



PROCESSO N° 496/11

PROTOCOLO N.º 10.712.425-0

PARECER CEE/CEB N.º 906/11

APROVADO EM 06/10/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL PROFESSOR FRANCISCO LIMA DA SILVA – ENSINO FUNDAMENTAL, MÉDIO E PROFISSIONAL.

MUNICÍPIO: CASCAVEL

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

RELATORA: SHIRLEY AUGUSTA DE SOUSA PICCIONI

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício nº 571/2011-SUED/SEED, de 05 de abril de 2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Cascavel, em 25/11/2010, de interesse do Colégio Estadual Professor Francisco Lima da Silva – Ensino Fundamental, Médio e Profissional, que por sua Diretora solicita autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios – subsequente ao Ensino Médio.

2. Da Instituição de Ensino

O Colégio Estadual Professor Francisco Lima da Silva – Ensino Fundamental, Médio e Profissional está localizado na Rua dos Pardais, nº 297, no Bairro Jardim Floresta, do município de Cascavel, sendo mantido pelo Governo do Estado do Paraná.

Foi credenciado para oferta de Cursos da Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial nº 560/06, de 01/03/2006, com base no Parecer nº 55/06 – DEP/SEED, de 21/02/2006, pelo prazo de 05 (cinco) anos, a partir do início do ano letivo de 2005, face à autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Secretariado, subsequente ao Ensino Médio, e obteve a renovação do credenciamento pela Resolução Secretarial nº 1215/11, de 25/03/2011, com base no Parecer CEE/CEB nº 90/11, aprovado em 01/03/2011, pelo prazo de 05 (cinco) anos, a partir do início do ano de 2010.



PROCESSO Nº 496/11

3. Dados Gerais do Curso (fls. 161)

Curso: Técnico em Vendas

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

Carga Horária do Curso: 833 horas

Regime de Funcionamento: de 2ª a 6ª feira, no período: noite

Regime de Matrícula: semestral

Número de Vagas: 40 por turma

Período de Integralização do Curso: mínimo de 01 (um) ano e máximo de 05 (cinco) anos.

Requisitos de Acesso: conclusão do Ensino Médio

Modalidade de Oferta: presencial, subsequente ao Ensino Médio.

4. Justificativa

A competitividade do mundo do trabalho, que apresenta-se com grande diversidade, exige cada vez mais qualidade e produtividade...

A oferta do Curso Técnico em Vendas Subsequente justifica-se, posto que a globalização e conseqüente quebra de fronteiras têm novos paradigmas e uma visão das relações de mercado...

...O plano ora apresentado teve como eixo orientador a perspectiva de uma formação profissional como constituinte da integralidade do processo educativo.

Assim, os componentes curriculares integram-se e articulam-se garantindo que os saberes científicos e tecnológicos sejam a base da formação técnica. Por outro lado introduziu-se disciplinas que ampliam as perspectivas do “fazer técnico” para que ele se compreenda como sujeito histórico que produz sua existência pela interação consciente com a realidade construindo valores, conhecimentos e cultura.

Neste contexto, fatores têm determinado a ampliação do espaço de atuação destes profissionais e demonstrado a necessidade de uma formação técnica. (fls. 04)

5. Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 161.



PROCESSO Nº 496/11

6. Perfil Profissional

O Técnico em Vendas domina conteúdos e processos relevantes do conhecimento científico, tecnológico, social e cultural utilizando suas diferentes linguagens, o que lhe confere autonomia intelectual e moral para acompanhar as mudanças, de modo a intervir no mundo do trabalho. Estuda os produtos e serviços da empresa, caracteriza o público alvo e recolhe informações sobre as demandas e o mercado em geral. Prepara ações de venda. Promove e efetua venda de produtos e serviços, bem como a organização do ambiente de venda. Promove serviço de apoio ao público, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes. (fls. 161)

7. Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém convênio com:

UNIOESTE;

- Universidade Estadual do Oeste do Paraná –
- ALTOFAE, Distribuidora de Bebidas Ltda.;
- Centro de Integração de Estudantes – CINE;
- Central de Estágios Cascavel.

194.

Os termos de convênios estão anexados às folhas 185 a



PROCESSO Nº 496/11

8. Matriz Curricular (fls. 182)

MATRIZ CURRICULAR					
Estabelecimento: Colégio Estadual Prof.Francisco Lima da Silva- EFMP					
Município: Cascavel					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: Subsequente			Ano de implantação:		
Turno: NOITE			Carga horária total: 1000 horas/aula – 833 horas		
Módulo: 20 semanas			Organização: SEMESTRAL		
DISCIPLINA		1º S	2º S	hora/aula	hora
1	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	3	3	120	100
2	ECONOMIA E MERCADO	2	2	80	67
3	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	3	3	120	100
4	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		2	40	33
5	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA	3	3	120	100
6	INFORMÁTICA	2		40	33
7	LOGÍSTICA NO COMÉRCIO E SERVIÇOS	3	3	120	100
8	MATEMÁTICA FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	3	3	120	100
9	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	3	3	120	100
10	TÉCNICA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	3	3	120	100
TOTAL		25	25	1000	833

9. Certificação

O aluno ao concluir o Curso Técnico em Vendas, conforme organização curricular aprovada, receberá o Diploma de Técnico em Vendas. (fls. 181)

10. Critérios de Avaliação

(...)

A avaliação será expressa por notas, sendo a mínima para aprovação-6,0 (seis vírgula zero)

(...)

O aluno cujo aproveitamento escolar for insuficiente será submetido à recuperação de estudos de forma concomitante ao período letivo. (fls. 183)



PROCESSO Nº 496/11

11. Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores estão descritos às folhas 183 e 184.

12. Plano de Avaliação do Curso

O Plano de Avaliação do Curso está anexado às folhas 184.

13. Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Anna Cecilia Amaral Branco da Silva	- Bacharel em Administração	- Coordenadora do Curso - Coordenadora de Estágio Não Obrigatório - Estratégia de Vendas e Negociação - Logística no Comércio e Serviços
Rogério Amaral	- Bacharel em Administração	- Comportamento Organizacional e de Pessoal
Tania Mara Pereira	- Bacharel em Ciências Econômicas	- Economia e Mercado
Marcos Luiz dos Santos	- Licenciado em Filosofia	- Fundamentos do Trabalho
Katia Cristiane Seghetto	- Bacharel em Ciências Econômicas	- Gestão Financeira e Orçamentária
Aires Galina Junior	- Bacharel em Ciência da Computação	- Informática
Ivanir Carlos Grings	- Licenciado em Matemática	- Matemática Financeira e Estatística
Leoni Angela de Bonna	- Licenciada em Letras: Português/Inglês - Bacharel em Direito	- Noções de Direito Comercial
Lorena da Silva Lucietto	- Licenciada em Letras: Português/Inglês	- Técnica de Informação e Comunicação

14. Descrição das Práticas Profissionais

As práticas profissionais previstas estão descritas às folhas 181.



PROCESSO Nº 496/11

15. Plano de Estágio Não Obrigatório

O Plano de Estágio Não Obrigatório está descrito às folhas 176 a 180.

16. Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 76 a 150 e 218.

17. Índice de Desenvolvimento da Educação Básica - IDEB

Em pesquisa no *site* <http://portal.mec.gov.br/>, a referida instituição de ensino obteve para o Índice de Desenvolvimento da Educação Básica – IDEB, os seguintes Resultados e Metas:

8ª série / 9º ano

Escola	Ideb Observado			Metas Projetadas							
	2005	2007	2009	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019	2021
C E Prof F Lima da Silva – E F M e Prof		4,4	4		4,5	4,7	5	5,3	5,6	5,8	6

18. Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo nº 430/10, do NRE de Cascavel, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Veronice Alves de Souza, licenciada em Ciências Sociais, Rita Salete Cassol, licenciada em Educação Física, e como perita Lidia Suzana Prechlak, bacharel em Administração, emitiu o laudo técnico favorável à autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios – subsequente ao Ensino Médio. (cf. fls. 277 a 290).

Constam às folhas 30 e 306 cópias dos comprovantes dos protocolados nºs 10.486.335-3 e 09.771.991-8 de encaminhamento à mantenedora, referentes ao cumprimento das exigências do Corpo de Bombeiros e da Vigilância Sanitária.



PROCESSO Nº 496/11

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer nº 063/11-DET/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas - Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente 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 833 horas, regime de matrícula semestral, período mínimo de integralização do curso de 01 (um) ano, 40 vagas por turma, presencial, do Colégio Estadual Professor Francisco Lima da Silva – Ensino Fundamental, Médio e Profissional, do município de Cascavel, mantido pelo Governo do Estado do Paraná, conforme estabelecido nas Deliberações nºs 09/06 e 02/10 – CEE/PR.

Determinamos à mantenedora que:

- a) sejam tomadas as providências necessárias referentes às ressalvas apontadas neste Parecer;
- b) 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.

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.



ESTADO DO PARANÁ
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO Nº 496/11

DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara de Educação Básica aprova, por unanimidade, o Voto da Relatora.
Curitiba, 06 de outubro de 2011.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB