



PROCESSO N° 607/11

PROTOCOLO N.º 10.623.569-4

PARECER CEE/CEB N.º 722/11

APROVADO EM 05/08/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DO SENAC, EM JACAREZINHO

MUNICÍPIO: JACAREZINHO

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

RELATOR: DAGMAR JOÃO BRASIL

I – RELATÓRIO

1 - Pelo Ofício n.º 614/11, de 07/04/11, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este CEE/PR o expediente acima, protocolado no NRE de Jacarezinho em 13/08/10, de interesse do Centro de Educação Profissional do SENAC, em Jacarezinho, do município de Jacarezinho, que por sua Direção 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 da Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial n° 3141/01, de 14/12/01, face à autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Enfermagem, a renovação do credenciamento pela Resolução Secretarial n° 3256/07, de 23/07/07 e obteve nova renovação do credenciamento com base no Parecer CEE/CEB n° 719/11, de 05/08/11.

2 – Dados Gerais do Curso

- Curso Técnico em Vendas
- Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
- Carga Horária Total do Curso: 800 horas
- Regime de Matrícula: por turma, no início do curso
- Regime de Funcionamento: será realizado em blocos temáticos e as aulas serão ministradas de segunda a sexta-feira, nos períodos diurno e noturno
- Período de Integralização do Curso: mínimo de 01 ano, sendo o máximo de 05 anos após a conclusão do primeiro bloco temático
- Número de Vagas: 40 vagas
- Modalidade de Oferta: Presencial, Concomitante ou Subsequente ao Ensino Médio



PROCESSO N° 607/11

- Requisitos de Acesso: escolaridade mínima Ensino Médio completo ou comprovação de estar cursando a 3ª série do Ensino Médio e idade mínima de 16 anos
- Autorização para o funcionamento: Resolução Secretarial n° 1980/09, de 18/06/09

2.1 – Perfil Profissional de Conclusão do 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 (fls. 432).

2.2 – Matriz Curricular

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° 607/11

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 da venda	20
Administração e Negociação em Vendas	Carga horária do Bloco	
		48
Bloco Temático VI	- O novo processo de planejamento	16
	- Habilidades do consultor em vendas	20
	- Novos papéis do consultor de vendas	12
	- Criatividade na negociação	16
Consultoria em Vendas	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
Ferramentas de Marketing	Carga horária do Bloco	
		100
Bloco Temático VIII	- Histórico de tele vendas	08
	- Aplicações do tele vendas	08
	- Como funciona o tele vendas	24
	- A comunicação em tele vendas	12
Tele vendas	Carga horária do Bloco	
		52
Bloco Temático IX	- Prática profissional	80
	Carga horária do Bloco	
Prática profissional		80
	Carga horária total do curso	
		800



PROCESSO N° 607/11

2.3 – 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 de Gestão e Negócios (fls. 318).

2.4 – Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém convênio com:

- Ipiranga Calçados
- Cláudia Cosméticos
- Casa da Construção

Os Termos de Convênio estão anexados às folhas 213 a 221.

2.5 – Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Antenor de Matos Pinheiros	- Administração - Especialização em MBA Gestão Empresarial	- Coordenação de Curso
Cláudia Regina Zocal Mazza	- Psicologia	- Ética e Cidadania - Competência Interpessoal no Trabalho - Integração no Ambiente de Trabalho
Janaína Luiz Pereira	- Enfermagem - Especialização em Enfermagem do Trabalho	- Saúde, Higiene, Segurança e Bem Estar no Trabalho
Fabiana Monteiro Tonial Taddei	- Letras – Habilitação: Português e Inglês com as respectivas literaturas	- Empregabilidade - Português Básico
Juarez Garbeto	- Administração	- Empreendedorismo - Comunicação em Vendas - Planejamento em Vendas
Karla Regina da Silva	- Matemática	- Matemática Comercial
Ângela Bigaran Junior	- Processamento de Dados	- Informática Básica
Patrícia Aparecida Zerger	- Administração	- Qualidade em Vendas - Pré-venda - Sondagem em Vendas - Introdução à Venda



PROCESSO N° 607/11

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Eros Wanderley Torres	- Administração	- Abordagem e Abertura de Vendas - Demonstração do produto do Serviço - Objeções como lidar com elas
Ana Cristina Mico da Costa	- Enfermagem - Especialização em Administração Hospitalar	- Tipos psicológicos de clientes
Renata Lydia Tobias de Miranda	- Ciências Contábeis	- Tratando a questão "preço" - Fechamento em vendas
Gerson Martins Esteves	- Administração - Especialização em Gestão Empresarial	- Pós-venda - Derrubando velhos mitos - Habilidades Comportamentais em Negociação
Paulo Guilherme Liberto	- Administração	- Confiança em negociação - Administração da Venda - O Novo Processo de Planejamento
Carlos Henrique Machado	- Administração - Especialização em Administração de Marketing e Propaganda	- Criatividade na Negociação - Fundamentos em Marketing - Evolução das Negociações
Jean Marlos dos Santos	- Comunicação Social - Especialização em Publicidade e Propaganda	- O Mercado no Conceito de Marketing - Pesquisa de Marketing - Desenvolvimento de Produto
Fábio Chioveto	- Ciências Econômicas - Direito	- Estudo de Preços
Wandel Ricardo Gomes de Souza Carvalho	- Administração - Especialização em Marketing, Estratégia Empresarial e Gestão de Pessoas	- Otimizando o uso de Ferramentas de Marketing - Histórico de Televendas - Aplicações do Televendas
Leandro Martins Assis	- Administração	- Como funciona o Televendas - A Comunicação em Televendas
Fernando José de Castro Neves	- Administração	- Prática Profissional - Preparação para a Venda - Habilidades do Consultor em Vendas - Novos papéis do Consultor em Vendas



PROCESSO N° 607/11

3 – Síntese dos Resultados Alcançados no Curso

	Matriculados	Transferidos	Desistentes	Reprovados	Aprovados
2009/2010	43	0	30	0	13

No quadro acima, observa-se que um alto índice de desistentes, o Centro de Educação Profissional do SENAC verificou que esse índice explica-se pela não identificação dos alunos com a área de trabalho ligada a vendas o que dificulta sua continuidade no curso. Além disso, o que foi observado é que dos 13 concluintes, 12 estão inseridos no mercado de trabalho (fls. 415 e 416).

4 – Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo nº 13/11 do NRE de Jacarezinho, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Juliano Roberto da Silva Raramilho, licenciado em Ciências Sociais, Luciana Estevam Barone Bueno, licenciada em Educação Artística e como perito Pedro Henrique Orlandini Diniz, bacharel em Administração, emitiu o Laudo Técnico favorável ao reconhecimento do referido curso (fls. 410 a 421).

5 – Parecer DET/SEED

Pelo Parecer nº 122/11-DET/SEED, de 30/03/11, a Secretaria de Estado da Educação encaminha o processo ao Conselho para Reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, Concomitante ou Subsequente ao Ensino Médio.

II – VOTO DO RELATOR

Diante do exposto somos pelo reconhecimento do Curso Técnico em Vendas, Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, Concomitante ou Subsequente ao Ensino Médio, a partir do início do ano de 2009, 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, em Jacarezinho, município de Jacarezinho, mantido pelo SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

Encaminhamos:

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

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° 607/11

DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara de Educação Básica aprova, por unanimidade, o Voto do Relator.
Curitiba, 05 de agosto de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB