



PROCESSO N° 651/11

PROTOCOLO N.º 10.437.137-0

PARECER CEE/CEB N.º 934/11

APROVADO EM 24/10/11

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL ÉRICO VERÍSSIMO – ENSINO  
FUNDAMENTAL, MÉDIO, NORMAL E PROFISSIONAL

MUNICÍPIO: FAXINAL

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

RELATORA: MARIA LUIZA XAVIER CORDEIRO

## I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício nº 641/2011-SUED/SEED, de 18 de abril de 2011, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Apucarana, em 28/04/2010, de interesse do Colégio Estadual Érico Veríssimo – Ensino Fundamental, Médio, Normal e Profissional, município de Faxinal que por sua Direção solicita a 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 Érico Veríssimo – Ensino Fundamental, Médio, Normal e Profissional, localizado na Rua Eugênio Bastiane, 663, Centro, do município de Faxinal é mantido pelo Governo do Estado do Paraná.

Foi credenciado para a oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial nº 625/06-CEE/PR, de 03/03/2006, com base no Parecer nº 66/06-DEP/SEED. Obteve a renovação do credenciamento com base no Parecer nº 654/11, de 02/08/11.

### 3. Dados Gerais do Curso ( fls. 28)

**Curso:** Técnico em Vendas

**Eixo Tecnológico:** Gestão e Negócios

**Carga Horária:** 833 horas

**Regime de Funcionamento:** 2ª a 6ª feira, período noturno

**Regime de Matrícula:** semestral

**Número de Vagas:** 30 a 40 vagas por turma

**Período de Integralização do Curso:** mínimo: 01 ano  
máximo: 05 anos

**Requisitos de Acesso:** conclusão do Ensino Médio

**Modalidade de Oferta:** presencial, subsequente ao Ensino Médio.



PROCESSO N° 651/11

#### **4. Justificativa (fls.25 )**

(...)

A implantação do Curso Técnico em Vendas, faz-se necessária em virtude das novas demandas do mundo do trabalho exigir um profissional convenientemente formado que seja capaz de transformar os planos idealizados em ações efetivas. Neste contexto fatores tem determinado a ampliação do espaço de atuação destes profissionais e demonstrado a necessidade de uma formação técnica. O município destaca-se no comércio e tem uma distância de 70 km dos centros maiores, por isso a necessidade de implantar o curso profissionalizante Técnico em Vendas para oportunizar os jovens a terem melhor perspectiva e qualificação para o mundo do trabalho.

#### **5. Objetivos**

Os objetivos estão descritos às folhas 27.

#### **6. Perfil Profissional (fls.29)**

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 vendas. 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 capacitação de novos clientes.

#### **7. Articulação com o Setor Produtivo**

A Instituição de Ensino mantém termos de cooperação técnica com:

- Indústria e Comércio de Café Juliana Ltda.
  - Associação Comercial e Empresarial de Faxinal - ACEF
- Os termos estão anexados às folhas 74 a 75.



PROCESSO N° 651/11

### 8. Organização Curricular

O Curso Técnico em Vendas apresenta carga horária de 833 horas.

#### Matriz Curricular (fls. 70)

<b>MATRIZ CURRICULAR</b>					
<b>Estabelecimento:</b> Col. Est. Érico Veríssimo-Ens. Fund., Méd., Nor. e Prof.					
<b>Município:</b> Faxinal					
<b>Curso:</b> Técnico em Vendas					
<b>Forma:</b> Subsequente		<b>Ano de implantação:</b> 2010			
<b>Turno:</b> Noturno		<b>Carga horária total:</b> 1000h/a - 833h			
<b>Módulo:</b> 40		<b>Organização:</b> Semestral			
<b>DISCIPLINA</b>		<b>1º Sem.</b>	<b>2º Sem.</b>	<b>Hora/aula</b>	<b>Hora</b>
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
<b>TOTAL</b>		<b>25</b>	<b>25</b>	<b>1000</b>	<b>833</b>

### 9. Certificação (fls.130)

O aluno ao concluir o Curso Técnico em Vendas, conforme autorização curricular aprovada, receberá o Diploma de Técnico em Vendas.

### 10. Critérios de Avaliação

(...)

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



PROCESSO N° 651/11

### **11. Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores**

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às folhas 72.

### **12. Plano de Avaliação do Curso**

O Plano de Avaliação do Curso está anexado às folhas 91.

### **13. Corpo Docente (fls.178)**

<b>NOME</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>DISCIPLINA</b>
-Manoel Francisco Teodosio Netto	-Bacharel em Administração -Programa Especial de Formação Pedagógica -Esquema I/Economia e Mercados/ Contabilidade e Custos/ Administração e Controle	- Coordenação do Curso
-Ronise Aparecida Consolaro Adame	-Bacharel em Ciências Contábeis	Matemática Financeira e Estatística
-Gerson Alves de Mendonça Neto	-Bacharel em Administração	-Economia e Mercado -Logística no Comércio e Serviços -Noções de Direito Comercial
-Edson Daschevi	-Bacharel em Administração	-Gestão Financeira e Orçamentária -Estratégia de Vendas e Negociação
-Silvana Tesser	-Bacharel em Administração	-Comportamento Organizacional e de Pessoal
-Cleia Maria Roberto	-Letras/Português/Espanhol	-Técnica de Informação e Comunicação
-Stella Maris de Mello Bahis	-Ciências Sociais	-Fundamentos do Trabalho
-Andreia Aparecida Novo	-Tecnólogo em Processamento de Dados	-Informática

### **14. Plano de Estágio e Descrição das Práticas Profissionais**

O Plano de Estágio não obrigatório está anexado às folhas 54 e as práticas profissionais estão anexadas às folhas 68.

### **15. Recursos Físicos e Materiais**

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 132 a 141.



PROCESSO N° 651/11

### **16. Comissão Verificadora**

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 201/2010, do NRE de Apucarana, integrada pelos Técnicos Pedagógicos: Zélia Souza Santos Vaz, licenciada em Letras, Amélia Mussiato Borgatto, licenciada em Ciências e como perita Roseli Leite Chalegre, bacharel em Ciências Econômicas, emitiu o Laudo Técnico favorável à autorização para o funcionamento do referido curso. (cf. fls. 155 a 162).

Em relação às ressalvas apontadas no Relatório do Corpo de Bombeiros (fls. 77), consta às folhas 79, protocolado n° 9.532.657 – 9, solicitando providências à mantenedora.

### **II – VOTO DA RELATORA**

Considerando o exposto e o Parecer n° 111/11-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 um ano, 40 vagas por turma, presencial, do Colégio Estadual Érico Veríssimo – Ensino Fundamental, Médio, Normal e Profissional do município de Faxinal, mantido pelo Governo do Estado do Paraná, conforme estabelecido nas Deliberações n°s 09/06 e 02/10 – CEE/PR.

Determinamos à mantenedora que:

a) sejam tomadas as providências necessárias referentes à ressalva apontada 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.



PROCESSO N° 651/11

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, 24 de outubro de 2011.

Romeu Gomes de Miranda  
Presidente do CEE

Maria das Graças Figueiredo Saad  
Presidente da CEB