiliária EaD, a partir de 2000	Revoga a Resolução nº 1627/00, somente a autorização de funcionamento do curso desde 21/06/04, Motivo: falta de clientela (fls. 530)	112/00	1627/00, de 15/05/00 DIOE 13/06/08
			1757/08, de 29/04/08 DIOE 01/08/08
Credenciamento para ofertar cursos de Educação Profissional Técnica, de Nível Médio, presencial, com a autorização de funcionamento do curso Técnico em Desenvolvimento de Sistema, a partir do início de 2002	Revoga a Resolução 2487/02, somente a autorização do curso, mantendo o credenciamento. Motivo: falta de demanda (fls. 531)	0300/02	2487/02, de 20/07/02 DIOE 14/08/02
			2375/06, de 25/05/06 DIOE 21/06/06
Autorização de funcionamento do Curso Técnico em Ótica	Cessação definitiva desde 2003	901/02	4.462/02, de 13/11/02 DIOE 21/11/02
		1.581/06	3174/06 de 06/07/06 DIOE 28/07/06
Autorização de funcionamento do Curso Técnico em Turismo, Subsequente a partir da publicação (23/07/04)	Pedido de cessação do credenciamento e do curso Técnico em Turismo pelo Protocolo NRE Londrina, nº 9.429.051-1, de abril /08, que foi arquivado na escola, após trâmite pela CEF/SEED, sem o ato competente da SEED	0264/04	2.256/04, de 21/06/04 DIOE 23/07/04

Fonte: SAE/VLE (FLS. 527 A 529)

Com referência ao curso Técnico em Turismo, a Comissão Verificadora do NRE de Londrina, pelo termo de Verificação, de 22/02/07, *“orientou ao Diretor do Estabelecimento a necessidade de solicitar a revogação do curso Técnico em Turismo, por não ter aberto nenhuma turma do curso em questão, solicitar também, a cessação do Centro de Desenvolvimento Profissional do SENAC, deste Município.”* (fls. 524)



PROCESSO N.º 1219/2010

A referida solicitação protocolada sob nº 9.429.051-1 de abril de 2008, tramitou pela SEED e foi encaminhado para arquivamento na própria instituição de ensino, sem conter pronunciamento oficial a cerca da revogação do ato autorizatório do curso de Turismo e da cessação de credenciamento do Centro de Desenvolvimento Profissional do SENAC, de Londrina para ofertar cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, presencial.

Diante da solicitação de um novo credenciamento da referida instituição de ensino, para ofertar o curso Técnico de Vendas, presencial há que resolver as pendências, cessando:

- o credenciamento da instituição em tela para Educação a Distância;
- o credenciamento da mesma instituição para Educação Profissional Técnica de Nível Médio, presencial;
- a autorização/reconhecimento do curso Técnico em Turismo.

As recomendações para as cessações tem em vista o disposto no § 5º do artigo 23 da Deliberação CEE/PR nº 09/06: “que estabelecimento ou curso que não for implantado no decorrer do prazo estabelecido, terá sua autorização para funcionamento cancelada mediante ato revogatório.”

Com a constatação de prazos vencidos tanto dos referidos atos de credenciamento quanto dos de cursos, exarados pela SEED, estes devem ser revogados, para então emitir atos pertinentes à instituição de ensino, em pauta.

Pelo exposto, o passo seguinte será o de analisar o presente processo com vistas ao credenciamento do Centro de Educação Profissional do Senac, em Londrina, Município de Londrina, e à autorização de funcionamento do curso Técnico em Vendas, Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.



PROCESSO N.º 1219/2010

3. Do Plano de Curso

3.1. Da Instituição de Ensino

Centro de Educação Profissional do SENAC, em Londrina, localizado à Rua Raposo Tavares, 894, Centro, do Município de Londrina, mantido pelo SENAC – Serviço de Aprendizagem Comercial, do Paraná, foi credenciado pela Resolução nº 2487/02 a partir do início do ano letivo de 2002 até o início do ano letivo de 2007, para ofertar cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio.

As Informações comprovadas sobre a localização da sede, capacidade financeiro administrativo, situação jurídica, e condições fiscal e para fiscal estão demonstradas às folhas 43 a 216.

O Plano de Formação Continuada para Docentes e Proposta Pedagógica estão anexados as folhas 240 a 483.

3.2. Corpo Técnico Administrativo

NOME	FORMAÇÃO	FUNÇÃO
Sidnei Lopes de Oliveira	- Administração - Especialização em MBA – Executivo em Administração de Empresas	- Diretor
Dinéia Raquel Daut de Mello	- Serviço Social - Especialização em Pedagogia Empresarial	- Secretária

3.3. Dados Gerais do Curso

- Curso: Técnico em Vendas
- Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
- Carga horária total: 800 horas
- Regime de funcionamento: segunda a sexta-feira nos períodos diurno e noturno
- Regime de matrícula: única por turma no início do curso
- Número de vagas: 40 vagas
- Período de integralização do curso: mínimo 18 meses e no máximo 05 anos após a conclusão do primeiro bloco temático.
- Requisitos de acesso: Ensino Médio completo ou comprovação de estar cursando a 3º série do Ensino Médio e idade mínima de 16 anos.
- Modalidade de oferta: Presencial, Concomitante à 3ª série e/ou Subsequente ao Ensino Médio



PROCESSO N.º 1219/2010

3.4. Justificativa

(...)

Tendo como missão educar para o trabalho em atividades de comércio de bens, serviços e turismo e seu compromisso, com a qualidade da educação profissional, orientando-se pelos Decreto Federal nº 5154/04, do Parecer CNE-CEB nº 04/99, no que se referem à Educação Profissional de Nível Técnico, o Senac/PR propõe o Curso Técnico de Nível Médio – Técnico em Vendas com o objetivo de responder às necessidades de formação profissional na área do comércio comprometendo-se, com esta ação educacional, disponibilizar melhorias qualitativas de desenvolvimento pessoal e profissional, oportunizando melhores e maiores oportunidades no mercado. (fls. 293)

3.5 Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 294.

3.6. Perfil Profissional de Conclusão do Curso

Profissional responsável por comercializar bens, serviços e idéias, 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, eficácia e efetividade. (fl. 295)

3.7. Organização Curricular

A habilitação Profissional constante desse plano de curso compreenderá o currículo necessário à formação do Técnico em Vendas, eixo tecnológico 0 Gestão e Negócios, organizado em blocos temáticos.(fls. 296)



PROCESSO N.º 1219/2010

3.8. Matriz Curricular (fls. 344 - 346))

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	
	- Empregabilidade ✓	16
	- Empreendedorismo ✓	20
		12
	Carga horária do Bloco	92
Bloco Temático II Comunicação no Trabalho	- Português básico ✓	32
	- Comunicação em vendas ✓	32
	Carga horária do Bloco	64
Bloco Temático III Iniciação à Informática	- Matemática comercial ✓	24
	- Informática básica ✓	40
	Carga horária do Bloco	64



PROCESSO N.º 1219/2010

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



PROCESSO N.º 1219/2010

Bloco Temático VIII Televidas	- Histórico de televidas ✓	08
	- Aplicações do televidas ✓	08
	- Como funciona o televidas ✓	24
	- A comunicação em televidas ✓	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

3.9. Critérios de Avaliação

aproveitamento

Aprovado conceito:

Apropriou – Capaz de desempenhar as competências exigidas por cada unidade temática

Reprovado conceito:

não apropriou – Não é capaz de desempenhar as competências exigidas por cada unidade temática.

Frequência:

= ou superior a 75% no bloco temático

Prática profissional = 100%. (...) (fls. 347 - 348)

3.10. Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores estão descritos às folhas 348 e 349.

3.11. Articulação com o Setor Produtivo

A Instituição de Ensino mantém convênios com:

- Gigante N.B.N. - Confeções e Decorações Ltda
- Treina Centro Educacional S.S. Ltda
- Bianco Oliveira Ltda
- Auto Center Bandeirantes

Os termos de Convênios estão anexados às folhas 351 a 362.



PROCESSO N.º 1219/2010

3.12. Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
André Rogério Berto	<ul style="list-style-type: none">- Administração- Especialização em Administração Industrial- Especialização Profissionalizante, em Marketing e Logística Empresarial- Especialização em Metodologia da Ação Docente- Mestre em Administração	<ul style="list-style-type: none">- Coordenador do Curso- Demonstração do Produto ou do Serviço- Fechamento de Vendas- Derrubando Velhos Mitos- Pós-Venda- Prática Profissional
Rosângela Rodrigues Maiola de Araújo	<ul style="list-style-type: none">- Psicologia- Especialização em Educação Especial no Contexto da Educação Inclusiva	<ul style="list-style-type: none">- Ética e Cidadania- Competência Interpessoal no Trabalho- Integração no Ambiente de Trabalho- Empregabilidade- Tipos Psicológicos de Clientes
Edvilson Cristiano Lentine	<ul style="list-style-type: none">- Enfermagem- Especialização em Saúde Coletiva	<ul style="list-style-type: none">- Saúde, Higiene, Segurança e Bem-estar no Trabalho
Adrew Tomaszewski Milan	<ul style="list-style-type: none">- Administração- Especialização em Controladoria e Finanças	<ul style="list-style-type: none">- Empreendedorismo- Habilidades Comportamentais em Negociação- Confiança em Negociação- Administração da Venda- Histórico de Televendas- Aplicação de Televendas- Como Funciona o Televendas- A Comunicação em Televendas
Cíntia Valéria Martins Coluna	<ul style="list-style-type: none">- Letras – Habilitação Português/Inglês	<ul style="list-style-type: none">- Português Básico- Comunicação em Vendas
James Tadeu Maranhão Bussmann	<ul style="list-style-type: none">- Ciências Contábeis	<ul style="list-style-type: none">- Matemática Comercial
Marcelo Tomita	<ul style="list-style-type: none">- Tecnologia em Processamento de Dados	<ul style="list-style-type: none">- Informática Básica
Sergio Germanovix	<ul style="list-style-type: none">- Administração	<ul style="list-style-type: none">- Introdução à Venda- Preparação para a Venda- Planejamento em Vendas- Novos Papéis do Consultor de Vendas- Criatividade na Negociação
Danilo Henrique Barbosa dos Santos	<ul style="list-style-type: none">- Administração- Especialização em Comportamento Organizacional- Especialização em Qualidade Total e Reengenharia	<ul style="list-style-type: none">- Qualidade em Vendas- Pré-Venda- Abordagem e Abertura de Planejamento- O Novo Processo de Planejamento- Habilidades do Consultor em Vendas



PROCESSO N.º 1219/2010

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Ivan Lopes	- Marketing e Propaganda	- Sondagem em Vendas - Objeções – Como Lidar com Elas - Tratando a Questão “Preço” - Fundamentos do Marketing - Evolução das Negociações - O Mercado no Conceito de Marketing
Dorival Tamião de Araújo	- Tecnologia em Processamento de Dados - Especialização em Administração de Marketing e Propaganda - Especialização em Administração Financeira e Comércio Exterior - Especialização em MBA em Marketing	- Pesquisas de marketing - Desenvolvimento de Produto - Estudo de Preços - Otimizando o uso de Ferramentas de Marketing

3.13. Plano de Avaliação do Curso

O plano de avaliação do Curso está anexado às folhas 349.

3.14. Certificação

Àquele que concluir com aproveitamento o conjunto de blocos temáticos correspondentes à Habilitação Profissional e comprovar a conclusão do Ensino Médio será conferido o Diploma de Técnico em Vendas. (fls. 449)

3.15. Práticas Profissionais

As práticas profissionais estão descritas às folhas 341 a 343.

3.16. Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 235 a 239 e da 449 a 453.

3.17. Comissão Verificadora

Foi emitido Laudo Técnico favorável ao Credenciamento do Centro de Educação Profissional do Senac, em Londrina, e à Autorização para o Funcionamento do Curso, Técnico em Vendas, pela Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 198/10, do NRE de Londrina, integrada



PROCESSO N.º 1219/2010

pelos Técnicos Pedagógicos Maria Emilia Wanderley e Sandra Helena Gioia Ebara, ambas Licenciadas em Pedagogia, Maria Inês Martins Gomes – Licenciada em Educação Física, Elizabeth Maria Pereira – Licenciada em Letras com habilitação em Português e como perito, Marcos Rubo – Bacharel em Ciências Contábeis e Formação Pedagógica com Habilitação em Matemática. (cf. fls. 494 - 516)

II – VOTO DA RELATORA

Pelo exposto e considerando o Parecer n.º 288/10-DET/SEED, somos pelo Credenciamento do Centro de Educação Profissional do SENAC, em Londrina, Município de Londrina, para ofertar Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio e pela Autorização para Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, Concomitante e/ou Subsequente ao Ensino Médio, carga horária de 800 horas, regime de matrícula única por turma no início do curso, integralização mínima de 18 (dezoito) meses, 40 vagas por turma, presencial, mantido pelo SENAC – Serviço de Aprendizagem Comercial, do Paraná.

Revogados os atos de credenciamento da referida instituição de ensino para ofertar cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, presencial e a distância, Resoluções SEED n.ºs 1.627/2000 de 15/05/2000 e 2.375/2006, de 23/05/06 e o ato autorizatório do curso Técnico em Turismo, Resolução SEED n.º 2.256/2004, poderá a SEED emitir o ato autorizatório para o funcionamento do curso Técnico em Vendas, Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.

Com o ato autorizatório ficará a Instituição de Ensino credenciada para ofertar Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, pelo prazo de 5 (cinco) anos, nos termos da Deliberação n.º 09/06-CEE/PR.

Determina-se à mantenedora que a formação pedagógica dos docentes seja ação a ser implementada.

Recomenda-se à Instituição de Ensino que:

a) sejam tomadas 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) os procedimentos didático-pedagógicos apresentados neste Plano de Curso sejam incorporados ao Regimento Escolar;



PROCESSO N.º 1219/2010

Encaminhe-se:

a) o Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição dos Atos de revogação de credenciamento da instituição de ensino para Educação Profissional Técnica de Nível Médio, presencial e a distância, e de autorização de funcionamento do curso Técnico em Turismo e de Credenciamento do Centro de Educação Profissional do SENAC, em Londrina e de Autorização para o Funcionamento do curso Técnico em Vendas;

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 da Relatora.
Curitiba, 09 de fevereiro de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria Luiza Xavier Cordeiro
Presidente da CEB