



PROCESSO N.º 342/04

PROTOCOLO N.º 8.000.399-4

PARECER N.º 662/04

APROVADO EM 01/12/2004

CÂMARA DE PLANEJAMENTO

INTERESSADO: COLÉGIO DRUMMOND

MUNICÍPIO: CIANORTE

ASSUNTO: Pedido de Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas.

RELATORA: SOLANGE YARA SCHMIDT MANZOCHI

## I – RELATÓRIO

1. Pelo Ofício n.º 1073/2004-GS/SEED, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho Estadual de Educação, o protocolado acima de interesse do Colégio Drummond, do Município de Cianorte, que solicita pedido de Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas - Área Profissional: Comércio.

### 2 – Dados da Instituição de Ensino

O Colégio Drummond, situado na Travessa Itaroró, n.º 513, em Cianorte, é mantido por Ferreira e Milan S/C Ltda foi credenciado para ofertar a Educação Profissional com base no Parecer n.º 557/01-CEE.

### 3 – Dados Gerais do Curso

- Habilitação Profissional: Técnico em Vendas
- Área Profissional: Comércio
- Regime de Funcionamento: de segunda-feira a sexta-feira no período noturno.
- Regime de matrícula: modular
- Carga Horária: 970 horas
- Período de Integralização do Curso: mínimo doze meses e o máximo cinco anos.
- Modalidade de Oferta: Presencial

### 4 – Articulação com o Setor Produtivo

A Instituição de Ensino firmou convênio com COMAC – Instalações Comerciais, cujo termo de convênio está anexado às folhas 194 e 195.



PROCESSO N.º 342/04

## **5 - Justificativa**

A importância da área profissional de Comércio é evidente: qualquer cidadão, seja qual for sua condição, é capaz de confirmar que são volumosos os recursos financeiros movimentados pela atividade comercial, assim como são muitos os trabalhadores que ela emprega.

No entanto, em que pese sua importância econômica e social, a atividade comercial pode ser considerada ainda pouco profissionalizada dentre nós: uma boa parte das empresas, dentre elas algumas de grande porte, ainda tem gestão familiar e seus quadros dirigentes carecem de formação profissional específica.

Mesmo dentre as empresas de comércio varejista, a face mais visível da atividade comercial, a qualificação de seus recursos humanos deixa muito a desejar. ; no varejo, a força de vendas, composta por um grande número de vendedores, forma-se primordialmente no exercício da própria função. Mesmo os quadros dirigentes das empresas de varejo, que incluem os gerentes de lojas, não conseguem ser exceção à regra na medida em que são eles próprios, na origem, também vendedores.

Pesquisa recente, realizada diretamente com vendedores, demonstrou que o desempenho da força de vendas é seriamente comprometida pela baixa auto-estima da categoria, que padece de grave crise de identidade profissional motivada, em parte, pela própria desqualificação profissional dos vendedores. Este quadro deve-se, em última instância, à inexistência de propostas de educação profissional séria, consistente, de qualidade, especificamente voltadas a este segmento de trabalhadores do comércio.

É justamente com o intuito de preencher esta lacuna que o Colégio Drummond quer oferecer um curso voltado à formação de profissionais para o comércio varejista e atacadista respeitando a estrutura hierárquica do setor, pois Cianorte, considerada a Capital do Vestuário, apresenta um grande número de lojas de confecções comercializando produtos confeccionados no próprio município.

## **6 - Objetivos**

- Preparar o educando para o trabalho com competências mais abrangentes e mais adequadas às demandas de um mercado em constante mutação e permanente desenvolvimento;
- Preparar o educando para compreender atividades de planejamento, incluindo estudos, projetos, operação e controle. A operação incluindo: comunicação com o público, aquisição de bens ou serviços, armazenamento e distribuição física de mercadorias, venda, intermediação e atração de clientes, pós-venda em nível nacional e internacional. O controle, consistindo em acompanhar as operações de venda, armazenamento, distribuição e pós-venda;



PROCESSO N.º 342/04

- Preparar o educando para adaptar-se as novas tecnologias e aperfeiçoamento posterior;
- Formar profissionais na área de comércio.

### **7 – Requisitos de Acesso**

A matrícula no Curso de Técnico em Vendas se dará mediante comprovação do aluno de estar cursando ou ter concluído o Ensino Médio regular, Educação de Jovens Adultos ou ainda, o antigo supletivo.

### **8 – Perfil Profissional de Conclusão de Curso**

O aluno ao concluir o curso, deverá ter alcançado as seguintes competências:

Apresentar domínio dos conceitos, princípios e processos de todos os setores de uma empresa comercial, das estratégias de planejamento de marketing, de banco de dados, legislação, plano de vendas, política de qualidade, bem como identificar necessidades de mercado, dominar os procedimentos e desenvolver estratégias comerciais globais.

### **9 – Organização Curricular**

O Curso Técnico em Vendas está estruturado em 02 (dois) módulos com carga horária total de 970 horas.



PROCESSO N.º 342/04

**QUADRO CURRICULAR**  
**Técnico em Vendas**

**10 - Certificação**

Ao final do 1.º módulo, o aluno receberá um certificado parcial das disciplinas cursadas com êxito (Assistente de Vendas).

Ao final do 1º e 2º módulos e do Ensino Médio, o aluno terá direito ao diploma de Técnico em Vendas.

**11 – Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e de Experiências Anteriores**

Poderá ocorrer aproveitamento de estudos referentes às disciplinas ou módulos cursados inter-habilitações profissionais desde que o prazo entre a conclusão do primeiro e do último módulo não exceda cinco anos.

Poderá ocorrer ainda, aproveitamento de estudos de disciplinas de caráter profissionalizantes cursadas no ensino médio até o limite de 25% do total da carga horária mínima do ensino médio, independente de exames específicos desde que



PROCESSO N.º 342/04

diretamente relacionadas com o perfil profissional de conclusão da habilitação Técnico em Vendas.

## **12 – Critérios de Avaliação**

Constitui-se num processo permanente e contínuo, utilizando-se de instrumentos diversificados de análise do desempenho do aluno nas diferentes situações de aprendizagem. Transforma-se, assim, num fator de mediação entre o que se ensina e o que se aprende, constituindo-se em condição essencial para o aluno, de acompanhamento, análise e redirecionamento da sua aprendizagem, voltada para a aquisição das competências requeridas. Constitui-se, portanto, em um instrumento fundamental para subsidiar a recuperação regimentalmente prevista, tanto a paralela quanto a contínua.

A avaliação, ao final de cada módulo, será expressa numa escala de 0 a 10, sendo que a nota mínima exigida será 6,0 (seis vírgula zero).

Os instrumentos de avaliação a serem utilizados ao longo do processo formativo devem possibilitar a identificação do desenvolvimento do aluno e fornecer elementos, para correções necessárias, contemplações e enriquecimento do processo formativo.

Os instrumentos utilizados deverão estar coerentes com o que se pretende alcançar. Assim serão estabelecidos parâmetros avaliatórios, a partir da definição de evidências que sinalizarão a realização da aprendizagem na constituição das competências.

## **13 – Plano de Estágio**

O estágio não será obrigatório pelo fato do curso apresentar um grande número de disciplinas que possibilitam ao aluno estabelecer um contato prático com as rotinas diárias de uma empresa.

## **14 – Plano de Avaliação do Curso**

O Colégio Drummond propõe-se a realizar anualmente uma avaliação do curso, no sentido de aprimorá-lo, se necessário. Nesta avaliação estarão envolvidos os professores, direção, coordenação, um representante das empresas de Cianorte e um representante dos alunos. Serão discutidos: pontos positivos e negativos do curso, se os materiais existentes foram suficientes ou não como foram utilizados, qualidade do trabalho desenvolvido pelos professores, qualidade das visitas às empresas, se as disciplinas corresponderam às expectativas dos alunos e empresas e outros. Será redigida uma ata com todas as colocações bem como as propostas de melhoria. Em cada avaliação anual, será realizado também um quadro comparativo com o ano anterior. A avaliação abrangerá aspectos pedagógicos e administrativos, sendo realizado através de seminários e encontros com envolvidos.



PROCESSO N.º 342/04

### **15 – Recursos Humanos**

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

### **16 – Recursos Físicos e Materiais**

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 106 a 109.

### **17 – Comissão Verificadora**

Foi emitido Laudo Técnico favorável a Autorização de Funcionamento do referido Curso, pela Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 003/04 do NRE de Cianorte, do qual integram Técnicos Pedagógicos da SEED e do NRE e o Especialista Nelson Agostinho Casotti – Administrador (cf. fls. 06 a 13).

O presente processo foi convertido em diligência em 04/08/04 e retornou a este CEE pelo Ofício n.º 2223/2004 – GS/SEED, com as informações solicitadas por esta Relatora.

### **II – VOTO DA RELATORA**

Considerando o exposto e o Parecer n.º 34/04-DEP/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas - Área Profissional: Comércio e votamos pela autorização de funcionamento do Curso Técnico retromencionado, a partir da data da publicação do Ato Autorizatório, do Colégio Drummond, mantido por Ferreira e Milan S/C Ltda, do Município de Cianorte, credenciado com base no Parecer n.º 557/01-CEE, ficando o Curso automaticamente reconhecido.

Encaminhe-se o presente Parecer à Secretaria de Estado da Educação para a expedição do ato autorizatório, com o prazo de validade de 03 (três) anos (cf. Art. 10, Del. n.º 002/00-CEE).

A Instituição:

a) poderá fornecer declaração de frequência e aproveitamento de cada módulo;

b) poderá expedir Certificados de Qualificação Profissional em Nível Técnico de acordo com o que está definido no Plano de Curso ora aprovado;

c) deverá exigir a confirmação de autenticidade do Histórico Escolar e do Certificado de Conclusão do 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.



**ESTADO DO PARANÁ**  
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N.º 342/04

**CONCLUSÃO DA CÂMARA**

A Câmara de Planejamento aprova, por unanimidade, o Voto da Relatora.  
Curitiba, 01 de dezembro 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 01 de dezembro de 2004.



PROCESSO N.º 342/04

**ANEXO I**

**Estabelecimento:** Colégio Drummond

**Município:** Cianorte

**Curso:** Técnico em Vendas

**Área Profissional:** Comércio

**RELAÇÃO DE DOCENTES**

<b>NOME</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>DISCIPLINA INDICADA</b>
Sandra Raquel Grapeia	- Bacharel em Administração	- Coordenação do Curso - Princípios da Administração de Empresas e Empreendedorismo - Logística de Produção - Estatística Aplicada - Gerência de Projetos
Geraldo Natal Campos	- Ciências/Matemática	- Matemática Comercial e Financeira
Marcos Vieira Catolino	- Bacharel em Ciências Contábeis - Mestre em Engenharia de Produção	- Contabilidade Básica - Gerência de Vendas - Economia e Mercado - Direito Comercial - Legislação Social e do Trabalho
Cintia Sarto Lopes	- Psicologia	- Psicologia
Rosana Isalul Cobo Catolino	- Psicologia	- Técnica de Atendimento e Vendas
Osvaldo Luiz Miqueluti	- Bacharel em Ciência da Computação	- Informática Aplicada a Vendas
Roseli Aparecida Juliani	- Letras - Especialização em Língua Portuguesa – Descrição e Ensino	- Leitura a Produção de Texto
Sandra Regina Rodrigues	- Bacharel em Comunicação Social	- Marketing, Publicidade e Propaganda





**ESTADO DO PARANÁ**  
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO