



PROCESSO N° 608/11

PROTOCOLO N.º 10.486.182 - 2

PARECER CEE/CEB N.º 631/11

APROVADO EM 07/07/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DO SENAC EM  
CASCAVEL

MUNICÍPIO: CASCAVEL

ASSUNTO: Pedido de reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo  
Tecnológico: Gestão e Negócios.

RELATORA: DARCI PERUGINE GILIOLI

## I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n° 613/2011-SUED/SEED, de 07 de abril de 2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Cascavel, em 13/07/2010, de interesse do Centro de Educação Profissional do SENAC, em Cascavel que por seu Diretor Regional solicita o reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, concomitante ou subsequente ao Ensino Médio.

A instituição de ensino foi credenciada para oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial n.º 1708/02 de 16/05/02, com base no Parecer n.º 261/02-CEE/PR e obteve a renovação do credenciamento pela Resolução n° 38/08, de 04/01/2008, com base no Parecer n° 761/07-CEE/PR

## 2 – Dados Gerais do Curso ( fls. 159)

**-Curso:** Técnico em Vendas

**-Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios

**Autorização:** Resolução n° 3164/09 de 22/09/09, com base no Parecer n° 345/09, de 01/09/09

**-Regime de Funcionamento:** de 2ª a 6ª feira - períodos diurno e noturno

**-Regime de Matrícula:** será por turma, no início do curso

**-Carga Horária:** 800 horas

**-Período de Integralização do Curso:** mínimo de 01 ano e máximo de 05 anos após a conclusão do primeiro bloco temático



PROCESSO N° 608/11

**-Requisitos de Acesso:** Ensino Médio completo ou comprovação de estar cursando a 3ª série do Ensino Médio e idade mínima de 16 anos

**-Número de Vagas:** 40 vagas

**-Modalidade de Oferta:** presencial ou subsequente ao Ensino Médio.

### **2.1 – Perfil Profissional de Conclusão de Curso (fls. 160)**

O Técnico em Vendas 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.

### **2.2 – Certificação (fls.350)**

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 – Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios

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

A instituição de ensino mantém termos de cooperação com:

- M. A. Borges Comércio de Medicamentos Ltda.
- Atacado Liderança de Tecidos e Confecções Ltda.
- Nader Amari & Cia Ltda.
- FA Maringá Ltda.
- Bianchi e Filhos Ltda.
- Antonio Kucinski & Cia

Os termos estão anexados às folhas 216 a 231.



PROCESSO N° 608/11

### 2.4. Matriz Curricular (fls. 210 a 212)

Estabelecimento – Centro de Educação Profissional do Senac, em Cascavel

Município – Cascavel

NRE – Casacavel

Curso – Técnico em Vendas

Ano de implantação – 2008

Forma – concomitante e subsequente

Turno – diurno e noturno

Organização – por blocos temáticos

Carga Horária – 800 horas

Bloco Temático	Unidade temática	CH
<b>Bloco temático I</b>  <b>Iniciação ao Trabalho</b>	- Ética e Cidadania ✓	12
	- Competência interpessoal no trabalho ✓	16
	- Integração no ambiente de trabalho ✓	16
	- Saúde, higiene, segurança e bem-estar no trabalho ✓	16
	- Empregabilidade ✓	20
	- Empreendedorismo ✓	12
	<b>Carga horária do Bloco</b>	<b>92</b>
<b>Bloco Temático II</b>  <b>Comunicação no Trabalho</b>	- Português básico ✓	32
	- Comunicação em vendas ✓	32
	<b>Carga horária do Bloco</b>	<b>64</b>
<b>Bloco Temático III</b>  <b>Iniciação à Informática</b>	- Matemática comercial ✓	24
	- Informática básica ✓	40
	<b>Carga horária do Bloco</b>	<b>64</b>



PROCESSO N° 608/11

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



PROCESSO N° 608/11

<b>Bloco Temático VIII</b>  <b>Televidas</b>	- Histórico de televidas ✓ - Aplicações do televidas ✓ - Como funciona o televidas ✓ - A comunicação em televidas ✓	08 08 24 12
	<b>Carga horária do Bloco</b>	<b>52</b>
<b>Bloco Temático IX</b>  <b>Prática profissional</b>	- Prática profissional supervisionada ✓	80
	<b>Carga horária do Bloco</b>	<b>80</b>
<b>Carga horária total do curso</b>		<b>800</b>

### 2.5 – Corpo Docente (fls. 260 a 262)

<b>NOME</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>DISCIPLINA</b>
-Geni Terezinha Francisconi Oliveira	-Bacharel em Gestão Empresarial em Marketing -Especialização em Recursos Humanos	-Coordenação de Curso
-André José Dorociak	-Bacharel em Administração -Especialização em Psicossociologia da Organização Empresarial e Escolar -Curso de Análise Transacional/360hs Especialização em Treinamento de Pessoal	-O Mercado no Conceito de Marketing - Otimizando o uso das Ferramentas de Marketing -Pesquisa de Marketing
-Alexandre Cerqueira da Silva	- Bacharel em Administração de Marketing -Especialização em Gestão Financeira de Investimentos, Controladoria e Auditoria	-O novo Processo de Planejamento -Aplicações de Televidas -Como Funciona o Televidas
-Denis Mauro Pereira de Andrade	-Bacharel em Gestão Empresarial de Marketing -Especialização em Marketing, Propaganda e Vendas	-Sondagem em Vendas -Fechamento de Vendas -Evoluções das Negociações
-Everaldo Damaceno Queiroz Faria	-Tecnólogo em Gestão de Marketing e Vendas	-Confiança em Negociação -Criatividade na Negociação -Planejamento em Vendas



PROCESSO N° 608/11

<b>NOME</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>DISCIPLINA</b>
-Basílio Adada	-Tecnólogo em Processamento de Dados -Especialização em Informática -Especialização em Docência do Ensino Superior	- Informática Básica
-Heladio Balerine	-Bacharel em Administração -Especialização em Master Business Administration -Mestre em Engenharia de Produção -Especialização em Docência do Ensino Superior	-Fundamentos de Marketing -Demonstração do Serviço ou do Produto -Prática Profissional
-Isabel Dietrich	-Bacharel em Direito -Diploma Superior de Español	-Ética e Cidadania
-Luciana Maria Santos Ferraz	-Bacharel em Administração -Especialização em Gestão Empresarial	-Matemática Comercial
-Maria Marlene Marcon Bósio	-Letras/Português/Inglês -Mestre em Letras	-Comunicação em Vendas -Empregabilidade -Português Básico
-Miguel Paulo Duarte	-Especialização em Finanças -Bacharel em Ciências Econômicas	-Habilidades do Consultor em Vendas -Novos Papéis do Consultor de Vendas -Empreendedorismo
-Paulo Sérgio Ferreira	-Docência do Ensino Superior -Especialização em Administração Financeira Contábil e Controladoria -Bacharel em Ciências Contábeis	-Tratando a Questão Preço -Estudos de Preços -Desenvolvimento de Produtos
-Rosângela Fátima Santiago da Silva	-Bacharel em Administração -Especialização em Gestão Estratégica de Negócios -Especialização em Gestão Empresarial e Estratégias de Recursos Humanos -Docência do Ensino Superior	-Administração da venda -Habilidades Comportamentais em Negociação -Qualidade em Vendas
-Tânia Vilela da Mata	-Bacharel em Enfermagem	-Saúde, Higiene, Segurança* e bem estar no Trabalho
-Vera Lúcia de Sampaio Ribeiro	-Bacharel em Psicologia	-Integração no Ambiente de Trabalho -Tipos Psicológicos de Clientes -Competência Interpessoal no Trabalho
-Wayana Lombardi Marques	-Bacharel em Administração -Especialização em Recursos Humanos	-Histórico de Televendas -Derrubando Velhos Mitos- Objecções: Como lidar com elas



PROCESSO N° 608/11

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
-Valdair Marcolino	-Bacharel em Gestão Empresarial em Marketing -Tecnólogo em Gestão Comercial Especialização em Marketing, Propaganda e Vendas	-Abordagem e Abertura de Vendas -Introdução à Venda -Preparação para Venda
-Lucas Rafael Pereira de Souza	-Bacharel em Comunicação Social -Especialização em Marketing e Comunicação Social -Especialização em Comunicação Integrada de Marketing	-Pré-Venda -Pós-Venda -A Comunicação em Televendas

\*Obs. Indicar docente graduado com habilitação e qualificação específica, conforme o Inciso XIV, artigo 22 da Deliberação n° 09/06 – CEE/PR.

### 3 – Número de alunos matriculados, concluintes e desistentes (fls. 402 A)

Curso:	Técnico em Vendas			
Turno:	Matutino			
Turma:	1ª Turma			
Ano	Bloco Temático	Matrículas	Desistentes	Total
2010	Bloco I - Iniciação ao Trabalho	40	17	23
2010	Bloco II - Comunicação no Trabalho	23	01	22
2010	Bloco III - Iniciação à Informática	22	02	20
2010	Bloco IV - Técnicas de Vendas	20	02	18
2010	Bloco V - Administração e Negociação em Vendas	-	-	18
2010	Bloco VI - Consultoria em Vendas	-	-	18
2010	Bloco VII - Ferramentas de Marketing	-	-	18
2010	Bloco VIII - Televendas	-	-	18
2010	Bloco IX – Prática Profissional	-	-	18

### 4 – Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 457/2010, do NRE de Cascavel, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Dilce Maria Simões dos Santos, licenciada em Letras; Iolinda Rodrigues de Almeida Dal Molin, licenciada em Pedagogia e como perita Rozeli Aparecida dos Santos, bacharel em Administração, emitiu o Laudo Técnico favorável ao reconhecimento do referido curso conforme a Deliberação n.º 09/06-CEE/PR. (cf. fls. 403 a 418)



PROCESSO N° 608/11

### **5 – Parecer DET/SEED**

Pelo Parecer n° 113/11–DET/SEED, de 25/03/2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha o processo ao CEE/PR para o reconhecimento do referido curso.

#### **II – VOTO DA RELATORA**

Considerando o exposto, somos pelo reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente, concomitante ao Ensino Médio, carga horária de 800 horas, regime de matrícula por turma, no início do curso, período mínimo de integralização do curso de 01 ano, presencial, do Centro de Educação Profissional do SENAC, do município de Cascavel, mantido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – SENAC, a partir de 01 de setembro de 2009, pelo prazo 05 (cinco) anos, de acordo com o estabelecido nas Deliberações n.º 09/06 e n.º 02/10 - CEE/PR.

Recomendamos à mantenedora que a formação pedagógica da coordenação e dos docentes seja ação a ser implementada.

A instituição de ensino deverá 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.

Encaminhamos:

a) o Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do ato de renovação do reconhecimento;

b) o processo à instituição de ensino para constituir acervo e fonte de informação.

É o Parecer.





**ESTADO DO PARANÁ**  
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N° 608/11

**DECISÃO DA CÂMARA**

A Câmara de Educação Básica aprova, por unanimidade, o Voto da Relatora.  
Curitiba, 07 de julho de 2011.

Darci Perugine Gilioli  
Vice-Presidente do CEE  
(em exercício em Presidência)

Maria das Graças Figueiredo Saad  
Presidente da CEB