



PROCESSO N.º 1478/11

PROTOCOLO N.º 10.886.688 - 8

PARECER CEE/CEB N.º 607/12

APROVADO EM 07/08/12

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL CAMPINA DA LAGOA – ENSINO
FUNDAMENTAL, MÉDIO, PROFISSIONAL E NORMAL

MUNICÍPIO: CAMPINA DA LAGOA

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

RELATORA: DARCI PERUGINE GILIOLI

I – RELATÓRIO

1. Histórico

Pelo ofício n.º 1222/12-SUED/SEED, de 09/07/12, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Campo Mourão em 25/04/11, de interesse do Colégio Estadual Campina da Lagoa – Ensino Fundamental, Médio, Profissional e Normal que, por sua direção, solicita a autorização para funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio.

1.1 Da Instituição de Ensino

O Colégio Estadual Campina da Lagoa – Ensino Fundamental, Médio, Profissional e Normal, localizado na Rua Duque de Caxias, 296, do município de Campina da Lagoa é mantido pelo Governo do Estado do Paraná. Obteve a renovação do credenciamento para oferta de cursos da Educação Profissional Técnica de Nível Médio pela Resolução Secretarial n.º 2365/09, de 16/07/09, a partir do ano de 2007, pelo prazo de 05 (cinco) anos e renovação do credenciamento com base no Parecer CEE/CEB n.º 605/12, de 07/08/12.

1.2 Dados Gerais do Curso (fls. 39)

Curso: Técnico em Vendas
Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
Carga horária: 833 horas
Regime de funcionamento: de 2ª a 6ª feira, período noturno
Regime de matrícula: semestral
Número de vagas: 40 vagas por turma
Período de integralização do curso: mínimo de um ano e máximo de 05 anos



PROCESSO N° 1478/11

Requisito de acesso: conclusão do Ensino Médio
Modalidade de oferta: presencial, subsequente ao Ensino Médio.

1.3 Justificativa (fls. 36)

(...) É necessário a implantação do Curso Técnico em Vendas em virtude das atuais exigências no mundo do trabalho, de profissionais capacitados para transformar planos idealizados em ações efetivas e, assim, atuarem no comércio, uma das principais fontes de renda da região. Campina da Lagoa é um município com 15.387 habitantes e 1.115 habitantes com idade entre 30 e 34 anos que consiste no público alvo do Curso Técnico em Vendas. Os 483 comércios formais no município, o crescimento populacional e econômico absorverá os egressos do citado curso. Atenderá a micro-região, cidades como Nova Cantú, Altamira do Paraná, Ubiratã, Juranda e demais circunvizinhas.

1.4 Objetivos

Os objetivos estão descritos às folhas 39.

1.5 Perfil Profissional (fls. 40)

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.

1.6 Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém termos de cooperação técnica com:

-Prefeitura Municipal de Campina da Lagoa
-ACICLA – Associação Comercial e Empresarial de Campina da Lagoa

Os termos de cooperação técnica estão anexados às folhas 60 a 61.



PROCESSO N° 1478/11

1.7 Organização Curricular

O Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio, apresenta organização curricular semestral e carga horária de 833 horas

Matriz Curricular (fls. 57)

Matriz Curricular					
ESTABELECIMENTO: COLÉGIO ESTADUAL CAMPINA DA LAGOA - EFMPN					
MUNICÍPIO: CAMPINA DA LAGOA					
CURSO: TÉCNICO EM VENDAS					
FORMA: SUBSEQUENTE			IMPLANTAÇÃO GRADATIVA A PARTIR DO ANO DE 2011		
TURNO: NOTURNO			C. H.: 1000 h/a - 833 horas		
MÓDULO: 20			ORGANIZAÇÃO SEMESTRAL		
DISCIPLINAS		SEMESTRES		Horas/ Aula	Horas
		1° S	2° S		
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 COMERCIO 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



PROCESSO N° 1478/11

1.8 Certificação (fls.106)

O aluno ao concluir o Curso Técnico em Vendas, de acordo com a organização curricular aprovada, receberá o diploma de Técnico em Vendas.

1.9 Critérios de Avaliação (fls. 58)

(...)

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

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às folhas 58.

O Plano de Avaliação do Curso está anexado às folhas 62.

1.10 Corpo Docente

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
-Emiro José Pavão Júnior	-Bacharel em Administração	- Coordenação do Curso -Estratégia de Vendas e Negociação
-Sheilla Fornari	-Bacharel em Psicologia	-Comportamento Organizacional e de Pessoal
-Rosângela Coutinho Ratti	-Bacharel em Ciências Contábeis -Especialização em Educação Especial	-Economia e Mercado -Gestão Financeira e Orçamentária
-Marisa Pianaro Lunardelli	-Pedagogia -Especialização em Psicopedagogia	-Fundamentos do Trabalho
-Andrei Fernando Silva	-Tecnólogo em Processamento de Dados -Especialização em Didática e Metodologia do Ensino	-Informática
-Danieli Aparecida da Silva	-Bacharel em Administração	-Logística no Comércio e Serviços
-Regina Agda Candida dos Passos	-Bacharel em Ciências Jurídicas -Especialização em Didática e Metodologia do Ensino	-Noções de Direito Comercial
-Elaine de Moura Antonielli	-Matemática	-Matemática Financeira e Estatística
-Maria Valdete Pereira Alves Ferreira	-Letras/Português/Inglês	-Técnica de Informação e Comunicação

As práticas profissionais estão anexadas às folhas 56.

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 107 a 115.



PROCESSO N° 1478/11

1.11 Comissão Verificadora

A Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 092/11 do NRE de Campo Mourão, integrada pelos técnicos pedagógicos: Lúcia Tomaz de S. Santos, licenciada em Ciências; Nilva Nunes de Oliveira, licenciada em Ciências e como perito Francisco André Curci, bacharel em Administração, emitiu o laudo técnico favorável à autorização para funcionamento do curso (fls. 220 a 233).

Em relação ao Corpo de Bombeiros, consta nos autos o laudo técnico emitido pela arquiteta Joceli C. Anizeli Favarão, datado de 12/09/11, certificando que as edificações da instituição de ensino estão em condições regulares de segurança e estabilidade (fls. 239).

1.12 Parecer DET/SEED

Pelo Parecer n.º 360/11 – DET/SEED a Secretaria de Estado da Educação encaminha o processo ao CEE/PR para autorização de funcionamento do curso.

Em 11/06/12 o presente processo foi convertido em diligência junto à SEED para providenciar a renovação do credenciamento da instituição de ensino, expirado no ano de 2011 e retornou a este CEE/PR em 09/07/12, pelo ofício n° 1222/12/SEED/SUED, cumprida a exigência.

1.13 IDEB – Índice de Desenvolvimento da Educação Básica

Observado	Projetado
2005 - 3.6	-
2007 - 4.1	- 3.6
2009 – 4.5	- 3.8

2. Mérito

Trata-se do pedido de autorização para funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio.

A Comissão Verificadora , relata que a instituição de ensino possui espaço físico adequado, salas de aulas amplas, equipamentos de multimídia, notebooks, data show, TVs, DVDs e um auditório.



PROCESSO N° 1478/11

A biblioteca dispõe de acervo bibliográfico adequado, o laboratório de informática com os computadores ligados à rede internet, o laboratório de Física, Química e Biologia com os equipamentos e materiais em quantidade suficientes. Atesta a veracidade das declarações contidas no processo e as condições necessárias para a oferta do curso, de acordo com as Deliberações n° 09/06 e n° 02/10.

II – VOTO DA RELATORA

Face ao exposto aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas - Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio e somos favoráveis à autorização para funcionamento do 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 Campina da Lagoa – Ensino Fundamental, Médio, Profissional e Normal, do município de Campina da Lagoa, mantido pelo Governo do Estado do Paraná, 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.

Encaminhamos:

a) cópia deste Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do ato autorizatório 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° 1478/11

DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara de Educação Básica aprova, por unanimidade, o voto da Relatora.
Curitiba, 07 de agosto de 2012.

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente da CEB

Oscar Alves
Presidente do CEE