



PROCESSO N.º 221/11

PROTOCOLO N.º 10.425.151-0

PARECER CEE/CEB N.º 634/11

APROVADO EM 07/07/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DO SENAC EM
SANTO ANTÔNIO DA PLATINA

MUNICÍPIO: SANTO ANTÔNIO DA PLATINA

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

RELATORA: MARÍLIA PINHEIRO MACHADO DE SOUZA

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n.º 213/2011-SUED/SEED, de 24 de fevereiro de 2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Jacarezinho em 16/04/2010, de interesse do Centro de Educação Profissional SENAC em Santo Antônio da Platina que por seu Diretor Regional solicita autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.

2. Da Instituição de Ensino

O Centro de Educação Profissional do SENAC, em Santo Antônio da Platina está localizado à Rua Rui Barbosa n.º 799, Centro do Município de Santo Antônio da Platina e tem como Entidade Mantenedora o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

A instituição de ensino foi credenciada pela Resolução Secretarial n.º 2831/10 de 30/06/10.

3. Dados Gerais do Curso

Curso: Técnico em Vendas

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Carga Horária: 800 horas

Regime de Funcionamento: O curso será realizado em regime de blocos temáticos e as aulas serão ministradas de segunda-feira à sexta-feira nos períodos diurno e noturno.

Regime de Matrícula: O regime de matrícula no Curso Técnico em Vendas será única por turma, no início do curso.

Número de Vagas: 40 vagas



PROCESSO N.º 221/11

Período de integralização do curso: O período mínimo de integralização do curso é de 1 (um) ano, sendo o máximo de 5 (cinco) anos após a conclusão do primeiro bloco temático.

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

Modalidade de oferta: O Curso Técnico em Vendas será realizado na modalidade presencial, concomitante e/ou subsequente.

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 princípios, critérios e valores da Lei Diretrizes e Bases da Educação Nacional – Lei n.º 9394/96, Decreto Federal n.º 5154/04, do Parecer CNE-CEB n.º 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. 22 e 23)

5. Objetivos

Os objetivos estão descritos à folha 24.

6. Perfil Profissional de Conclusão de Curso

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.

7. Articulação com o Setor Produtivo

A Instituição de Ensino mantém convênios com:

- Sandro Sotana – ME (Ipiranga Calçados)
- Bella Center Cosméticos Ltda
- Fogaça & Fogaça Ltda



PROCESSO N.º 221/11

8. Organização Curricular

Matriz Curricular

Estabelecimento – Centro de Educação Profissional do Senac, em Santo Antônio da Platina

Município – Santo Antônio da Platina

Técnico em Vendas

Forma – concomitante e subsequente

Organização – por blocos temáticos

NRE – Jacarezinho

Ano de implantação – 2010

Turno – diurno e noturno

Carga Horária – 800 horas

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	16
	- Empregabilidade	20
	- Empreendedorismo	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 221/11

Bloco Temático IV Técnicas de Venda	- Introdução à Venda	12
	- Preparação para a venda	16
	- 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	
Carga horária do Bloco		236
Bloco Temático V Administração e Negociação em Vendas	- Habilidades comportamentais em negociação	16
	- Confiança em negociação	12
	- Administração da venda	20
	Carga horária do Bloco	
Bloco Temático VI Consultoria em Vendas	- O novo processo de planejamento	16
	- Habilidades do consultor em vendas	20
	- Novos papéis do consultor de vendas	12
	- Criatividade na negociação	16
	Carga horária do Bloco	
Bloco Temático VII Ferramentas de Marketing	- Fundamentos do Marketing	12
	- Evolução das Negociações	08
	- 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
	Carga horária do Bloco	



PROCESSO N.º 221/11

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

9. 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 – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.

10. Critérios de Avaliação

A avaliação da aprendizagem poderá ser diagnóstica, formativa ou somativa, mensurada por meio de conceito, realizada em função dos objetivos expressos no plano de curso, incluindo a observância dos aspectos cognitivos, afetivos, psicomotores e psicossociais do aluno, bem como, a sua participação ativa no processo educativo, os seus aspectos atitudinais e a capacidade de transferência de conhecimentos em situações cotidianas reais. (fls. 74 e 75)

11. Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às folhas 75 e 76.

12. Plano de Avaliação do Curso

O Plano de Avaliação do Curso está anexado à folha 78.



PROCESSO N.º 221/11

13. Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Antenor de Matos Pinheiro	- Administração	- Coordenação do Curso - Novos papéis do Consultor de Vendas - Criatividade na Negociação - Tipos Psicológicos de Clientes
Cláudia Regina Zocal Mazza	- Psicologia	- Ética e Cidadania - Competência Interpessoal no Trabalho - Integração no Ambiente de Trabalho
Janaína Luiz	- Enfermagem	- Saúde, Higiene, Segurança e Bem-Estar no Trabalho
Aguinaldo Roberto do Carmo	- Administração – Habilitação: Administração de Empresas	- Empregabilidade - Empreendedorismo - Preparação para a Venda
Leonardo Diego Pereira	- Letras – Português e Literaturas da Língua Portuguesa	- Português Básico - Comunicação em Vendas
Élson Marcelo Eleutério Rosa	- Administração – Habilitação: Administração de Empresas - Especialização em Marketing, Estratégia Empresarial e Gestão de Pessoas	- Matemática Comercial - Evolução das Negociações - Desenvolvimento de Produto
Ângelo Bigaran Junior	- Processamento de Dados	- Informática Básica
Eros Wanderley Torres	- Administração	- Introdução à Venda - Abordagem e Abertura de Vendas - Sondagem em Vendas
Carlos Henrique Machado	- Administração	- Planejamento em Vendas - Qualidade em Vendas - Pré-Venda
Paulo Guilherme Liberto	- Administração – Habilitação: Administração de Empresas	- Demonstração do Produto ou do Serviço - Objeções – Como Lidar com Elas - Pós-Venda
Aniliza Valéria de Oliveira Gil	- Ciências Contábeis	- Tratando a Questão “Preço” - Fechamento de Vendas - Estudo de Preços
Wandell Ricardo Gomes de Souza Coelho	- Administração – Habilitação: Administração de Empresas	- Derrubando Velhos Mitos - Habilidades Comportamentais em Negociação - Confiança em Negociação
Gerson Martins Esteves	- Administração – Habilitação: Administração de Empresas - Especialização em Gestão Empresarial	- Administração da Venda - O Novo Processo de Planejamento - Habilidade do Consultor de Vendas



PROCESSO N.º 221/11

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Jean Marlos dos Santos	- Comunicação Social – Habilitação: Publicidade e Propaganda	- Fundamentos do Marketing - O Mercado no Conceito de Marketing - Pesquisa de Marketing
Tarcísio Boiko	- Administração - Especialização em Gestão de Recursos Humanos - Cursos na Área	- Otimizando o Uso de Ferramentas de Marketing - Histórico de Televendas - Aplicação de Televendas
Patrícia Aparecida Zerger	- Administração – Habilitação: Administração de Empresas	- Como Funciona o Televendas - A Comunicação em Televendas - Prática Profissional

14. Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 186 a 190.

15. Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 342/10 do NRE de Jacarezinho, integrada pelos Técnicos Pedagógicos Juliano Roberto da Silva Ramilho bacharel em Ciências Sociais, Roberto Batista da Silva bacharel em Administração e como perito Leandro Martins de Assis bacharel em Administração, emitiu o laudo técnico favorável à autorização para o funcionamento do referido curso. (fls. 286 a 298)

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer n.º 41/11-DET/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios – subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio, e votamos pela autorização para o funcionamento do referido curso, a partir da data de publicação do ato autorizatório, carga horária de 800 horas, regime de matrícula única, por turma no início do curso, período mínimo de integralização do curso de 1 (um) ano, 40 vagas por turma, presencial, do Centro de Educação Profissional do Senac em Santo Antônio da Platina, mantido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial, conforme estabelecido nas Deliberações n.º 09/06 e 02/10-CEE/PR.

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



PROCESSO N.º 221/11

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 expedição do ato autorizatório do referido curso;

b) o processo à instituição 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, 07 de julho de 2011.

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

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB