



PROCESSO N° 976/11

PROTOCOLO N.º 10. 782.608 - 4

PARECER CEE/CEB N.º 814/11

APROVADO EM 15/09/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DO SENAC EM
PATO BRANCO

MUNICÍPIO: PATO BRANCO

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

RELATOR: JOSÉ REINALDO ANTUNES CARNEIRO

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n° 1064/2011-SUED/SEED, de 11 de julho de 2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Pato Branco, em 20/12/2010, de interesse do Centro de Educação Profissional do SENAC em Pato Branco, município de Pato Branco que por seu Diretor Regional solicita o reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios - subsequente e/ou concomitante 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 726/02 de 11/04/02, com base no Parecer n.º 48/02-CEE/PR e obteve a renovação do credenciamento pela Resolução Secretarial n.º 3710/06 de 28/07/06, com base no Parecer n.º 364/06-CEE/PR. (fls. 15)

2 – Dados Gerais do Curso (fls. 469)

Curso: Técnico em Vendas

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Autorização: Resolução Secretarial n.º 1710/09 de 22/05/09, com base no Parecer n.º 138/09-CEE/PR. a partir do início do ano de 2009.

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



PROCESSO N° 976/11

Regime de Matrícula: 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

Requisitos de Acesso: Ensino Médio completo ou cursando a 3ª série do Ensino Médio, idade mínima 16 anos

Número de Vagas: 40 vagas

Modalidade de Oferta: presencial, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio.

2.1. Perfil Profissional de Conclusão de Curso (fls. 147)

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 de atendimento pós venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes.

2.2 – Certificação (fls.299)

Àquele que concluir com aproveitamento o conjunto de blocos temáticos correspondente à Habilitação Profissional e comprovar a conclusão do Ensino Médio será conferido o Diploma de Técnico em Vendas.

2.3 – Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém termos de cooperação com:

- Itaipu Móveis e Máquinas Ltda.
- Auto Som Galeazzi Ltda.
- Fancar Veículos Ltda.

Os termos estão anexados às folhas 181 a 185.



PROCESSO N° 976/11

2.4. Matriz Curricular (fls. 197 a 199)

O curso será organizado por blocos temáticos, com carga horária de 833 horas.

c) MATRIZ CURRICULAR

Estabelecimento – Centro de Educação Profissional do Senac, em Pato Branco

Município – Pato Branco

NRE – Pato Branco

Curso – Técnico em Vendas

Ano de renovação – 2010

Forma – concomitante e subsequente

Turno – diurno e noturno

Organização – por blocos temáticos

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 à Informática	- Matemática comercial	24
	- Informática básica	40
	Carga horária do Bloco	



PROCESSO N° 976/11

Paraná

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	
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		100



PROCESSO N° 976/11

Paraná

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

2.5 – Corpo Docente (fls. 223)

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
-Liliane Levinski	-Bacharel em Administração	Coordenação de Curso
-Julia Spanholi	-Bacharel em Psicologia -Especialização Integrada em Marketing e Recursos Humanos	-Ética e Cidadania -Integração no ambiente de Trabalho -Tipos Psicológicos de Clientes
-Darla Rufato	-Bacharel em Psicologia -Especialização em Psicopedagogia	-Competência Interpessoal no Trabalho -Empregabilidade
-Márcia Andréia Antonioli	-Bacharel em Enfermagem -Especialização em Enfermagem do Trabalho	-Saúde, Higiene, Segurança e Bem Estar no Trabalho
-Alex Fabiano Duarte	-Bacharel em Administração -MBA em Gestão de Pessoas	-Empreendedorismo -Histórico de Televidas -Aplicação de Telvidas -Como Funciona o Televidas
-Claudete Adriana Pinheiro	-Letras/Português/Inglês e respectivas Literaturas	-Português Básico
-Luciana Andréia Schenatto Padoan Alves	-Bacharel em Comunicação Social	-Comunicação em Vendas -Comunicação em Televidas



PROCESSO N° 976/11

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
-Andréia Smiderle	-Licenciatura em Ciências -Mestrado em Métodos Numéricos em Engenharia	-Matemática Comercial
-Celso Frederico Lago	-Pedagogia -Especialização de Educação a Distância	-Informática Básica
-Danielle Bini	-Bacharel em Administração -Especialização em Administração	-Introdução à Venda -Preparação para Venda -Planejamento em Vendas -Fundamentos do Marketing -Evolução das negociações -O mercado no Conceito de Marketing
-Rose Amorim	-Bacharel em Administração -Especialização em Marketing & Vendas	- Qualidade em Vendas -Pré Venda -Abordagem e Abertura de Vendas -Sondagem em Vendas -Pesquisa de Marketing -Desenvolvimento de Produto -Estudo de Preços -Otimizando o Uso de Ferramentas de Marketing
-Reinaldo Chapanski	-Bacharel em Administração	-Demonstração do Produto ou do Serviço -Objeções – Como Lidar com Elas -Tratando a Questão Preço
-Luiz Carlos de Souza	-Bacharel em administração	-Fechamento de Vendas -Pós Venda -Derrubando Velhos Mitos
-Sidnei Chiapetti	-Bacharel em Administração -Especialização em Gestão Empresarial	-Habilidades Comportamentais em Negociação -Confiança em Negociação -Administração da Venda -Prática Profissional Habilidade do Consultor em Vendas -O Novo Processo de Planejamento -Novos Papéis do Consultor de Vendas -Criatividade na Negociação



PROCESSO N° 976/11

3- Síntese dos Resultados Alcançados no Curso

Curso	TÉCNICO EM VENDAS – PSG (Programa Gratuidade)				
Turno	DIURNO				
Turma:	200900058				
Período	10/11/2009 a 13/12/2010				
Ano	Módulo/Bloco	Matrículas	Desistentes	Reproyados	Concluintes
2009	I ao IX	23	10	8	5

4. Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 144/2011, do NRE de Pato Branco, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: José Francisco Grezzana, licenciado em Educação Física; Linda Mary Inácio de Bortoli, licenciada em Ciências e como perito Victor Alexandre Alves de Matos bacharel em Administração, emitiu o Laudo Técnico favorável ao reconhecimento do referido curso. (cf. fls. 480 a 492)

Às folhas 465 a Assessoria Jurídica relata, conforma segue:

(...) Informamos que foram anexadas aos autos em face da referida mantenedora, as certidões explicativas solicitadas, demonstrando que o valor patrimonial da Entidade é superior aos débitos noticiados no protocolado, atendendo assim as exigências do art. 20, “ a “, da Deliberação n° 02/2010 do CEE. Portanto essa Assessoria Jurídica/SEED não vê óbices para continuidade do feito e apreciação dos demais requisitos legais exigidos.

5. Parecer DET/SEED

Pelo Parecer n° 216/11–DET/SEED, de 08/06/2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha o processo ao CEE/PR para o reconhecimento do referido curso.



PROCESSO N° 976/11

II – VOTO DO RELATOR

Considerando o exposto, somos pelo reconhecimento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente e/ou concomitante ao Ensino Médio, carga horária de 800 horas, regime de matrícula no início do curso, período mínimo de integralização do curso de 01 (um) ano, presencial, do Centro de Educação Profissional do SENAC em Pato Branco, do município de Pato Branco, mantido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – SENAC, a partir do início do ano 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 reconhecimento;

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 do Relator.
Curitiba, 15 de setembro de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB