



PROCESSO N.º 563/2010

PROTOCOLO N.º 10.110.175-4

PARECER CEE/CEB N.º 1036/10

APROVADO EM 10/11/10

CÂMARA DE EDUCAÇÃO BÁSICA

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL APROVAÇÃO

MUNICÍPIO: CURITIBA

ASSUNTO: Pedido de Credenciamento da Instituição de Ensino para a oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio, a distância e Autorização para o Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, a distância, para o município de Curitiba.

RELATORA: MARIA LUIZA XAVIER CORDEIRO

I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n.º 1164/2010-GS/SEED, de 09/04/2010, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho, o expediente acima, protocolado no NRE de Curitiba em 09/09/2009, de interesse do Centro de Educação Profissional Aprovação, do município de Curitiba, que por seus Representantes Legais, solicitam Credenciamento da Instituição de Ensino para oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio, a distância e autorização de funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, a distância, para o município de Curitiba.

2 – Da Instituição de Ensino

O Centro de Educação Profissional Aprovação, situado à Rua Dr. Pedrosa, 313, Centro, em Curitiba, é mantido pela Associação Educacional Aprovação, tem como endereço eletrônico faculdade@faculdadeaprovacao.com.br - www.faculdadeaprovacao.com.

- Informações comprovadas sobre a localização da sede, capacidade financeiro-administrativa, situação jurídica, e condições fiscal e para fiscal estão demonstradas às folhas 10 a 118.

- Plano de Formação Continuada para Docentes e Proposta Pedagógica

Conforme Deliberação 01/07 e Parecer 334/09 do Conselho Estadual de Educação do Paraná, que determina que o corpo docente e tutores devam ter especialização em Educação à Distância, justificamos através deste, que por ora o Centro de Educação Profissional Aprovação possui um Especialista em Educação à Distância, entretanto essa mantenedora, possui a Faculdade Aprovação, que ofertará o curso de Pós-Graduação em Educação à Distância a partir



PROCESSO N.º 563/2010

de fevereiro de 2010 a todo o Corpo Docente, bem como aos tutores em unidades descentralizadas. A certificação para o referido curso supra citado, será pela Universidade Cândido Mendes. (fls. 189)

- Experiência anterior em Educação a Distância:
Curso de Especialização Lato Sensu em Administração Tributária e Segurança Pública desde 2006. (fls. 04)

- Pólos de Educação a Distância:

Inicialmente o Centro de Educação Profissional Aprovação ofertará o Curso Técnico em Vendas na Sede. Depois de autorizado, far-se-á a autorização dos Pólos de Educação a distância. (FLS. 1573)

O Plano de Desenvolvimento Escolar está anexado às folhas 350 a 402.

Justificativa

O denominado "Novo Milênio" caracterizou-se por uma explosão científica e tecnológica, abrindo possibilidades imensuráveis para a educação, para a comunicação e, conseqüentemente, para o conhecimento. "

O conhecimento, como fator determinante dos processos de transformação e de reconstrução da sociedade, vem sendo priorizado em todos os espaços culturais. O fortalecimento dessa evolução é evidenciado pelos avanços obtidos em áreas consideradas fundamentais, como comunicação, informática, biotecnologia, química, entre outras.

No tocante à formação de uma visão de mundo e da qualificação para o trabalho, a informática e as tecnologias mais recentes está promovendo a superação da sociedade industrial, fato este que exige uma necessidade de qualificação permanente das pessoas para um mundo em contínua transformação (MARTINS, 1991).

Entre os países de tecnologia avançada e o Brasil, são flagrantes as contradições existentes. O padrão de desempenho da estrutura ocupacional brasileira continua sendo de baixa qualificação na maior parte das atividades do setor secundário (CARVALHO, 1994).

Problemas sociais tornam-se, cada vez mais, barreiras para o acesso aos direitos de cidadania para as classes desfavorecidas. Entre os vários fatores que deflagraram o crescimento científico e as mudanças tecnológicas nos países ricos, merece destaque a força de trabalho escolarizada. Os países estão cada vez mais dependentes da eficiência dos seus sistemas educacionais, envolvendo não somente



PROCESSO N.º 563/2010

aspectos formais, mas também a educação continuada nas suas diversas modalidades.

A dinâmica dos mercados exige cada vez mais qualificação do profissional que, nele inserido, aumenta consideravelmente a competitividade e a busca da aprendizagem contínua. É fundamental, portanto, investir em educação, até para resgatar a dívida social acumulada ao longo de nossa história (MARTINS, 1991).

Diante deste contexto, percebe-se a crescente necessidade de capacitação do indivíduo e, por conseguinte, a procura por meios que facilitem o acesso aos cursos técnico-científicos, caracterizados pelos cursos Técnicos, Tecnológicos e Bacharelados e assim como o acesso aos cursos de pós-graduação, caracterizados pelos de Lato Sensu (Especialização) e os de Stricto -Sensu (Mestrado e Doutorado) .

- A. educação a distância - EaD, fato recente no Brasil, vem ajudar substancialmente o acesso à educação básica e superior, com uma gama de cursos e uma força de alcance até então pouco experimentadas neste país. Os métodos de ensino em EaD são variados, desde os mais simples até os mais sofisticados. Estas metodologias inovadoras aos poucos vão se incorporando no cotidiano do cidadão brasileiro, até então habituado à forma do ensino tradicional. A disseminação do conhecimento almejada para um país de dimensões continentais como o Brasil só é possível com a implantação gradativa e continuada de instituições de ensino que atuem com dedicação e competência no EaD, valendo-se dos melhores métodos e técnicas disponíveis para prestar um serviço educacional sério e competente, conquistando a confiança depositada pelas autoridades em educação e, principalmente, de seus usuários!

- A implantação de Polos (quando autorizados) com ambientes adequados para atender aos alunos inscritos nos cursos especialmente elaborados para a modalidade da Educação a Distância, vem ao encontro de uma antiga necessidade, uma vez que permite a uma gama de excluídos do processo social e educacional o acesso à instrução sem a necessidade de se deslocarem aos grandes centros. A magnitude deste empreendimento sócio-educacional, além do desenvolvimento pessoal dos indivíduos, diz respeito à socialização e também à democratização do conhecimento.

Assim, o presente Projeto do Curso Técnico em Vendas é um exemplo vivo das possibilidades que as metodologias do EaD podem materializar tornando realidade o sonho de muitos brasileiros em obterem maior conhecimento de cunho teórico-prático e científico sobre assuntos já incorporados desde a graduação. É o benefício da EaD que, por meio de um curso profissionalizante, chega sem dificuldades a quem se interessar, em cada uma das comunidades em que o indivíduo reside e trabalha. É a oportunidade de poder galgar um degrau acadêmico a mais para o fortalecimento da carreira profissional. É a oportunidade de o indivíduo reciclar, atualizar e ampliar conhecimentos que são necessários para seu melhor desempenho profissional no atendimento às demandas-tocais, elevando-o ao patamar do que há de mais moderno sendo executado no país e no mundo na área do comércio brasileiro e internacional.

É importante salientar que o setor de serviços no Brasil é o que mais cresce em relação ao de produtos. Este crescimento vertiginoso



PROCESSO N.º 563/2010

precisa estar alicerçado em pilares que sustentem a sua especificidade e dinâmica mercadológica. Portanto, ainda há muito que fazer para o Brasil se consolidar em posição de competitividade e de destaque na prestação de serviços. Para estar atuando com propriedade neste cenário, a formação e atualização profissional é um vetor fundamental para atingir metas e objetivos, pois este não é um mercado para neófitos ou amadores. Assim, uma vez mais o ensino qualificado recebe destaque para atender às necessidades dos gestores e executivos do ramo, pois as informações de ponta e o conhecimento de novas ferramentas operacionais e tecnológicas lhes permitem inter-relacionamentos com maior propriedade, segurança e confiabilidade, condições básicas para abertura de novos negócios mercados, gerando lucros e divisas para o país.

O Curso Técnico em Vendas, valendo-se das mais modernas metodologias em EaD, conduzidas pelo Centro de Educação Profissional Aprovação, possibilita acesso praticamente ilimitado de Ingressantes que queiram estar a par das novas técnicas empregadas nos negócios e nas Operações Internacionais. As transmissões dos cursos do Centro de Educação Profissional Aprovação são realizadas através de sinal digital via satélite, com aulas transmitidas ao vivo e recepcionadas em tele-salas instaladas em centenas de Centros Associados estabelecidos nos mais diversos municípios brasileiros. O material didático elaborado é específico para o curso em questão e chega às mãos de cada aluno por intermédio do SCA - Sistema de Controle Administrativo e Acadêmico por intermédio de download no ambiente educacional do aluno implantado para tal fim. Estes processos tecnológicos e outros métodos empregados ao EaD desenvolvido pelo Centro de Educação Profissional Aprovação estão descritos na Proposta

Pedagógica Escolar -PPE do Aprovação, de forma que o conhecimento possa ser construído coletivamente com qualidade e precisão, incluindo-se periódicas aferições discentes, docentes e institucionais, valendo-se das mais modernas tecnologias e softwares educacionais, a fim de monitorar o desempenho pedagógico e administrativo do curso, possibilitando realizar modificações de percursos objetivando otimizar os fundamentos do ensino/aprendizagem.

O desenvolvimento dos PPC e PDE tem caráter auto-explicativo, possibilitando entender com facilidade cada etapa dos procedimentos necessários à implementação do curso, as formas de manutenção e cadências pedagógicas, assim como demonstra os aspectos administrativos que levarão a efeito este importante empreendimento educacional. (fls. 405 a 407)

DA AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM, DA RECUPERAÇÃO DE ESTUDOS E DA PROMOÇÃO

A avaliação é uma prática pedagógica intrínseca ao processo ensino e aprendizagem, com a função de diagnosticar o nível de apropriação do conhecimento pelo aluno.

A avaliação é presencial, contínua, cumulativa e processual devendo refletir o desenvolvimento global do aluno e considerar as características individuais deste no conjunto dos componentes curriculares cursados, com preponderância dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos.

(...)



PROCESSO N.º 563/2010

A recuperação de estudos é direito dos alunos, independentemente do nível de apropriação dos conhecimentos básicos.

A proposta de recuperação de estudos deverá indicar a área de estudos e os conteúdos da disciplina.

A avaliação da aprendizagem terá os registros de notas expressos em uma escala de 0 -zero- a 10,0 - dez vírgula zero.

(...)

A promoção é o resultado da avaliação do aproveitamento escolar do aluno, aliada à apuração da sua frequência.

Na promoção para certificação de conclusão, a média final mínima exigida é de 7,0 - sete vírgula zero, observando a frequência mínima exigida por lei de 75% de horas letivas.

Os alunos da Educação Profissional Técnica de nível médio, que apresentarem frequência mínima de 75% do total de horas letivas e média anual igualou superior a 7,0 -sete vírgula zero- em cada disciplina, serão considerados aprovados ao final do ano letivo.

Para efeito de cálculo de média final serão somadas as notas individuais dos Módulos incluindo as notas da Atividade Supervisionada, nota da avaliação individual presencial e da avaliação em grupo.

(...)

A metodologia da Avaliação de Aprendizagem dos alunos, se dará da seguinte forma:

I. após a participação das aulas teletransmitidas e leitura individual do material didático elaborado pelo professor, o aluno terá Atividades Supervisionadas individuais e presenciais pelo Tutor local para serem realizadas;

II. o relatório objetivo a cerca das questões da referida atividade supervisionada serão registrados no Ambiente Virtual de Aprendizagem -AVA- que se encontra dentro do SCA - Sistema de Controle Administrativo e Escolar;

III. ao final de cada Disciplina será aplicada uma avaliação online em grupo por meio do Chat Avaliativo;

IV. ao final de cada Módulo, será aplicada uma avaliação individual presencia I com conteúdos de todas as disciplinas estudadas durante o referido módulo;

V. haverá aplicação de provas de Recuperação e Final online via AVA/SCA.

O Trabalho de Conclusão de Curso - TCC é indispensável à colação de grau e será realizado através de vídeo conferências .

§ 1º Os 'objetivos do TCC são os de propiciar aos alunos a oportunidade de demonstrar o grau de habilitação adquirido nos estudos, o aprofundamento temático, o estímulo à produção científica, à consulta de bibliografia especializada e o aprimoramento da capacidade de interpretação e crítica das diversas áreas do seu curso.

§ 2º O TCC deverá ser desenvolvido sob a orientação de um professor orientador, indicado pelo Coordenador do Curso.

§ 3º O TCC é considerado atividade de natureza acadêmica e pressupõe a alocação de parte do tempo de ensino dos professores à atividade de orientação, a ser previsto nas normas próprias.

Conforme legislação vigente, as atividades presenciais obrigatórias e em tempo real, tais como estágios curriculares, quando previsto no projeto pedagógico de curso, defesa presencial de trabalho de conclusão de curso e das atividades em laboratórios científicos, bem como o sistema de controle de frequência dos estudantes nessas



PROCESSO N.º 563/2010

atividades, serão todos registrados em pastas eletrônicas individuais de documentação escolar contidas no SCA.

As avaliações presenciais e individuais, aplicadas na unidade onde o aluno assiste às aulas, serão corrigidas por disciplina. Em formulário próprio deverá aparecer o relatório para o aluno tutor e quem se interessar' como coordenador de curso e professores poderá visualizar, mas a aprovação só acontecerá quando tiver nota igualou superior a setenta pontos em todas as 5 disciplinas de cada módulo.

- Não utilizaremos avaliação bimestral e notas semestrais.

Apenas notas individuais e em grupo por disciplina e individual presencial por Módulo;

- Está correta a definição de módulo composto por 5 disciplinas;
- O controle de frequência será das atividades supervisionadas registradas pelo tutor no SCA;

As avaliações dos módulos acontecerão sempre aos domingos.

(...)

Equipamentos e Meios Utilizados, tais como aparelho de TV, videocassete, audiocassete, equipamentos para teleconferência e videoconferência, linhas telefônicas; etc

As aulas são transmitidas ao vivo, através de satélite. E para sua recepção é utilizado um computador de recepção do sinal, aparelho de Datashow (projeção), telão retrátil, equipamento de som, computador para comunicação com a sede.

As aulas são exibidas no sistema de teleconferência, e a interação entre alunos e professor é feita durante a aula através do Aprochaf, sistema de conversação do tipo messenger desenvolvido exclusivamente para servir de canal de comunicação instantânea entre os alunos e o professor. Cada sala de aula, portanto, disporá de um tutor responsável pelo envio das perguntas e colocações dos alunos, assim como cada estúdio possui um profissional responsável por repassar as mensagens ao professor, que responderá as colocações instantaneamente. Além do Aprochat, os alunos poderão apresentar suas dúvidas no fórum disponível no SCA - sistema de controle administrativo, acadêmico e escolar.

A Associação Educacional Aprovação, mantenedora do Centro de Educação Profissional Aprovação apresenta a seguinte estrutura física:

- * 01 sala da Secretaria com 03 computadores, 01 telefone, 01 TV de 14 polegadas e 01 vídeo cassete;

- * 10 salas de aula pra os momentos presenciais obrigatórios, equipadas com ventiladores, microfones e caixa de som;

- * 04 salas para recebimento dos sinais dos canais de teletransmissão , localizadas no prédio ao lado (convênio com Grupo Aprovação Franqueadora) .

- * 01 ambiente para teleatendimento equipado com ventilador, módulo formato estação com sete lugares, computador, aparelho telefônico e central intelbrás módulo 3,30;

- * 01 sala para direção/coordenação com 06 computadores e 01 impressora;

- 01 biblioteca com estantes de livros, acervo bibliográfico e 05 computadores conectados à internet;

-



PROCESSO N.º 563/2010

* 01 Laboratório de Informática com 25 computadores ligados à internet. * 01 sala de professores com 02 computadores em rede;

- 08 banheiros.
-

Estrutura Técnica

A infra-estrutura da Unidade Sede é composta pelos seguintes itens: *

03 Servidores de arquivos na rede da Instituição sendo:

- 01 firewall responsável pelo controle do tráfego;
- 01 servidor WEB - responsável pelos Sites;
- O 1 servidor de E-mail;

* Laboratório de Informática equipado com 25 máquinas 2,6 Ghz com 512 Mb, ligados em rede com acesso à internet e com sistema operacional LINUX. O link utilizado para Internet é ADSL de 4 Mb da empresa 01 que possui IP Fixo.

- 03 servidores de Streaming na empresa E-FORCE na forma de Colocation com acesso irrestrito ao Administrador do Sistema.

* através de Convênio de Intercâmbio e Cooperação Técnica com a empresa Grupo Aprovação Franqueadora Ltda. localizada na Rua Dr. Pedrosa, 257, 5º andar (prédio ao lado), a instituição utiliza no período de sexta-feira à tarde e aos sábados:

- 05 estúdios para geração e transmissão de aulas. As aulas são transmitidas ao vivo, via satélite, através de 05 canais. Os estúdios são equipados com quadro eletrônico, recursos de áudio e vídeo e cenário virtual (chromakey). Nas aulas ao vivo, há a possibilidade de realizar um chat em grupo, através do qual os alunos interagem com os demais participantes.

- 04 telessalas equipadas com computador, Webcam e ADSL.

Estrutura Técnica

A infra-estrutura do polo é composta pelos seguintes itens:

Antena Satelital e Receptor Satelital;

Laboratório de informática (Atividade Supervisionada); Aquisição de computadores em quantidade suficiente para a demanda local, e em acordo com as configurações sugeridas pelo Centro de Educação Profissional Aprovação para execução dos programas necessários.

Sala com aparelho de Datashow (projeção), telão retrátil, equipamento de som, computador de recepção do sinal, computador para comunicação com a sede, carteiras universitárias e mesas para os monitores locais.

Estúdios:

A Associação Educacional Aprovação, mantenedora do Centro de Educação Profissional dispõe de 05 estúdios para geração e transmissão de aulas. As aulas são transmitidas ao vivo, via satélite, através de 05 canais. Os estúdios são equipados com quadro eletrônico, recursos de áudio e vídeo e cenário virtual (chromakey). Nas aulas ao vivo, há a possibilidade de realizar um chat em grupo, através do qual os alunos interagem com os demais participantes.

Os estúdios são constituídos com a mais alta e moderna tecnologia existente no mercado, conferindo as aulas a melhor qualidade de áudio e vídeo. Há uma equipe especializada responsável pela manutenção dos equipamentos e pelo treinamento dos docentes, garantindo assim a qualidade das transmissões. O auxílio aos docentes é feito por profissionais que atuam diretamente junto ao professor durante as gravações das aulas.



PROCESSO N.º 563/2010

SCA - Sistema de Controle Administrativo, Acadêmico e Escolar

Para facilitar o acesso às informações o Centro de Educação Profissional Aprovação dispõe de um sistema próprio, desenvolvido internamente, o SCA (Sistema de Controle Administrativo, Acadêmico e Escolar). O SCA dispõe de ambientes distintos para o acesso dos alunos, professores, polos credenciados e equipe administrativa. É através do SCA que os alunos consultam suas notas, "baixam" materiais didáticos, fazem avaliações e obtêm todas as informações que necessitam. Assim como todo o cadastro dos alunos e professores é feito neste sistema, facilitando o acesso às informações pela equipe administrativa. No ambiente do professor, este lança as notas dos alunos e obtêm as informações sobre seus horários, turmas e acessa o fórum.

Descrever as Práticas Profissionais previstas para o Técnico

Outra modalidade de atividade escolar de final de curso é a chamada prática profissional. Nesta o aluno orientado por um professor de sua área, desenvolve trabalho de conclusão de curso (TCC) a partir de um tema pré-estabelecido, uma problemática, ou uma pesquisa experimental ou de campo. Ao final da elaboração destas atividades, o aluno submeterá a apresentação dos seus resultados a uma banca de avaliadores composta de especialistas de sua área de atuação que atestarão a sua validade e emitirão um conceito final.

Para o Curso Técnico de Vendas utilizar-se-á por meio das Atividades Supervisionadas a pesquisa para a escrita do Trabalho de Conclusão de Curso a fim de registrar as práticas profissionais vivenciadas durante o desenvolvimento do curso.

SISTEMA DE TUTORIA NOS CURSOS DO CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL APROVAÇÃO

Considerações gerais

O tutor tem a função primordial de estimular, motivar e orientar o estudante a acreditar em sua capacidade de organizar sua atividade acadêmica e de auto-aprendizagem, oferecendo suporte necessário para que ele possa superar os problemas que for encontrando no seu percurso, tanto no que diz respeito à compreensão dos temas específicos em estudo quanto na adaptação a esta modalidade de ensino.

Assim, a tutoria nos parece ser um recurso fundamental para a adesão dos estudantes à nova modalidade de aprendizagem, o que contribui para diminuir a evasão.

Além das Tecnologias oferecidas pelo Centro de Educação Profissional Aprovação, oferece-se também o acompanhamento para garantir a permanência do aluno no curso escolhido.

Este acompanhamento deverá ser sempre registrado por meio de relatórios servirão para tomada de decisão a partir de análise das condições necessárias para cada tipo de curso diagnosticando com o objetivo de apurar necessidades e apontar as melhorias no processo de formação profissional.

Levando em conta experiências consolidadas de Educação a Distância no país e no exterior, o CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL APROVAÇÃO planejou seu sistema de tutoria buscando atender às



PROCESSO N.º 563/2010

especificidades socioculturais de seu público alvo e às características globais de sua proposta.

Nosso público-alvo é constituído na sua imensa maioria, por estudantes provenientes do sistema tradicional de ensino (quer como alunos, quer como professores) em que a presença física de um professor, que presumidamente comanda o processo de ensino-aprendizagem, é a regra.

Por outro lado, os cursos do CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL APROVAÇÃO estão baseados na filosofia de cursos -EaD, tendo como espinha dorsal o material didático impresso preparado pelos professores AUTORES, as aulas teletransmitidas ao vivo via satélite com interatividade em tempo real pela web. Outra característica dos nossos cursos é a obrigatoriedade de execução de tarefas específicas que requerem a presença do estudante em locais determinados pelo CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL APROVAÇÃO denominadas Atividades Supervisionadas, o que pode ser feito nos laboratórios dos polos (quando autorizados) locais para execução de atividades práticas ou por meio dos trabalhos de campo para observação e coleta de dados. Assim, propôs-se um sistema duplo de tutoria: tutoria presencial e a tutoria a distância denominada de Tutoria Assistente.

A tutoria presencial é realizada nos polos (quando autorizados), em locais próximos aos estudantes e fisicamente distantes dos professores autores. A tutoria presencial em nosso sistema tem a importante função de promover a transição do estudante de uma posição mais passiva de aprendizagem para uma posição mais ativa, em que ele passa a ser o agente de sua própria aprendizagem, exercendo papel fundamental e decisivo neste processo. Busca criar novos hábitos e comportamentos no sentido de traçar uma estratégia de estudo que permita alcançar metas específicas dentro de um cronograma marcado pelas avaliações presenciais. Trata-se de criar o hábito de estudar diariamente, identificando e diferenciando o essencial do complementar.

Uma outra função é a de tornar a EaD um processo menos solitário e mais comunitário, colocando a presença humana no processo da aprendizagem. A ideia é que quando se conversa com alguém sobre os seus próprios conhecimentos, dúvidas e conquistas, estabelece-se um intercâmbio e todos acabam aprendendo mais e melhor. As sessões de tutoria presencial têm por objetivo disponibilizar um espaço para o encontro dos alunos, de forma a promover uma aprendizagem colaborativa, ajudá-lo a construir uma metodologia de estudo que lhe possibilite tornar-se um aprendiz autônomo, promover um espaço de estudo agradável para facilitar a aprendizagem, tirar dúvidas através da discussão. Assim, as sessões de tutoria presencial constituem-se de grupos de estudo, que se espera se multipliquem aos poucos, independente da presença de um tutor formal.

Dentro do modelo do Centro de Educação Profissional Aprovação, cada disciplina sugerida para o curso Técnico em Vendas oferece uma sessão semanal de duas horas de tutoria presencial semanal em horário preestabelecido. Se o estudante o desejar, poderá se dirigir ao polo para participar destas sessões. Os temas a serem tratados em cada sessão de tutoria estão definidos no calendário de estudo de cada disciplina, o que permite aos estudantes e aos tutores saberem de antemão o tema de cada semana. O Conteúdo é indicado pelo professor autor em sua apostila.

A estrutura de uma sessão de tutoria presencial é definida com liberdade dentro do curso, mas segue o seguinte modelo:



PROCESSO N.º 563/2010

- um primeiro momento em que o tutor coordena uma atividade em grupo, em que os objetivos principais do conteúdo proposto para a semana são identificados e discutidos.

- Em um segundo momento, dúvidas de conteúdo da semana são discutidos em grupo. É também o momento de tirar as dúvidas das questões de avaliação on line individual e em grupo (chat avaliativo) e discutir as soluções propostas. Ao final, havendo tempo, discutem-se também dúvidas anteriores. Na tutoria presencial, prioriza-se a adesão do estudante ao cronograma de estudo proposto.

É também função da tutoria presencial a orientação e a assistência ao estudante, na realização de atividades supervisionadas consideradas todas atividades obrigatórias e computam a frequência do aluno.

Os tutores presenciais são também responsáveis pela correção das avaliações a distância (que é sempre elaborada pelos professores autores informando os gabaritos). A ideia é que, com isto, o tutor tenha uma visão melhor das dificuldades específicas de cada estudante do seu polo, o que lhe permitirá um atendimento mais direcionado durante as sessões de tutoria.

A condição mínima para ser tutor presencial é a de ser graduado nas áreas explicitadas pelas coordenações dos cursos e aprovado em um processo seletivo de responsabilidade da Coordenação de Tutoria.

A: tutoria a distância, ou tutoria assistente atua na Unidade sede, portanto fisicamente longe dos alunos, mas muito próxima aos professores. A função do tutor assistente é, além de fazer a mediação entre o material didático, o professor e os estudantes, abrir novos horizontes para os estudantes, procurar entender as dificuldades encontradas pelos alunos, colaborar com os professores na busca de soluções.

Para o atendimento tutorial a distância, em algumas áreas os tutores são polivalentes (um tutor atendendo a várias disciplinas) e em outras são tutores específicos por disciplina. As consultas podem ser feitas por telefone, fax ou internet. Existe um sistema de plantão de tutores nas salas de tutoria unidade sede com escala previamente divulgada, de modo que todos os estudantes sabem quando podem contatar, por telefone, um tutor específico. Já pela internet e fax, o estudante pode fazer a sua pergunta a qualquer momento e terá a sua resposta dentro de 24 horas, caso seja fora do horário de plantão do tutor.

Por se tratar de um atendimento personalizado, não atrelado ao cronograma da disciplina e teoricamente sem limitação de tempo de interação, na tutoria a distância há espaço para um maior aprofundamento. O tutor a distância atende às dúvidas dos estudantes, independente do calendário da disciplina já que se trata de atendimento individual. Também neste caso, a ideia básica é a de não oferecer respostas prontas, mas sim apresentar alternativas, orientar na procura do caminho certo, conduzir o raciocínio, indicar caminhos para uma análise mais profunda, sugerir novas fontes de consulta, promover comparações com situações previamente experimentadas no cotidiano.

Nesta fase inicial, estamos deixando as perguntas e também as respostas acessíveis para todos os estudantes; via fórum, o que estimulará discussões sobre o mesmo tema por grupos de estudantes. A ideia é tentar estimular os estudantes a fazerem uso da tutoria assistente com mais frequência, perdendo a inibição inicial; enfim, estabelecer a cultura da consulta pela internet, mostrando as vantagens desta forma de consulta em que tanto o estudante quanto o tutor tem tempo para pensar e compreender as dúvidas e elaborar as respostas.



PROCESSO N.º 563/2010

Relação entre os tutores e o corpo docente

O modelo de tutoria do Centro de Educação Profissional Aprovação preconiza uma relação muito próxima entre os tutores e o corpo docente. A relação mais importante é entre os tutores e os professores autores das disciplinas.

Todos os tutores recebem capacitação específica da coordenação do curso e da tutoria. Esta capacitação, feita em conjunto para os tutores presenciais e a distância de uma determinada disciplina, visa:

- assegurar que todos os tutores compreendam e possam discutir o conteúdo básico dos cadernos didáticos;
- trabalhar a metodologia de abordagem dos diferentes temas;
- sintonizar os tutores com a visão e os critérios do professor;
- capacitá-los na execução de atividades orientadas; na condução de atividades experimentais; na condução de trabalhos de campo; enfim, de todas as atividades que deverão ser desenvolvidas pelo tutor para que ele possa executar sua tarefa com segurança e conhecimento de causa.

Além disto, todo tutor assistente deve estar em permanente contato com o professor autor, informando-o a respeito do andamento do seu trabalho, das dificuldades encontradas pelos alunos, encaminhando sugestões, etc. Isto é feito na forma de relatórios qualitativos mensais obrigatórios nos quais vários aspectos são especificamente solicitados.

O objetivo é que o professor autor, embora distante dos alunos, possa acompanhar o seu desenvolvimento, para que possa rapidamente fazer correções de rumo, quando for necessário. Além disto, este acompanhamento tem permitido fazer alterações no material didático, introdução de novas atividades para os alunos, reformulação de conteúdos, oferta de atividades e material complementar.

Uma outra forma de capacitação/avaliação permanente dos tutores é a solicitação para que todos eles enviem as respostas às perguntas das avaliações aos professores, antes da divulgação do gabarito oficial, que, em muitos casos, é formulada com base nas respostas dos tutores.

Metodologia

A tutoria presencial é feita em salas próprias nos polos (quando autorizados). Se necessário, podem contar nas sessões de tutoria com recursos audiovisuais, biblioteca, computador ligado a internet, laboratórios específicos para as práticas, etc. A tutoria a distância (assistente) conta com salas específicas na Unidade Sede. Estas salas são providas de telefone, computadores ligados a internet, fax, impressora, pequeno acervo bibliográfico, um exemplar de cada um dos materiais didáticos disponíveis nos polos (quando autorizados).

Política de Suporte aos Tutores segundo o PDE:

Tutoria

Cada disciplina receberá o apoio técnico de Tutores, Sendo estes profissionais titulados, habilitados e treinados com domínio didático-pedagógico específico na disciplina que será ministrada. Este Tutor será especializado em EAD por meio do curso de Especialização em EAD certificado pela Universidade Cândido Mendes. Será responsável pelas atividades educacionais de cada curso ofertado na modalidade EAD via SCA para atender as necessidades dos alunos no que tange as atividades de tutoria, de pesquisa e outras que lhe sejam atribuídas pela coordenação da tutoria.



PROCESSO N.º 563/2010

São suas atribuições básicas no processo:

- Integrar os alunos ao sistema de aprendizagem, de maneira a manter a unidade do ensino.
- Responsabilizar-se pelo acompanhamento as atividades Investigativas e avaliativas.
- Esclarecer dúvidas sobre os exercícios de pesquisa.

Organização de exercícios, estudos, pesquisas via Fórum.

- Mediação de debates sobre os tópicos importantes da disciplina, que sejam destacados pelo professor demandados pelos alunos durante a atividade de investigação científica.

- Coordenação dos fóruns e da pesquisa: que funcionarão como complementos.

- Responder as perguntas dos alunos enviadas pela interatividade e recomendar atividades e leituras complementares ao processo de aprendizagem.

Os tutores devem entrar uma vez por dia, de terça a sexta-feira, para responder as questões off-line dos alunos.

- Apoio aos Professores e Tutores

Suporte aos professores, tutores teletransmitidos e on-line no que diz respeito ao desenvolvimento das atividades de Fórum e investigativas (pesquisa).

As atividades Supervisionadas serão tutoriadas pelo Tutor Local, ou seja, pelo tutor Especialista indicado pelo Gestor do Polo que terá a responsabilidade de acompanhar todos os alunos do polo, ou seja, 100 alunos por turmas (50 em cada período - tarde e noite).

Já a coordenação dos tutores bem como a sua equipe terá a responsabilidade de acompanhar o desenvolvimento dos tutores locais e de avaliar os relatórios de acompanhamento individual de alunos por região. Logo cada supervisor de tutoria terá 500 alunos e 5 tutores para acompanhar.

A metodologia de atendimento para a supervisão de tutoria será via SCA/chat on line.

As ATIVIDADES SUPERVISIONADAS realizadas na modalidade presencial computarão os 35% finais da carga horária.

1) A carga horária do curso será dividida da seguinte forma:

- 14h - Auto Estudo - 35%
- 12h - Tele - 30%
- 14h - Atividades Supervisionadas / Estágio - 35%

2)O curso será ofertado em 3 entradas no ano:

- O módulo de Formação Básica deverá ser trabalhado por disciplinas. Serão 15 sábados e são 5 disciplinas:

- Entrada 1 - Módulos Certificadores durante a semana
- Técnicas de Comunicação - 40h - 3 sábados
- Informática e Tecnologia - 40h - 3 sábados

- Entrada 2 - Módulos Certificadores durante a semana
- Matemática Aplicada - 40h- 3 sábados
- Economia e Finanças - 40h- 3 sábados

- Entrada 3 - Módulos Certificadores durante a semana
- Ética Organizacional - 40h- 3 sábados

- Formação Básica + Estrutural = Auxiliar
- Formação Básica + Profissionalizante = Assistente
- Formação Básica + Profissionalizante = Analista
- Curso Completo = Técnico



PROCESSO N.º 563/2010

No calendário para o Curso Técnico em Vendas as Atividades Supervisionadas acontecerão às 2ª feiras e terão a orientação direta dos tutores presenciais conforme Deliberação n.º 01/07 - CEE. Quem organiza as Atividades Supervisionadas e sua avaliação objetiva via SCA é o professor da disciplina em seu material Didático. Após a leitura (auto-estudo), a participação na tele-aula ao vivo com o professor autor, o aluno terá oportunidade de desenvolver sua pesquisa e leituras complementares orientadas sugeridas pelo professor e orientadas pelo Tutor. Após a realização da Atividade/pesquisa o aluno responderá no SCA questões avaliativas para comprovar sua participação e ao mesmo tempo validar o desenvolvimento da competência prevista na disciplina.

10.4 Política de Suporte aos Tutores

A Política de suporte aos tutores do Centro de Educação Profissional segue os parâmetros de qualidade definidos pela SEED.

TOTAL DE VAGAS ANUAIS - EaD

Turnos de Funcionamento	Vagas por turma	Número de Turmas (entradas por modulo)	Total de Vagas Anuais	Relação de Tutores Virtuais	Tutores Presenciais (para os Pólos a Serem Autorizados em processos Futuros)*
Matutino	105	3/315/		4	4
Vespertino	105/	3/315/		4	4
Noturno	105/	3/315/		4	4
Total	315/	9/945 por entrada	945	12	12

Obs.: Por se tratar de curso na modalidade EaD, está prevista a flexibilização de telessalas concomitantemente aos turnos de funcionamento.

* Para melhor atendimento ao aluno, a tutoria será dividida em atendimento virtual e presencial, ou seja, cada 72 alunos terão acompanhamento tutorial por 2 profissionais com formação na área de gestão e especialistas em educação a distância. Optamos por essa relação pois entendemos que apenas 1 profissional cada 37 alunos privaria o discente de uma segunda opinião acerca de sua formação.



PROCESSO N.º 563/2010

Sistema de Controle de Notas e Frequência.

O aluno matriculado no curso, poderá acompanhar suas notas no aprovação On-line e SCA, através do Sistema de Controle de Notas e Frequência assim que a avaliação seja realizada. Essa avaliação poderá ser realizada no aprovação on line e no SCA Esta visualização das notas estará composta de 4 tipos de avaliação.

- Avaliação por atividade supervisionada, que será individual e no total de 3(uma por semana); É a única atividade que conta frequência
- Avaliação em grupo no final da disciplina; Chat avaliativo
- Avaliação presencial e; Individual que será corrigida pelo tutor e este passará a nota no Boletim. Deverá abrir uma tela com todos os seus alunos em ordem alfabética. Ao salvar as notas individuais de cada aluno aparecerá em seu boletim. Será aplicada em formato papel
- Avaliação de recuperação e avaliação Final: Ambas -serão individuais e presenciais formato papel. Segue a mesma regra de correção e visualização da avaliação presencial.

As duas primeiras avaliações serão realizadas pelo Site Aprovação On-line (SCA).

A avaliação presencial e avaliação de recuperação (esta também presencial) serão realizadas, e fica como responsável em lançar as notas nos sistema o Tutor da turma o qual terá acesso as principais informações.

Existe o tutor presencial que terá até 100 alunos sob sua responsabilidade e o tutor supervisor que será virtual terá até 500 alunos sob sua tutela.

A Frequência é dada, pela avaliação da atividade supervisionada, que o aluno terá uma semana para realizar. .

A avaliação por atividade fica ativa até o inicio da próxima atividade.



PROCESSO N.º 563/2010

Corpo Técnico Administrativo

NOME	FORMAÇÃO	FUNÇÃO
Simone Flauzino	Pedagogia Mestre em Engenharia de Produção	Diretora Escolar
Rachel Ditter	Pedagogia Especialização em Educação a Distância	- Secretária
João Luiz Dallamuta	Engenharia Elétrica/Eletrônica Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Coordenador de Tecnologias
Amilton Küster	Bacharel em Ciências Econômicas Curso de Capacitação em EaD - Aprovação Mestre em Engenharia de Produção	Coordenador de EaD
Ewerson Ferreira de Andrade	Bacharel em Administração Especialização MBA em Marketing e Negócios Curso de Capacitação em EaD – Aprovação Curso de Capacitação de Tutores para EaD Curso de Extensão Capacitação de Tutores para EaD	Coordenação do Curso
Suzete Ferreira dos Santos	Psicologia	Coordenador de Parcerias Atendimento Psicopedagógico
Maria Consuelo Vilas Boas Silva	Letras	Supervisão das Aulas Teletransmitidas
Marco Aurélio Cordeiro	Bacharel em Ciência da Computação	Supervisão Web
Paulo Roberto Lemos Máximo	Curso de Capacitação em EaD – Aprovação Mestre em Engenharia de Produção	Supervisão Técnica da Produção
Rita de Cássia Moser Alcatraz	Letras Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Coordenação de Tutoria



PROCESSO N.º 563/2010

3. Dados Gerais do Curso

- Curso: Técnico em Vendas
- Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
- Carga Horária: 800 horas
- Regime de Matrícula: anual para três módulos
- Número de vagas: 945 vagas anuais
- Regime de Funcionamento: vespertino e noturno
- Período de integralização: mínimo 12 meses
máximo 18 meses.
- Modalidade de oferta: a distância
- Requisitos de Acesso: cursando o 3º ano do ensino médio ou ter concluído o mesmo e ter 18 anos completos.

REGIME DE MATRÍCULA

Matrícula	Periodicidade letiva	Carga Horária do Módulo	Carga Horária Anual
Anual	Modular	200h	800h

TOTAL DE VAGAS ANUAIS - EaD

Turnos de Funcionamento	Vagas por turma	Número de Turmas (entradas por modulo)	Total de Vagas Anuais
Matutino	105	3/315/	
Vespertino	105/	3/315/	
Noturno	105/	3/315/	
Total	315/	9/945 por entrada	945

Obs.: Por se tratar de curso na modalidade EaD, está prevista a flexibilização de telessalas concomitantemente aos turnos de funcionamento.

Carga Horária

Carga Horária	Prazo de Integralização da carga horária	
	Limite mínimo (meses/semestres)	Limite máximo (meses/semestres)
800 Horas	12 meses (800 Horas)	18meses (1.200 Horas)

Ensalamento

Turno	Segunda-feira (presencial)			Sexta-feira (EaD – Módulos Técnicos)			Sábado (EaD – Núcleo Comum)		
	Sala 01	Sala 02	Sala 03	Sala 01	Sala 02	Sala 03	Sala 01	Sala 02	Sala 03
Matutino									
Vespertino									
Noturno									



PROCESSO N.º 563/2010

3.1. Objetivos

O objetivo do Curso Técnico em Vendas é promover uma formação profissional e cidadã do Técnico de Vendas, com base nas exigências da sociedade, levando em consideração as mudanças técnico-científicas, os valores sociais do conhecimento e os novos valores do mundo do trabalho. Formar técnicos para atuar nas empresas e organizações da área profissional de Vendas, nos mais diversos segmentos profissionais, de acordo com pesquisa do mercado de trabalho e criar oportunidades aos profissionais que já trabalham na área de especialidade do Curso, tais como: vendedores, gerente de serviços de assistência técnica, gerente de lojas e operadores de negócios eletrônicos entre outras especialidades vinculadas a vendas, Auxiliares, Assistentes e Analista em Vendas.

Objetiva também atender aos postos de trabalho demandados pelas empresas existentes no segmento e as que estão surgindo em ritmo acentuado em todas as cidades, independente do seu tamanho ou importância, oferecendo ao mercado profissionais competentes e atualizados com os modernos conceitos técnicos e gerenciais tanto de vendas como da comercialização de produtos e serviços ..

Há ainda o objetivo de contribuir para um maior desempenho do parque comercial e do mercado varejista decorrente da atividade industrial, preparando técnicos altamente especializados para os setores produtivos. O Técnico em Vendas terá oportunidade de atuar em um amplo mercado de trabalho com inúmeros postos de trabalho. Segundo classificação do CBO-MT, o Técnico em Vendas poderá ocupar os seguintes postos de trabalho:

- Auxiliar de Supervisor de clientes efetivos e potenciais.
- Empreendedor em negócios comerciais próprios (Comerciante Varejista).
- Assistente ou Gerente de lojas e outros estabelecimentos comerciais.
- Assistente ou Gerente de operações de serviços de assistência técnica.
- Encarregado orçamentista.
- Analista de recursos materiais e financeiros do varejo.
- Analista de contratos e projetos do varejo.
- Assistente ou Gerente de compras e qualidade do varejo.
- Executivo de vendas.
- Assessor da direção comercial.
- Gestor de negócios eletrônicos (lojas virtuais).
- Gestor de equipes de vendas.
- Pesquisador de mercado (produtos, preços e clientes).

O Técnico em Vendas tem uma diversidade de empresas comerciais para que possa prestar seus serviços profissionais. Ele poderá atuar em empresas atacadistas, varejistas e de serviços, tais como: distribuidoras de alimentos, bebidas, vestuário, higiene e limpeza, embalagens, autopeças, hipermercados, lojas comerciais e de departamentos, concessionárias de veículos, máquinas e equipamentos, eletroeletrônicos, equipamentos de informática e acessórios, entre outras. O Técnico também pode exercer seus préstimos profissionais em empresas de serviços tais como, corretoras de seguros, seguradoras, imobiliárias, consultorias, cobranças, agências de pesquisa de mercado e de assistência técnica, entre outras.

A base científica da formação do Técnico na área de Vendas está centrada no conhecimento das Ciências Exatas com desdobramentos nas Ciências Humanas. Isso, sem falar da Informática, técnicas de



PROCESSO N.º 563/2010

negociação, gestão moderna, entre outras. Todo o conjunto de conhecimentos está colocado sob a forma de desenvolvimento de competências e habilidades nos conteúdos curriculares, para dar ao Técnico do segmento de Vendas as especialidades da profissão que estejam em acordo com os requisitos e exigências do mercado e da área de comércio. (fls. 430 e 431)

3.2. Perfil Profissional de Conclusão do Curso

O Técnico em Vendas formado pelo Curso de Educação Profissional Aprovação, a partir do Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios será um líder nos setores de varejo e comercialização, importante segmento da área de comércio. É responsável pelo aperfeiçoamento, implementação e controle dos processos de varejo e comercialização, com habilidades e conhecimentos técnico-científico e humano, capaz de absorver mudanças e aprender cada vez mais.

Essa competência técnico-científica adquirida permite ao Técnico diagnosticar e solucionar problemas no setor de Vendas, dentro de uma visão ampla e integrada aos demais aspectos correlatos.

Sendo assim, o egresso do Curso Técnico em Vendas ora proposto está apto para apresentar as seguintes competências:

- Desenvolver estudos sobre os produtos e serviços de empresa, caracterizar os diferentes tipos de clientes.
- Recolher informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Preparar ações de venda.
- Promover e efetuar a venda de produtos e serviços junto aos clientes, bem como a organização do ambiente de venda.
- Promover serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda.
- Organizar e gerenciar os arquivos dos clientes.
- Colaborar na captação de novos clientes.
- Compreender tecnologias associadas aos instrumentos, técnicas e estratégias utilizadas na busca da qualidade, produtividade e competitividade das organizações.
- Abranger ações de planejamento, avaliação e gerenciamento de pessoas e processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações públicas ou privadas de todos os portes e ramos de atuação.
- Demonstrar capacidade de domínio organizacional, viabilidade econômica, técnicas de comercialização, ferramentas de informática, estratégias de marketing, logística, finanças, relações interpessoais, legislação e ética.
- Desenvolver projetos profissionais éticos, com atitudes empreendedoras, domínios de normas técnicas e de segurança, de redação de documentos técnicos, de educação ambiental, além da capacidade de trabalhar em equipes com iniciativa, criatividade e sociabilidade.

Perfil do Egresso por Certificação Modular:

- Formação Básica + Estrutural = Auxiliar

O Egresso do Modulo Estrutura + Básico terá a Certificação de Auxiliar de Vendas e estará apto a promover vendas de produtos, rotinas administrativas, organização e elaboração de relatório e suporte ao setor para profissionais de vendas veteranos.



PROCESSO N.º 563/2010

- Formação Básica + Administrativo = Assistente

O Egresso do Módulo- -Administrativo + Básico terá a certificação de Assistente de Vendas e será capaz de acompanhar os pedidos de vendas, as comissões a serem pagas, informar o fechamento e a abertura das vendas aos Representantes Comerciais, esclarecer as dúvidas dos Representantes Comerciais. São também responsáveis pelas estatísticas de vendas por cliente.

- Formação Básica + Profissionalizante = Analista

O Egresso do Módulo Profissionalizante + Básico terá a certificação de Analista de Vendas e será capaz de dar suporte a área comercial, fazer análise estratégica de mercado, concorrência, elaborar relatórios com foco em metas, fazer o levantamento de indicadores de vendas, fazer o acompanhamento da produtividade da equipe e a interface da área comercial com outros países. (fls. 576 e 577)

3.3. Organização Curricular

O curso está estruturado em quatro módulos organizados por disciplinas.



PROCESSO N.º 563/2010

Matriz Curricular

Matriz Curricular com a indicação dos Módulos e os momentos presenciais					
ESTABELECIMENTO:	Centro de Educação Profissional Aprovação				
MUNICÍPIO:	Curitiba				
CURSO:	Técnico em Vendas				
FORMA:	ANO DE 2010				
Subsequente/Concomitante	IMPLANTAÇÃO				
TURNO: Tarde	C H: 800h 200 horas por módulo				
MODALIDADE: Distância	ORGANIZAÇÃO Modular / aulas duas vezes por semana				
Disciplinas	Módulos				Módulos
	Auto- estudo 35% EAD	Teleaula 30% EAD*	Atividades Supervisio- nadas 35% PRESENCIAL	Total	
Economia Aplicada	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	BÁSICO
Matemática Aplicada	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Técnicas de Comunicação	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Informática Aplicada	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Gestão Empresarial	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Motivação e Vendas	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	ESTRUTU- RAL
Logística Empresarial	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Empreendedorismo	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Negociação	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Legislação Comercial	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Fundamentos de Marketing	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	ADMINISTRA- TIVO
Finanças Empresariais	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Pesquisa Mercadológica	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Contabilidade Gerencial	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Estratégia e Planejamento	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Gestão de Produtos e de Serviços	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	PROFISSIONALI- ZANTE
Comportamento do Consumidor	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Marketing de Relacionamento	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Organização e Ética	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
Atendimento ao Público	14 Horas	12 Horas	14 Horas	40 Horas	
SubTotal	280	240	280		
Total	800 Horas				

* OS 30% referente às tele-aulas são considerados EAD, no entanto são 100% em contato AO VIVO com o professor.



PROCESSO N.º 563/2010

3.4. Certificação

Para que o aluno tenha direito a certificação de auxiliar, assistente ou analista no curso técnico proposto, é necessário que tenha cursado e tenha sido, antecipadamente, concomitantemente ou posteriormente, aprovado no módulo básico.

O aluno receberá o certificado de Técnico em Vendas ao cursar e ser considerado aprovado nos quatro módulos que contemplam o curso. (fls. 433)

3.5. Articulação com o Setor Produtivo

A Instituição mantém convênio com:

- Associação Sanepar - Assan
- Prefeitura Municipal de Curitiba
- Sindicato dos Bancários de Curitiba

O termos dos convênios estão anexados às folhas 1620 a 1662.

3.6. Critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às folhas 480 e 481.

3.7. Critérios de avaliação

(...)

Na promoção ou certificação de conclusão do Ensino Profissional, a média mínima exigida é de 7,0 (sete vírgula zero), observando a frequência mínima exigida por lei. (...) (fls. 477 a 480)

3.8. Práticas Profissionais ou Estágio Supervisionado

As práticas profissionais encontram-se descritas às folhas 1269.

3.9. Plano de Avaliação do Curso

O plano de avaliação está descrito às folhas 1882 a 1885.



PROCESSO N.º 563/2010

3.10. Quadro de Docentes

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Everson Andrade	Bacharel em Administração/Marketing e Propaganda Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Coordenação do Curso Gestão Empresarial Gestão de Produtos e Serviços
Flavio Novaes	Bacharel em Administração Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Motivação e Vendas Empreendedorismo
Felipe Rodrigues Fontes	Bacharel em Administração Especialização em Logística Integrada Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Logística Empresarial
Marcos Antonio Queiroz	Bacharel em Administração Mestre em Administração Doutor em Administração de Empresas	Negociação
Eder Ferraz Monteiro	Bacharel em Administração Mestre em Engenharia de Produção e Sistemas Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Pesquisa Mercadológica Comportamento do Consumidor
Paulo Dias	Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Estratégia e Planejamento
Virgínia de Fátima Dias	Bacharel em Direito Letras Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Organização e Ética Legislação Comercial
Wilson José da Silva	Matemática Curso de Capacitação em EaD - Aprovação	Matemática Aplicada
Jackson Bittencourt	Bacharel em Ciências Econômicas Mestre em Geografia Curso de Capacitação em EaD	Economia Aplicada
Rita de Cássia Moser Alcatraz	Letras Curso de Capacitação em EaD	Técnicas de Comunicação Atendimento ao Público
Paulo Máximo	Curso de Capacitação em EaD - Aprovação Mestre em Engenharia de Produção	Informática Aplicada
Amilton Kuster	Bacharel em Ciências Econômicas Curso de Capacitação em EaD - Aprovação Mestre em Engenharia de Produção	Fundamentos de Marketing Marketing de Relacionamento
Anderson Pereira de Souza	Bacharel em Ciências Contábeis Especialização em Controladoria e Finanças	Finanças Empresariais Contabilidade Gerencial



PROCESSO N.º 563/2010

4. Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 119 a 152.

Protótipo de Apostila está anexado às folhas 582.

5. Comissão Verificadora

A Secretaria de Estado da Educação constituiu Comissão Verificadora por meio da Portaria n.º 53/2010 (fls. 593 a 615), de 29 de janeiro de 2010, composta por Carina Skura – Licenciada em Ciências Biológicas, Marlene Cleonice Tuconi - Licenciada em Ciências, Curso de Mídias Integradas na Educação, Dulce Pazinato Casari, Especialista em Educação a Distância; Albino Pedro Zanatta, Licenciado em Matemática e Sonia Salete Borges da Silva Bacharel em Administração para verificação *in loco* no Centro de Educação Profissional Aprovação, no município de Curitiba, mantido pela Associação Educacional Aprovação, para fins de Credenciamento da Instituição para oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio, a distância e Autorização de funcionamento do Curso Técnico em Vendas– Eixo Tecnológico – Gestão e Negócios, a distância.

O Relatório da Comissão Verificadora apresenta as seguintes informações:



PROCESSO N.º 563/2010

Relatório da Comissão de Verificação designada pela Portaria DG/SEED nº 53/2010, de 29 de janeiro de 2010, publicada no Diário Oficial do Estado do Paraná nº 8157 de 09/02/2010.

A presente comissão foi designada através da Portaria DG/SEED nº 53/2010, integrada por **Carina Skura**, RG nº 8.477.822-2 Técnico-Pedagógica do DET/SEED; **Dulce Pazinato Casarin**, RG nº 2.029.132-0, Especialista em Educação a Distância, Técnico-Pedagógica do DET/SUED/SEED; **Marlene Cleonice Tuponi**, RG nº 1.415.759-0, Técnico-Pedagógica SEED/DET; **Albino Pedro Zanatta**, RG nº 598.992-2, Técnico-Pedagógico do NRE de Curitiba e **Sonia Salete Borges da Silva**, RG nº 1.334.973-8, Técnico-Pedagógica do NRE de Curitiba e Especialista da Área do Curso, com a finalidade de cumprir o contido nos Artigos 10 e 18 da Deliberação nº 01/07 CEE, realizou verificação no **Centro de Educação Profissional Aprovação**, do município de Curitiba, objetivando o credenciamento da Instituição para a oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio a Distância e autorização de funcionamento do Curso Técnico em Vendas e, vem apresentar o relatório que será anexado ao Protocolado nº 10.110.175-4.

DA VERIFICAÇÃO “IN LOCO” NO ESTABELECIMENTO DE ENSINO:

A Comissão de Verificação compareceu ao Estabelecimento de Ensino, no dia 18 de fevereiro de 2010, sendo recebida por Simone Flauzino (Diretora Escolar); Everson Andrade (Coordenador do curso Técnico em Vendas); João Dallamuta (Coordenador de Tecnologias); Gisele Dias (Assessora da Direção) e Keity Vilas Boas (Secretária Escolar).



PROCESSO N.º 563/2010

1- Identificação da Instituição:

Instituição: Centro de Educação Profissional Aprovação.
Endereço: Rua Dr. Pedrosa, 313 – CEP 80420-120 – Centro – Curitiba/PR
Mantenedora: Associação Educacional Aprovação.
Home-page: <http://www.cursoaprovacao.com.br> e
www.faculdadeaprovacao.com.br
Endereço eletrônico: faculdade@faculdadeaprovacao.com.br

2- Constituição Jurídica da Instituição:

Os documentos que comprovam a constituição jurídica da Instituição de Ensino constam às fls. 09 a 106 do protocolado.

3- Do Imóvel:

Constam do processo: o contrato de locação do imóvel (fls. 107 a 114-A); a localização e a planta baixa (fls. 115 a 117); o Certificado de Vistoria do Corpo de Bombeiros (fls. 118); o Alvara de Licença (fls. 119) e a Licença Sanitária (fls. 120).

a) Ambientes pedagógicos e administrativos:

- 01 sala de Secretaria com 03 computadores, 01 telefone, 01 TV de 14 polegadas e 01 vídeo cassete.
- 10 salas de aula para os momentos presenciais obrigatórios, equipadas com ventiladores microfones e caixa de som (fls. 132).
- 04 salas para recebimento dos sinais dos canais de teletransmissão, localizadas no prédio ao lado (convênio com Grupo Aprovação Franqueadora).
- 01 ambiente para teleatendimento equipado com ventilador, módulo formato estação com sete lugares, computador, aparelho telefônico e central intelbrás módulo 3,30.
- 01 sala para direção /coordenação com 06 computadores e 01 impressora.
- 01 biblioteca com estantes de livros, acervo bibliográfico e 05 computadores conectados à internet.
- 01 Laboratório de Informática com 25 computadores, ligados à internet.
- 01 sala de Professores com 02 computadores em rede.
- 08 banheiros (fls 141 a 144)

b) Da Infraestrutura de Acessibilidade às Pessoas Portadoras de Necessidades Especiais:



PROCESSO N.º 563/2010

A Instituição de Ensino possui rampas de acesso, elevador e banheiros adequados (fls. 141 a 151) para atendimento aos alunos portadores de necessidades especiais.

c) Recursos e Meios Tecnológicos: (fls. 122 a 127)

Equipamentos:

03 (três) servidores de arquivos na sede da Instituição sendo:

- 01 firewall responsável pelo controle do tráfego nas seguintes máquinas:
- 01 servidor Web – responsável pelos Sites.
- 01 servidor de e-mail.

Laboratório de Informática:

- 01 laboratório com 25 máquinas 2,6 Ghz com 512 mb, ligados em rede com acesso a Internet e com sistema operacional LINUX. O link utilizado para Internet é ADSL de 4 MB da Empresa OI que possui IP fixo.
- 03 (três) servidores de Streaming na empresa E-FORCE na forma de Colocation com acesso irrestrito ao administrador do Sistema.

Através de Convênio de Intercâmbio e Cooperação Técnica, com a empresa Grupo Aprovação Franqueadora Ltda. a Instituição de Ensino utiliza, na Rua Dr. Pedrosa, 257, 5º andar (prédio ao lado), no período da sexta-feira à tarde e aos sábados:

- 05 estúdios para geração e transmissão de aulas. As aulas são transmitidas ao vivo, via satélite, através de 05 canais. Os estúdios são equipados com quadro eletrônico, recursos de áudio e vídeo e cenário virtual (chromakey). Nas aulas ao vivo, há a possibilidade de realizar um chat em grupo, através do qual os alunos interagem com os demais participantes.
- 04 telessalas equipadas com computador, webcam e ADSL.

4- Dados Gerais do Curso:

Habilitação Profissional: Técnico em Vendas.

Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios.

Modalidade: a Distância.

Carga Horária do Curso: 800 horas.

Regime de funcionamento: Vespertino e Noturno as sextas feiras e sábados.

Regime de Matrícula: modular.

Número de vagas: três entradas anuais com 1000 alunos (fls. 512).

Forma de oferta: concomitante e subsequente.

Requisito de acesso: concluintes do Ensino Médio ou estar cursando a 3ª série do Ensino Médio e idade mínima 18 anos.

Período de integralização do Curso: mínimo 11 meses e máximo de 18 meses.

Relação Aluno x Tutor: 01 tutor para cada 100 (cem) alunos.



PROCESSO N.º 563/2010

4- Material de Apoio Didático:

A autoria do material de apoio didático será de responsabilidade do professor titular da disciplina. Será disponibilizado ao aluno através do ambiente virtual: Sistema de Controle Administrativo e Escolar, podendo ser impresso, caso o aluno necessite. Às fls. 536, é apresentado o protótipo da disciplina Técnicas em Comunicação, do Módulo Formação Básica.

O Manual de Apoio do Aluno (versão impressa) encontra-se às fls. 538 a 546 do protocolado e será disponibilizado ao aluno no Ambiente Virtual.

As demais atividades do Curso serão disponibilizadas no ambiente virtual.

5- Biblioteca

Às fls. 129 e 131, a Instituição de Ensino informa os serviços, o número de exemplares, bem como o projeto de expansão e atualização do acervo.

O acervo bibliográfico específico para o curso está relacionado junto à descrição das unidades curriculares (fls. 397 a 431), bem como às fls. 531 a 533. A Comissão verificou e constatou a existência do referido acervo, já catalogado e com o carimbo da Instituição.

O Portal Biblioteca Virtual pode ser acessado remotamente ou no laboratório de informática da Instituição, de uso dos alunos.

4- Recursos Humanos - Corpo docente e de tutores:

- Às fls. 168 a 307 foram apresentados os documentos que comprovam a formação da equipe administrativa, tecnológica, pedagógica, especialistas e multidisciplinar docente.
- Às fls. 187 do protocolado, a Instituição informa que possui apenas 01 especialista em EaD, justificando que a Faculdade Aprovação ofertará, a partir de fevereiro de 2010, o Curso de Pós Graduação em Educação a Distância, que será oportunizado para todo o corpo docente.
- A Instituição apresenta junto à documentação de cada docente, o respectivo termo de compromisso de docência.
- Coordenador do Curso (fls. 230 a 237) – graduado em Administração com Habilitação em Marketing e Propaganda, e, especialização em marketing e Negócios.
- Coordenador de Tecnologias - O profissional indicado inicialmente (fls. 188 a 192) foi substituído conforme fls. 192-A a 192-J, o qual possui graduação em Engenharia Elétrica com ênfase em Eletrônica.
- Especialista em EaD (fls. 194 a 213) – graduado em Ciências Econômicas, com Mestrado em Engenharia da Produção com ênfase em Gestão de Negócios e especialização em EaD.



PROCESSO N.º 563/2010

Plano de Desenvolvimento Escolar

Às fls. 308 a 360 do protocolado o Centro de Educação Profissional Aproveção apresenta o seu **Plano de Desenvolvimento Escolar**.

5- Metodologia:

Matriz Curricular (fls.520 e 521):

- organizada em 04 (quatro) módulos com a duração de 200 horas cada;
- conteúdos curriculares organizados por disciplinas;
- carga horária total : 800 horas, sendo 280 de autoestudo (35%), por meio do material impresso disponibilizado eletronicamente (pdf) pelo site Institucional; 240 de teleaulas (30%) transmitidas ao vivo e com interação presencial/virtual e 280 de atividades avaliativas presenciais supervisionadas (35%). Os 30% referentes às **teleaulas** são consideradas EaD, no entanto, são 100% em contato *online* com o professor, através de aulas teletransmitidas, com interação ao vivo.
- os conteúdos das disciplinas serão apresentados na versão para impressão (apostila).
- Tutoria *online* de 01 (uma) hora de *web aula* para um módulo de 40h, através de cronograma pré-estabelecido.
- Fóruns livres para discussão de temas propostos pelos alunos, envolvendo todos os integrantes do curso durante todo o período do curso.
- Tutoria presencial para acompanhar as atividades supervisionadas.
- Conteúdos das disciplinas apresentados no formato de aulas teletransmitidas. As aulas são transmitidas ao vivo, via satélite, através de 05 canais. Os estúdios são equipados com quadro eletrônico, recursos de áudio e vídeo e cenário virtual (chromakey). Nas aulas ao vivo, há a possibilidade de realizar chat em grupo, através do qual os alunos interagem com os demais participantes.
- Chats avaliativos: individuais e coletivos.

Sistema de Avaliação: (320 a 323/ 486 a 490)

- A avaliação da aprendizagem será feita considerando suas múltiplas dimensões: diagnóstica, processual, formativa e somativa.
- O rendimento mínimo para aprovação no módulo é 7,0 (sete vírgula zero) e 75% de frequência do total de horas letivas presenciais.
- No decorrer da disciplina serão aplicadas avaliações *on line* em grupo por meio de *chat* avaliativo, com valor de 4,0 (quatro vírgula zero).



PROCESSO N.º 563/2010

- Ao final de cada módulo será aplicada uma avaliação individual presencial com conteúdo de todas as disciplinas estudadas durante o módulo, com valor 6,0.
- Será considerado aprovado apto a receber a certificação parcial o aluno que atingir média igual ou superior a 7,0 (sete vírgula zero) e 75% de frequência dos momentos presenciais por módulo.
- Haverá aplicação de provas de recuperação e exame final.

Certificação:

- Formação Básica + Módulo Estrutural = Qualificação Profissional de Auxiliar de Vendas.
- Formação Básica + Módulo Administrativo = Qualificação Profissional de Assistente de Vendas.
- Formação Básica + Módulo Profissionalizante = Qualificação Profissional de Analista de Vendas
- Todos os módulos concluídos = Técnico em Vendas.

6- Observações da Comissão de Verificação:

a) Quanto ao material de apoio didático:

Do ponto de vista da EaD, o protótipo do material didático apresenta algumas situações de interação, tratamento dialógico e hipertextualidade. Os conteúdos apresentados no protótipo da disciplina anexo ao processo poderiam ser tratados de forma mais aprofundada, tendo em vista o fato de tratar-se de curso de nível médio.

b) Quanto aos equipamentos, recursos e meios tecnológicos:

Trata-se de Curso ofertado por Instituição cuja Mantenedora possui experiência em nível nacional para atuar na área de cursos livre na modalidade EaD. Sendo assim, os recursos físicos e tecnológicos atendem aos critérios de qualidade para oferta de cursos à distância.

c) Quanto à Metodologia:

O desenvolvimento do Curso, através de aulas teletransmitidas permite ao aluno a interação em tempo real com o professor. Os materiais e ferramentas disponibilizadas no site institucional propiciam interação grupal através de *chats* e fóruns, bem como a elucidação de dúvidas.

Considera-se esta metodologia adequada ao processo de ensino-aprendizagem do Curso Técnico em Vendas na modalidade de EaD.



PROCESSO N.º 563/2010

Conclusão

Tendo em vista o exposto, a Comissão é de parecer favorável ao credenciamento do Centro de Educação Profissional Aprovação, do município de Curitiba, para a oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio a Distância e à autorização de funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico Gestão e Negócios na modalidade de EaD.

Curitiba, 23 de fevereiro de 2010.

Nome	R.G.	Função	Assinatura
Carina Skura	8.477.822-2	Técnico-Pedagógica SEED/DET	
Dulce Pazinato Casarin Sílvia	2.029.132-0	Especialista em EAD Técnico-Pedagógica SEED/DET	
Sonia Salete Borges da Silva	1.334.973-8	Técnico – Pedagógica do NRE de Curitiba Especialista da Área do Curso	
Marlene Cleonice Tuponi	1.415.759-0	Técnico-Pedagógica SEED/DET	
Albino Pedro Zanata	598.992-2	Técnico – Pedagógico do NRE Curitiba	



PROCESSO N.º 563/2010

6. No Mérito

Embora conste do processo pedido de autorização para funcionamento de Pólos, a Instituição de Ensino não apresenta as condições necessárias previstas no artigo 9º, da Deliberação nº 01/07 – CEE/PR, para oferta do referido Curso em unidades escolares descentralizadas.

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer n.º 091/10 – DET/SEED, somos pelo credenciamento do Centro de Educação Profissional Aprovação, no município de Curitiba, para a oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio, a distância, mantido pela Associação Educacional Aprovação e votamos pela autorização para o funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, a distância, carga horária de 800 horas, 950 vagas anuais, período mínimo de integralização do curso de doze meses, regime de matrícula modular, oferta subsequente ou concomitante ao Ensino Médio, para a oferta no município de Curitiba.

Recomenda-se que a formação pedagógica da coordenação do curso e docentes seja meta a ser implantada pela Instituição.

Com o ato autorizatório ficará o Estabelecimento de Ensino credenciado para a oferta de cursos de Educação Profissional Técnica de Nível Médio, a distância, pelo prazo de 05 (cinco) anos, nos termos das Deliberações CEE/PR n.ºs 09/06 e 01/07.

Encaminhe-se o presente Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do ato de credenciamento da Instituição de Ensino e autorização de funcionamento do referido Curso, em conformidade com as Deliberações CEE/PR n.ºs 09/06 e 01/07.

À Instituição de Ensino:

a) caberá a guarda dos documentos escolares de todos os alunos matriculados, em conformidade com as normas vigentes, mantendo-os permanentemente à disposição dos órgãos competentes (cf. Art. 40 da Deliberação n.º 01/07-CEE/PR).

b) deverá tomar as devidas providências quanto ao registro “on-line” no SISTEC – Sistema de Informação e Supervisão da Educação Profissional e Tecnológica.



PROCESSO N.º 563/2010

Outrossim, os procedimentos didático-pedagógicos apresentados neste Plano de Curso, deverão ser incorporados no Regimento Escolar.

É o Parecer.

DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara de Educação Básica aprova, por unanimidade, o Voto da Relatora.
Curitiba, 10 de novembro de 2010.

Romeu Gomes de Miranda
Presidente do CEE

Maria Luiza Xavier Cordeiro
Presidente da CEB