



PROCESSO N.º 297/04

PROTOCOLO N.º 8.782.627-4

PARECER N.º 597/04

APROVADO EM 10/11/04

CÂMARA DE PLANEJAMENTO

INTERESSADO: COLÉGIO SAGRADA FAMÍLIA

MUNICÍPIO: PONTA GROSSA

ASSUNTO: Pedido de Credenciamento da Instituição de ensino e de Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Comércio.

RELATORA: MARINÁ HOLZMANN RIBAS

I – RELATÓRIO

1 – Pelo ofício n.º 908/2004 -GS/SEED, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho Estadual de Educação, o expediente acima, de interesse do Centro Sagrada Família, do Município de Ponta Grossa, que solicita Credenciamento da Instituição de ensino e Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Comércio.

2 – Da Instituição de Ensino

O Colégio Sagrada Família, situado à Rua Visconde de Taunay, 101 – Centro, em Ponta Grossa, é mantido pela Associação Família de Maria.

Modelo de Gestão

O organograma retrata a estrutura do Colégio Sagrada Família com a síntese de cada setor que o compõe; caracterizando assim, a gestão democrática adotada pelo Estabelecimento.



PROCESSO N.º 297/04

- **Organograma Funcional**

- **Corpo Técnico Administrativo**

| NOME | CARGO | HABILITAÇÃO |
|--|-------------------------|---------------------------------|
| Edites Bet | Diretora | Pedagogia/Administração Escolar |
| Lúcia Staron | Supervisora | Pedagogia/Supervisão Escolar |
| Joseane das Dores Gouveia Schemberger | Orientadora | Pedagogia/Orientação Escolar |
| Dione Rute Hennebert | Psicóloga | Psicologia |
| Julia Kudluavski | Secretária | Ciências e Biologia |
| Elzira Bet | Auxiliar Administrativo | Técnica em Contabilidade |



PROCESSO N.º 297/04

Informações comprovadas sobre a localização da sede, capacidade, financeiro administrativo, situação jurídica e condições fiscal e parafiscal, estão demonstradas às folhas 12 a 99.

3 – Do Curso Técnico Pretendido

Habilitação Profissional: Técnico em Vendas

Área Profissional: Comércio

Regime de Matrícula: modular

Regime de Funcionamento: de segunda-feira a sexta-feira no período vespertino e noturno. Em caso de procura, ofertar-se-á também vagas para turmas em finais de semana (sábado e domingo)

Carga Horária: 1080 horas

Período de Integralização do Curso:

- **Período mínimo:** 1 ano e meio
- **Período máximo:** 5 anos

Modalidade de Oferta: Presencial

4 – Articulação com o Setor Produtivo

Os termos para realização dos estágios estão anexos às folhas 300 a 310.

5 – Justificativa

Implantando o Curso Técnico em Vendas, uma vez que a cidade conta com um parque industrial bem estruturado, por fazer parte do entroncamento do Estado do Paraná, por possuir um perfil econômico propício ao comércio, também por contar com uma clientela de alunos no atual curso Ensino Médio, filhos de pais proprietários de micro empresas, e ainda, pela estrutura do próprio Colégio que entre tantos requisitos conta com laboratório de informática que comporta uma turma de alunos e pelo quadro de profissionais com a pretensão de satisfazer a plena necessidade e a eficácia em qualificar o profissional competente para integrar o quadro de funcionários capacitados das empresas locais, sintonizados com a filosofia da empresa e engajados com o sucesso.



PROCESSO N.º 297/04

A oportunidade que pretendemos oferecer à clientela de Ponta Grossa com a implantação do curso **Técnico em Vendas**, acompanhando o viés do raciocínio aqui apresentado é ousada, mas é viável à medida em que estamos inseridos na mesma luta: um ensino melhor àqueles que se dispuserem conosco a vencer mais este desafio; lembrando que o conhecimento é o capital humano, uma vez construído é nosso e ninguém se apropria dele.

6 - Objetivos

- Contribuir para a formação de um profissional mais qualificado, com maior fundamentação teórica nas disciplinas e profunda consciência da realidade em que irá atuar.
- Qualificar o futuro profissional, trabalhando com diferentes códigos e linguagens, criatividade, profissionalismo capaz de dominar conhecimentos gerais e específicos, ter autonomia na tomada de decisões, identificar, compreender e resolver questões relativas a seu trabalho e sobretudo saber trabalhar de forma cooperativa.
- Proporcionar a qualificação de um profissional capaz de interagir com a comunidade, ter conhecimento sobre a dimensão cultural, social e política do meio com intervenção profissional.



7 – Requisitos de Acesso

Egressos do Ensino Médio bem como egressos do Ensino Superior.

8 - Perfil Profissional de Conclusão de Curso

Dentro das exigências do atual contexto histórico, a oferta do curso vem qualificar o futuro profissional, para que adquira autonomia ao trabalhar com diferentes códigos e linguagens, tenha criatividade seja inovador, trate do profissionalismo com capacidade de dominar conhecimentos gerais e específicos, com autonomia na tomada de decisões, saiba identificar, compreender e resolver questões relativas a seu trabalho. Ainda, avaliar criticamente a própria atuação e o contexto onde convive, interagir com a comunidade, ter conhecimento sobre a dimensão cultural, social e política do meio com intervenção profissional.

9 – Organização Curricular

O Curso será organizado por módulos, estruturados por disciplinas.

PROCESSO N.º 297/04

QUADRO CURRICULAR **Técnico em Vendas**



PROCESSO N.º 297/04

10 – Certificação

O curso terá terminalidade quando o aluno tiver concluído o Ensino Médio ou correspondente e cumprido satisfatoriamente todos os módulos propostos pelo curso em questão.

Assim sendo, será conferido ao aluno o Diploma de Técnico em Vendas em Nível Médio.

11 – Critérios de Avaliação

A avaliação deverá incidir sobre o desempenho do aluno em diferentes situações de aprendizagem. Os resultados serão expressos através de notas em escala de 1(um) a 100(cem). Considerar-se-ão aprovados no final de cada disciplina o aluno que obter aproveitamento igual ou superior a 60%. Para o aluno que não atingir 60% será ofertado nova oportunidade. Após 1 semana os alunos serão submetidos a outra avaliação com o mesmo peso onde será aplicada a fórmula:

$$MD + (R.D. : 3) = MF$$

M.D. = Médio da Disciplina
R.D. = Recuperação da Disciplina
M.F. = Média Final



O aluno que após o processo de recuperação não obtiver o resultado 60 (sessenta) será considerado reprovado, podendo matricular-se em outros módulos desde que observados os pré-requisitos. Poderá matricular-se novamente no módulo ao qual não obteve sucesso quando for ofertado novamente pelo Colégio sendo que o mínimo para a edição de cada disciplina é de 15(quinze) alunos.

12 – Critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores

Quanto ao aproveitamento de estudos dar-se-á da seguinte forma: os alunos poderão ser dispensados de determinadas disciplinas nas quais seja comprovada domínio pleno das competências e habilidades requeridas mediante a apresentação de Certificado de conclusão daquela disciplina no caso de aluno egresso do Ensino Superior ou cursos afins desde que comprovem o mesmo número de horas previstas na disciplina do curso em questão; a frequência reger-se-á pelos critérios contidos na legislação vigente.

PROCESSO N.º 297/04

13 – Estágio Supervisionado

A carga horária mínima é de 80 horas, podendo o aluno extrapolar essa carga horária, conforme disponibilidade e interesse da empresa que o acolher.

14 – Plano de Avaliação do Curso

Todo trabalho que envolve ação conjunta e democrática, embora organizada em torno de uma filosofia comum, exige uma avaliação periódica e a necessária realimentação. Neste sentido, a direção da Escola Sagrada Família zelará para que, mantenha a qualidade e a seriedade necessária para a devida formação de seus alunos.

15 – Plano de Capacitação Permanente e Continuada dos Docentes

A Escola oferece uma formação continuada, de forma que o professor possa ter acesso contínuo às teorias educacionais, produções metodológicas e de conhecimento de suas disciplinas e em especial da sua formação humana em sua integralidade: corpo, mente e espírito.

Nesse sentido a formação continuada não está centralizada apenas em



curso de atualização, pois se almeja que ele seja continuamente pesquisador, crítico, inovador, criativo, solidário, mediador, consciente das transformações sociais, trabalhe para o resgate da vivência dos valores e favoreça ao aluno, ser cidadão crítico, ético e competente.

16 – Recursos Humanos

A relação dos docentes indicados para o Curso consta do ANEXO I deste Parecer.

17 – Recursos Físicos Materiais

Os recursos físicos materiais estão descritos à folhas 194 a 199.

PROCESSO N.º 297/04

18 – Comissão Verificadora

Foi emitido laudo técnico favorável a Autorização de Funcionamento do referido Curso, pela Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 269/2003 do NRE Ponta Grossa, do qual integraram Técnicos Pedagógicos da SEED e do NRE e o especialista Vinícius Dartagam Schrut – Bacharel em Administração – Especialização em Administração Geral e Estratégica. (cf. fls. 251 a 265).

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer n.º 19/04-DEP/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Comércio, e votamos pela autorização de funcionamento do referido curso e conseqüente credenciamento do Colégio Sagrada Família, de Ponta Grossa, mantido pela Associação Família de Maria, com oferta para egressos do Ensino Médio.

Encaminhe-se o presente Parecer à Secretaria de Estado da Educação para o Ato Autorizatório do referido curso, com o prazo de validade de 03 (três) anos.



Com o ato autorizatório ficará o Estabelecimento de Ensino credenciado para oferta de Cursos de Educação Profissional pelo prazo de 05(cinco) anos nos termos dos Artigos 7º e 26, Deliberação n.º 002/00-CEE.

A Instituição:

- a) poderá fornecer declaração de frequência e aproveitamento de cada módulo;
- b) deverá exigir a confirmação de autenticidade do Histórico Escolar e do Certificado de Conclusão de Ensino Médio, para que o Diploma tenha validade.

Outrossim, os procedimentos didático-pedagógicos apresentados neste Plano de Curso deverão ser incorporados ao Regimento Escolar.

É o Parecer.

PROCESSO N.º 297/04

CONCLUSÃO DA CÂMARA

A Câmara de Planejamento , aprova por unanimidade, o Voto da Relatora.
Curitiba, 10 de novembro de 2004.



DECISÃO DO PLENÁRIO

O Plenário do Conselho Estadual de Educação aprovou, por unanimidade, a Conclusão da Câmara.

Sala Pe. José de Anchieta, em 10 de novembro de 2004.

PROCESSO N.º 297/04

ANEXO I

Estabelecimento: Colégio Sagrada Família

Município: Ponta Grossa

Curso: Técnico em Vendas

Área Profissional: Comércio

RELAÇÃO DE DOCENTES

| DOCENTE | FORMAÇÃO | DISCIPLINA |
|-------------------------|---|--|
| Daniele Madrei | - Bacharel em Administração | - Coordenação do Curso - Noções de preços de vendas - Técnicas de venda - Vendas de Varejo - Vendas Externas - Publicidade e Propaganda |
| Eliane de Fátima Rauski | - Bacharel em Administração, Ciências Contábeis e Direito Especialização em Administração Financeira e | - Coordenação de Estágio - A sociedade e as organizações |



| | | |
|--------------------------|---|--|
| | Controladoria | |
| Silas Guimarães Moro | - Bacharel em Administração de Empresas, Especialização em Marketing/Administração de Empresas | - Empreendedorismo |
| Candida Leonor Miranda | - Bacharel em Administração, Especialização em Administração de Empresas/Finanças | - Marketing - Logística de Distribuição |
| Luciana Montes Pizyblski | - Licenciatura em Ciências/Matemática | - Matemática Comercial e Financeira Estatística Aplicada |
| Adilon Zappe Junior | - Bacharel em Processamento de Dados, Especialização em Análise de Sistemas Orientado a Objetos | - Introdução á Informática - Informática Instrumental - E COMMERCE |
| Irene Terezinha Staron | - Bacharel em Ciências Contábeis | - Documentação Comercial - Contabilidade Geral - Economia |

PROCESSO N.º 297/04

| DOCENTE | FORMAÇÃO | DISCIPLINA |
|--------------------------|---|---|
| Luis Alberto Kubaski | - Bacharel em Direito | - Documentação Comercial - Contabilidade Geral - Economia |
| Miriam Maria Vaz Herrera | - Letras | - Comunicação em Vendas |
| Fabio Augusto Santo Rosa | - Engenharia Civil | - Matemática Básica |
| Agostinho Krzyery | - Filosofia | - Relação e Compromisso com o Cliente |
| Rosangela Maria Graboski | - Pedagogia - Especialização em Educação Fundamentos e Metodologia | - Estágio (Elaboração e Análise de Projeto) |