



PROCESSO N° 478/11

PROTOCOLO N.º 10. 430.806 - 6

PARECER CEE/CEB N.º 666/11

APROVADO EM 02/08/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DO SENAC EM
FOZ DO IGUAÇU

MUNICÍPIO: FOZ DO IGUAÇU

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

RELATORA: MARIA LUIZA XAVIER CORDEIRO

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n° 471/11-SUED/SEED, de 25 de fevereiro de 2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Foz de Iguaçu, em 21/06/2010, de interesse do Centro de Educação Profissional do SENAC em Foz do Iguaçu, do município de Foz de Iguaçu que por sua Direção solicita autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio.

2. Da Instituição de Ensino

O Centro de Educação Profissional do SENAC, localizado na Rua João Rouver, 64, Centro, do município de Foz de Iguaçu é mantido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - SENAC.

A instituição de ensino foi credenciada para oferta de Cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial n° 2185/02, de 06/06/02, com base no Parecer n° 84/02-CEE/PR e obteve a renovação do credenciamento pela Resolução Secretarial n° 3682/07, de 24/08/07, com base no Parecer 489/07-CEE/PR, a partir do início do ano de 2006. Obteve nova renovação do credenciamento com base no Parecer CEE/CEB n° 540/2011.

3. Dados Gerais do Curso (fls. 101)

- **Curso:** Técnico em Vendas
- **Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios
- **Carga Horária do Curso:** 800 horas
- **Regime de Funcionamento:** de 2ª a 6ª feira, períodos diurno e noturno.



PROCESSO N° 478/11

- **Regime de Matrícula:** será única, no início do curso
- **Número de Vagas:** 40 alunos por turma
- **Período de Integralização do Curso:** mínimo de 01 ano e máximo de 05 anos
- **Requisitos de Acesso:** Ensino Médio completo ou comprovação de estar cursando a 3ª série do Ensino Médio, idade mínima de 16 anos
- **Modalidade de Oferta:** presencial, subsequente, ou concomitante ao Ensino Médio.

4. Justificativa (fls. 98 a 99)

(...)

Na área do comércio vender se traduz em uma das mais importantes ações no mundo dos negócios. Vender torna-se um desafio diário para atender um mercado cada vez mais exigente. Esta postura transformadora exige mudanças no modo de pensar e agir no âmbito das vendas. Hoje, para atender esta evolução o profissional de vendas tem que desenvolver competências gerais e específicas demandadas pelo mercado de trabalho, adotando visão sistêmica e empreendedora, passando a ser um co-responsável pelas ações de marketing, de finanças, de logística, bem como da cadeia de suprimentos, atuando de forma participativa, criativa e inovadoras dentro da organização.

Neste novo cenário o profissional de vendas torna-se a voz do cliente para o restante da organização e também assume o papel de integrador de todas as demais áreas, em busca de superação das expectativas dos clientes, sendo capaz de atendê-las, atuando eficazmente nos diversos setores, desde o desenvolvimento e a disponibilidade dos produtos, passando inclusive por questões como a garantia de qualidade, controle de especificações, entre outros.

(...) Para poder desempenhar com êxito esta função, além das habilidades essenciais, requer uma postura pró-ativa, no sentido de conhecer o mercado e acompanhar as devidas mudanças.

(...) O SENAC propõe o Curso Técnico em Vendas com o objetivo de responder às necessidades de formação profissional na área do comércio, comprometendo-se em disponibilizar melhorias qualitativas de desenvolvimento pessoal e profissional e oportunizar melhores oportunidades no mercado.

5. Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 101.

6. Perfil Profissional (fls. 358)

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 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.



PROCESSO N° 478/11

7. Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém convênios com:

- Mutti Presentes
- Calce Pague Ltda.
- Vitória Utilidades Domésticas Ltda.

Os termos estão anexados às folhas 337 a 343.

8. Organização Curricular

O Curso apresenta organização em blocos temáticos.

Matriz Curricular (fls. 148)

Estabelecimento – Centro de Educação Profissional do Senac, em Foz do Iguaçu
Município – Foz do Iguaçu
Técnico em Vendas
Forma – concomitante e subsequente
Organização – por blocos temáticos

NRE – Foz do Iguaçu
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	
Bloco Temático II Comunicação no Trabalho	- Português básico	32
	- Comunicação em vendas	32
	Carga horária do Bloco	
Bloco Temático III Iniciação a Informática	- Matemática comercial	24
	- Informática básica	40
	Carga horária do Bloco	



PROCESSO N° 478/11

Bloco Temático IV	- Introdução à Venda	12	
	- Preparação para a venda	16	
Técnicas de Venda	- 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	- Habilidades comportamentais em negociação	16
- Confiança em negociação		12	
Administração e Negociação em Vendas	- Administração da venda	20	
	Carga horária do Bloco		48
Bloco Temático VI	- O novo processo de planejamento	16	
	- Habilidades do consultor em vendas	20	
Consultoria em Vendas	- Novos papéis do consultor de vendas	12	
	- Criatividade na negociação	16	
	Carga horária do Bloco		64
	Bloco Temático VII	- 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		100	



PROCESSO N° 478/11

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 (fls. 231)

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.

10. Critérios de Avaliação (fls. 138)

(...)

O resultado final da avaliação será expresso por meio de conceitos, efetuado ao final de cada unidade temática, quais sejam: Apropriou – capaz de desempenhar as competências exigidas por cada unidade temática. Não Apropriou – não é capaz de desempenhar as competências exigidas por cada unidade temática. Frequência igual ou superior a 75% no Bloco Temático e Prática Profissional igual a 100%.

11. Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às folhas 138 a 139.

12. Plano de Avaliação do Curso

O Plano de Avaliação do Curso está anexado às folhas 155.



PROCESSO N° 478/11

13. Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
-Ana Lúcia Cristani	-Bacharel em Administração/Gestão de Qualidade	-Coordenação de Curso -Prática Profissional
-Márcia Viviane Seevaldt	-Bacharel em Psicologia	-Ética e Cidadania -Competência Interpessoal no Trabalho
-Bruno Silva Serpa	-Bacharel em Psicologia	-Integração no Ambiente do Trabalho
-Thayz Regina Portes	-Bacharel em Enfermagem -Especialização em Enfermagem do Trabalho e Saúde Ocupacional	-Saúde, Higiene, Segurança e Bem Estar no Trabalho
-Jodisley Cassol	-Bacharel em Administração/ Habilitação Comércio Exterior -Especialização em Contabilidade Tributária e Auditoria	-Empregabilidade -Empreendedorismo -Introdução à Venda
-Cláudia Fávero dos Santos	-Letras/Português e suas respectivas Literaturas -Especialização em Linguagens do Século XX	-Português Básico -Comunicação em Vendas
-Cristiane Elise Reitch	-Matemática -Especialização/Methodologia do Ensino e Matemática Aplicada	-Matemática Comercial
-Maria Cristina Ruiz Dotto	-Tecnólogo em Informática -Especialização/Sistemas Computacionais	-Informática Básica



PROCESSO N° 478/11

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
-Cecília Leão Oderich	-Bacharel em Administração -Mestrado em Administração	-Preparação para a Venda -Planejamento em Vendas -Qualidade em Vendas
-Auriori Queiroz Vieira	-Bacharel em Administração -Especialização em Gestão, Marketing e Finanças	-Pré Venda -Abordagem e Abertura de Vendas -Sondagem em Vendas
-Sionara Elias Vicenzi	-Bacharel em Psicologia -Bacharel em Desenho Industrial -Especialização/Promoção e Propaganda -Especialização/Administração de Empresas/Marketing	-Tipos Psicológicos de Clientes
-Margarete de Fátima Marcon	-Bacharel em Administração	-Demonstração do Produto ou do Serviço -Derrubando Velhos Mitos -Desenvolvimento de Produto
-Daniela Regina Sibucks	-Bacharel em Administração	-Objeções – Como lidar com elas -O Novo Processo de Planejamento -Pesquisa de Marketing
-Ana Cristina Ferrari	-Bacharel em Administração	-Tratando a Questão Preço -Fechamento de Vendas -Pós Venda
-Flávio José Buononato	Bacharel em Administração	-Habilidades Comportamentais em Negociação -Confiança em Negociação -Administração da Venda
-Sandra Tonieri	-Bacharel em Administração especialização em Didática e Metodologia do Ensino	-Habilidade do Consultor em Vendas -Novos Papéis do Consultor de Vendas -Criatividade na Negociação
-Guido José Schlickmann	-Bacharel em Administração	-Fundamentos do Marketing -Evolução das Negociações -O Mercado no Conceito de Marketing
-Marcelle Mauro Muniz	Matemática	-Estudo de Preços
-Nilton da Silva Dias	-Bacharel em Administração -Especialização em Recursos Humanos	-Otimizando o Uso de Ferramentas de Marketing -Histórico de Televendas -Aplicação de Televendas
-Fernando Benega de Assis	-Bacharel em Comunicação Social	-Como Funciona o Televendas -A Comunicação em Televendas



PROCESSO N° 478/11

14. Descrição das Práticas Profissionais

As práticas profissionais estão descritas às folhas 145.

15. Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 253 a 256.

16. Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 017/11, do NRE de Foz do Iguaçu, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Sandro Márcio Tonhato, licenciado em Geografia, Márcio Cezar Diehli, bacharel em Processamento de Dados e como perito Ramão Oliveira Guillen Aponte, bacharel em Administração, emitiu o Laudo Técnico favorável à autorização para o funcionamento do referido curso. (fls. 340 a 355).

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer n° 091/11-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 no início do curso, período mínimo de integralização do curso de um ano, 40 alunos por turma, presencial, do Centro de Educação Profissional SENAC em Foz do Iguaçu, do município de Foz do Iguaçu, mantido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial, conforme estabelecido nas Deliberações n° 09/06 e n° 02/10 – CEE/PR.

Recomendamos à mantenedora que a formação pedagógica da coordenação e dos docentes do curso 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.



PROCESSO N° 478/11

Encaminhamos:

- a) o Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a 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, 02 de agosto de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB