



PROCESSO N° 1547/10

PROTOCOLO N.º 10.175.956-3

PARECER CEE/CEB N.º 49/11

APROVADO EM 09/02/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: COLÉGIO EVANGÉLICO MARTIN LUTHER – EDUCAÇÃO  
INFANTIL, ENSINO FUNDAMENTAL E MÉDIO

MUNICÍPIO: MARECHAL CÂNDIDO RONDON

ASSUNTO: Pedido de Autorização para o Funcionamento do Curso Técnico  
em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.

RELATORA: SHIRLEY AUGUSTA DE SOUSA PICCIONI

## I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n° 3468/2010-GS/SEED, de 31 de agosto de 2010, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho Estadual de Educação o expediente acima protocolado no NRE de Toledo em 30/10/2009, de interesse do Colégio Evangélico Martin Luther – Educação Infantil, Ensino Fundamental e Médio, que solicita Autorização para o Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.

## 2 – Da Instituição de Ensino

Colégio Evangélico Martin Luther – Educação Infantil, Ensino Fundamental e Médio, localizado à Avenida Maripá, 865, Centro, em Marechal Cândido Rondon é mantido pela ASSEAMAL – Associação Educacional e Assistencial Martin Luther, foi credenciado para a oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio com base no Parecer CEE/CEB n° 48/11 de 09/02/11.

## 3 – Dados Gerais do Curso

- **Curso:** Técnico em Vendas
- **Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios
- **Carga Horária:** 900 horas
- **Regime de funcionamento:** de segunda a sexta-feira, no período noturno.
- **Regime de matrícula:** modular
- **Número de Vagas:** 40 vagas por turma
- **Período de integralização do curso:** mínimo de 03(três) semestres e o máximo de 5 anos



PROCESSO N° 1547/10

- **Requisitos de acesso:** Os candidatos deverão estar cursando o Ensino Médio ou tê-lo concluído.
- **Modalidade de oferta:** presencial, concomitante e/ou subsequente

#### **4 – Justificativa**

(...)

O Colégio Evangélico Martin Luther tem por finalidade desenvolver o educando, assegura-lhe a formação comum indispensável para o exercício da cidadania e fornecer-lhes ferramentas para o mercado de trabalho. Qualificando um profissional ético, com atenção a normas técnicas e de segurança, redação de documentos técnicos, raciocínio lógico, capacitado para trabalhar em equipes com iniciativa, criatividade e sociabilidade. Preparando os alunos para o desenvolvimento do empreendedorismo, da autogestão, da criatividade e da inovação do conhecimento como forma de vencer desafios buscar a empregabilidade e assegurar laboralidade, tornando-se aptos ao exercício da cidadania.

(...)

A atuação do Colégio Evangélico Martin Luther, na área da Educação Profissional, objetiva formar um técnico que tenha competências para transitar com desenvoltura e atender as várias demandas de uma área profissional, não se restringindo a uma habilitação vinculada especificamente a um posto de trabalho. Para isto, o curso técnico está organizado de forma a desenvolver capacidade de raciocínio, autonomia intelectual, pensamento crítico, iniciativa própria, capacidade de visualização e resolução de problemas, levando em conta as demandas sociais e de mercado, bem como, as transformações tecnológicas. (fls. 22)

#### **5 – Objetivos**

Os objetivos estão descritos às folhas 24 e 25.

#### **6 – Perfil Profissional de Conclusão do Curso**

Estuda os produtos e serviços da empresa, caracteriza o tipo de clientes 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. (fl. 29)

#### **7 – Organização Curricular**

O Curso Técnico em Vendas está organizado em dois módulos.



PROCESSO N° 1547/10

### Matriz Curricular

<b>Matriz Curricular</b>			
<b>Estabelecimento:</b> Colégio Evangélico Martin Luther			
<b>Município:</b> Marechal Cândido Rondon - PR			
<b>Curso:</b> Técnico em Vendas			
<b>Forma:</b> Subseqüente e concomitante		<b>Carga horária:</b> 800 h + 100 h estágio	
<b>Turno:</b> Noturno		<b>Organização:</b> Modular	
<b>MÓDULOS</b>	<b>DISCIPLINAS</b>	<b>horas</b>	<b>Total</b>
<b>Módulo I</b> <b>Qualificação:</b> <b>Assistente</b> <b>de</b> <b>Vendas</b>	Desinibição e Oratória	30	410 h
	Informática	30	
	Marketing	80	
	Matemática Comercial e Financeira	60	
	Metodologia de Pesquisa e Redação Técnica	60	
	Técnicas de Vendas	60	
	Televendas e Telemarketing	30	
	Vivências em Vendas	60	
<b>Módulo II</b> <b>Qualificação:</b> <b>Gestão</b> <b>em</b> <b>Vendas</b>	Comércio Eletrônico	30	390 h
	Custos e Formação de Preços em Vendas	30	
	Estatística Aplicada a Vendas	30	
	Estudo de Mercado e Tendências	30	
	Ética e Relações Interpessoais no Trabalho	60	
	Informática aplicada a vendas	30	
	Legislação Comercial	30	
	Logística	60	
	Práticas de Marketing	30	
	Vitrinismo e comunicação visual	60	
<b>Estágio</b>	Estágio supervisionado	100 h	
<b>Habilitação: Técnico em Vendas</b>			



PROCESSO N° 1547/10

## **8 – Articulação com o Setor Produtivo**

A Instituição mantém convênios com:

- Ultra Informática Ltda.
  - Universo Comércio de Computadores Ltda.
  - Edi Luiz Von Muhlen.
  - Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Marechal Cândido Rondon – ACIMACAR.
  - Center Calçados Ltda.
  - E Extra Calçados Ltda.
  - Evulusoft Sistemas Ltda.
  - Sigha Equipamentos e Serviços de Informática Ltda.
- ME.

Os termos estão anexados às folhas 84 a 115.

## **9. Certificação**

O aluno que concluir integralmente :  
Módulo I – Certificado de Assistente de Vendas;  
Módulo II – Certificado de Gestor de Vendas.

Para os concluintes dos módulos do Curso Técnico em Vendas, sem a devida conclusão do Ensino Médio, é expedido o seguinte certificado: Certificado de Qualificação Profissional em Vendas.

O aluno que concluir os módulos previstos, o estágio supervisionado, ter concluído o ensino médio e sua devida comprovação, será expedido o diploma: Diploma de Técnico em Vendas. (fls. 282)

## **10 – Critérios de Avaliação da Aprendizagem**

(...)

A avaliação será expressa por nota, sendo que o aluno deverá atingir no mínimo setenta por cento de aproveitamento em todas as disciplinas de um módulo, expressado com média 7,0 (sete) para ser aprovado no respectivo módulo. (...) (fls. 77 e 78)

## **11 – Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores**

Os Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores estão descritos às folhas 79 e 80.



PROCESSO N° 1547/10

### **12 – Plano de Avaliação do Curso**

O Plano de Avaliação do Curso está descrito às folhas 117.

### **13 – Corpo Docente**

<b>NOME</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>DISCIPLINA</b>
Wilson Carlos Hubner	Bacharel em Administração História	Coordenação do Curso Tele vendas e Telemarketing Estudo de Mercado e Tendências
Jailson Ricardo Marques Gonsalves	Bacharel em Administração	Coordenação do Estágio Técnicas de Vendas Vivência em Vendas
Celso Pimentel Gomes	Tecnologia em Redes de Computadores Técnico em Informática	Informática Comércio Eletrônico Informática Aplicada a Vendas
Eliseu Gomes da Silva	Psicologia	Desinibição e Oratória Ética e Relações Interpessoais no Trabalho
Junior Paulinho Niszczak	Bacharel em Administração/Comércio Exterior	Marketing Custos e Formação de Preços em Vendas Práticas de Marketing
Marcos Alexandre Simoka	Matemática	Matemática Comercial e Financeira Estatística Aplicada a Vendas
Fernanda Patrícia Karkov	Letras	Metodologia de Pesquisa e Redação Técnica
Joana Batista de Brito	Bacharel em Direito	Legislação Comercial
Sandra Roberta Richter	Bacharel em Administração	Logística
Walacir Elias	Arquitetura e Urbanismo Geografia	Vitrinismo e Comunicação

### **14 – Plano de Estágio**

O plano de estágio está descrito às folhas 56 a 67 e as práticas profissionais estão descritas às folhas 71.

### **15 – Recursos Físicos e Materiais**

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 283 a 289.



PROCESSO N° 1547/10

### **16 – Comissão Verificadora**

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 318/10, do NRE de Toledo, integrada pelos Técnicos Pedagógicos do NRE: Carina Skura – Licenciada em Ciências Biológicas; Lurdes Pauluk Giaretta – Licenciada em Geografia e como perito Matheus Gayard Magnabosco – Bacharel em Administração emitiu o Laudo Técnico favorável à Autorização de Funcionamento do referido Curso, de acordo a Deliberação n.º 09/06-CEE/PR. (fls. 398 a 416)

### **II – VOTO DA RELATORA**

Pelo exposto e considerando o Parecer n.º 419/10 -DET/SEED, somos pela autorização de funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, **a partir da publicação do Ato Autorizatório**, concomitante e/ou subsequente ao Ensino Médio, carga horária de 900 horas, regime de matrícula modular, período mínimo de integralização de 03 (três) semestres, 40 vagas por turma, presencial, do Colégio Evangélico Martin Luther – Educação Infantil, Fundamental e Médio, do Município de Marechal Cândido Rondon, mantido pela Associação Educacional e Assistencial Martin Luther, conforme estabelecido na Deliberação n.º 09/06 – CEE/PR.

Recomenda-se à Instituição que:

- a) a formação pedagógica da coordenação e dos docentes seja ação a ser implementada;
- b) sejam tomadas as providências quanto ao registro “on line” no SISTEC – Sistema de Informação e Supervisão de Educação Profissional e Tecnológica, para o referido curso;
- c) os procedimentos didático-pedagógicos apresentados neste Plano de Curso deverão ser incorporados no Regimento Escolar.

Encaminhe-se:

- a) o Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do Ato de Autorização de funcionamento do referido curso;
- b) o processo ao Estabelecimento de Ensino para constituir acervo e fonte de informação.

É o Parecer.



**ESTADO DO PARANÁ**  
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N° 1547/10

**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