



PROCESSO N.º 850/04

PROTOCOLO N.º 8.235.430-1

PARECER N.º 263/05

APROVADO EM 08/06/05

CÂMARA DE PLANEJAMENTO

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL SANTO AGOSTINHO

MUNICÍPIO: PALOTINA

ASSUNTO: Pedido de Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas –  
Área Profissional: Gestão, subsequente ao Ensino Médio

RELATORA: ROSI MARIANA KAMINSKI

### I – RELATÓRIO

1. Pelo ofício n.º 2655/04-GS/SEED, a Secretaria de Estado da Educação encaminha, a este CEE, o expediente acima, de interesse do Colégio Estadual Santo Agostinho do Município de Palotina que, por sua Direção, solicita Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Gestão, subsequente ao Ensino Médio.

### 2 – Da Instituição de Ensino

O Colégio Estadual Santo Agostinho está localizado à Rua General Rondon n.º 797 no Centro do Município de Palotina e tem como Entidade Mantenedora o Governo do Estado do Paraná.

Com base no Parecer n.º 484/02-CEE, a Instituição foi credenciada para a oferta de Educação Profissional.

### 3 – Dados Gerais do Curso

Habilitação Profissional: Técnico em Vendas

Área Profissional: Gestão

Regime de Matrícula: por disciplina

Carga Horária: 800 horas

Período de Integralização do Curso: mínimo de 12 meses e  
máximo de 5 anos

Modalidade de oferta: Presencial.

### 4 – Requisitos de Acesso

A matrícula poderá ser feita por disciplina, ao aluno que tiver concluído o ensino médio ou correspondente.

Consta do Processo o que segue:



PROCESSO Nº 850/04

### **5 – Articulação com o Setor Produtivo**

“Convênios com várias empresas instaladas em nosso Município, (C-Vale, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, SICRED, Prefeitura Municipal de Palotina, CIEE – Centro de Integração Empresa Escola, SEBRAE-PR, ACIPA – Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Palotina).

As empresas mencionadas firmaram parceria com o colégio visando integração dos educandos com o mundo do trabalho, visto que este curso não exige o cumprimento de estágio supervisionado.”

### **6 – Justificativa**

“A educação deverá, estar a serviço da formação dos homens, que vão construir as novas relações nos mais diferentes níveis sociais.

A necessidade da empresa, o interesse do trabalhador, a própria sociedade e qualificação do trabalho exigem uma estratégia integrada, construída mediante articulação e parcerias, de modo a preparar os nossos educandos para enfrentar os desafios, beneficiando não apenas setores modernos da economia, mas toda a sociedade.

É fundamental destacar a importância da oferta do CURSO TÉCNICO EM VENDAS ÁREA DE GESTÃO. As áreas de conhecimento específicas serão desenvolvidas com base na concepção modular de ensino que contempla uma estrutura de organização curricular, convergindo para a habilitação profissional, desta forma estamos formando profissionais capacitados para desenvolver atividades nas empresas.”

### **7 – Objetivos**

- “- Formar profissionais para a área de vendas com ampla visão técnica, embasamento teórico e prático nas ampliações da área.
- Permitir a convivência com o meio profissional, de forma a integrar o futuro profissional com o mercado de trabalho.
- Preparar profissionais para assumir funções técnicas no mercado de vendas.
- Flexibilizar o percurso da formação do Técnico, permitindo entradas e saídas intermediárias, com caráter de terminalidade.
- Possibilitar ao aluno a aquisição de conhecimento tecnológico, de competências e habilidades, que lhe permitam participar de forma responsável, ativa, crítica e criativa da vida em sociedade, na condição de Técnico em Vendas.”

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

“O concluinte do Curso Técnico em Vendas atuará no mundo do trabalho, capacitando o profissional para executar as práticas dos subsistemas de recursos humanos, desenvolvendo ações de controle contábil-financeiro relacionados ao mercado consumidor, controlando ações de gestão de produção, estoque e tarefas ligadas ao planejamento da empresa.”

### **9 – Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores**

“A escola poderá dispensar o aluno de cursar disciplinas em que seja comprovado domínio pleno das competências e habilidades requeridas, após o



PROCESSO N° 850/04

mesmo demonstrá-lo em critérios estabelecidos pela Escola, ou disciplinas já cursadas no Ensino Médio ou equivalente, comparadas carga horária e conteúdos como aproveitamento de estudos.

A avaliação, para fins de aproveitamento de estudos, experiências e competências, será feita por uma equipe constituída pelo respectivo Coordenador de Curso, pelos docentes do curso, pela supervisão e orientação educacional do estabelecimento.”

### **10 – Critérios de Avaliação da Aprendizagem**

“Os alunos serão avaliados em cada disciplina pelo desempenho e participação. A avaliação deverá ser conduzida tendo em vista as competências e habilidades definidas como o produto desejável ao final de cada disciplina.

Os professores usarão os mesmos critérios de avaliação, constante no Regimento Escolar da Escola, no Capítulo III, aprovado conforme Ato A. n.º 153/97 e parecer 124/97 de 26/05/97 do NRE.

Os instrumentos de avaliação poderão ser: trabalhos, pesquisas, experimentos, práticas e outras formas a critério do professor, e os resultados finais deverão ser entregues na Secretaria da Escola ao término de cada disciplina cursada pelo aluno.

Ao aluno que não alcançar a nota mínima de 50 (cinquenta) para aprovação na disciplina, poderá cursar a disciplina em outra turma em que a mesma seja oferecida, não extrapolando o número de alunos, o que também se aplica ao aluno que não alcançar a frequência mínima de 75% da carga horária da disciplina. O Sistema de Avaliação do Curso Sequencial Técnico em Vendas – Área Gestão, conta em nosso Regimento.”

### **11 – Plano de Capacitação Docente**

“Num mundo caracterizado por mudanças cada vez mais rápidas, um dos grandes desafios é o da permanente atualização dos docentes, que se dá através da capacitação permanente em valores humanos, cursos promovidos pela Secretaria de Estado da Educação, reuniões por área de conhecimento, troca de experiências pedagógicas, parceria com a C-Vale em eventos e cursos promovidos pela empresa, parceria com a UNIOESTE.”

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

“O plano de avaliação do curso técnico terá avaliação da comunidade, será feito através de pesquisas, questionários e visitas aos alunos durante o curso, sempre no intuito de eliminar as deficiências do mesmo. Será realizado também, pelo Conselho Escolar, Associações de Pais e Mestres e Funcionários, Diretores, Equipe Técnico Pedagógica, Coordenador, Professores e Alunos, ao findar do curso, analisando os pontos positivos e negativos, observando se os objetivos e metas foram atingidos, podendo assim, sugerir propostas de melhor direcionamento ao mesmo. Desta forma, a Direção, Coordenação e Professores poderão criar condições para realimentar a Proposta Pedagógica do Curso, sempre que assim for necessário.”

### **13 – Organização Curricular**

“O curso é organizado em módulos, entendido “Módulo” como a unidade pedagógica autônoma e completa em si mesma, com caráter de terminalidade



**ESTADO DO PARANÁ**  
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N° 850/04

relativa, composta de conteúdos estabelecidos com a finalidade de melhorar o grau de desempenho profissional, o módulo compõe-se em disciplina.”

## **MATRIZ CURRICULAR**



PROCESSO N° 850/04

#### **14 - Certificação**

- “- Declaração de estudos: será fornecida ao aluno após a conclusão de cada módulo;
- Certificados de qualificação profissional: será fornecido ao aluno após a conclusão dos seguintes módulos:
- módulos de I a IV: Auxiliar de Finanças;
  - módulo V: Auxiliar de Vendas;
  - módulo VI: Auxiliar de Atendimento;
  - módulo VII: Auxiliar em Gerenciamento de Vendas.
- Diploma expedido aos alunos que concluíram todos os módulos e suas respectivas disciplinas: Técnico em Vendas – Área de Gestão”.

#### **15 – Corpo Docente**

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 187 a 190-CEE.

#### **17 – Comissão Verificadora**

Foi emitido Laudo Técnico favorável à autorização de funcionamento do referido curso, pela Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 213/04 do NRE de Toledo, integrada por Técnicos Pedagógicos da SEED e do NRE e o Especialista Ricardo Modanhese, Bacharel em Administração.

#### **II – VOTO DA RELATORA**

Considerando o exposto e o Parecer n.º 125/04-DEP/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Gestão, e votamos pela autorização de funcionamento do Curso Técnico, com oferta subsequente ao Ensino Médio na modalidade presencial, do Colégio Estadual Santo Agostinho, mantido pelo Governo do Estado do Paraná no Município de Palotina, credenciado com base no Parecer n.º 484/02-CEE.

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



PROCESSO N° 850/04

A instituição:

- a) poderá fornecer declaração de frequência e aproveitamento de cada disciplina;
- b) poderá expedir Certificados de Qualificação Profissional em Nível Técnico e 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.

#### CONCLUSÃO DA CÂMARA

A Câmara de Planejamento aprova, por unanimidade, o Voto da Relatora.  
Curitiba, 25 de maio de 2005.

#### DECISÃO DO PLENÁRIO

O Plenário do Conselho Estadual de Educação aprovou, por unanimidade, a Conclusão da Câmara.  
Sala Pe. José de Anchieta, em 08 de junho de 2005.



PROCESSO Nº 850/04

### ANEXO I

**Estabelecimento:** Colégio Estadual Santo Agostinho

**Município:** Palotina

**Curso:** Técnico em Vendas

**Área Profissional:** Gestão

#### Relação de Docentes

DOCENTE	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Juarez Moisés Mariani	- Ciências; - Ciências Econômicas; - Esquema I: Contabilidade Geral e Aplicada; - Contabilidade Comercial; - Estatística; - Especialização em Metodologia do Ensino de Ciências Naturais.	- Direção
Valmir Martinez	- Curso de Formação de Professores de Disciplinas Profissionalizantes do Ensino de 2º Grau: Contabilidade Geral e Aplicada; Contabilidade Comercial; Estatística; - Especialização em Contabilidade Gerencial e Auditoria.	- Coordenação de Curso; - Empreendedorismo.
Fábio Renê Fernandes	- Administração	- A Sociedade e as Organizações; - Vendas Externas; - Logística de Distribuição.
Danya Carla da conceição	- Administração	- Marketing; - Vendas de Varejo; - Liderança.
Odete Ferreira de Andrade Silva	- Ciências com Habilitação em Matemática	- Matemática Comercial e Financeira
Andréia Melania Motter	- Ciência da Computação	- Informática Instrumental
Cláudio Henrique de Lima	- Ciências Contábeis	- Documentação Comercial; - Atendimento
Valtecir César Manfroi	- Direito	- Legislação Social e do Trabalho
Rejane Regina Bertoli	- Ciências Contábeis; - Especialização em Gerência Contábil e Auditoria.	- Noções de Preços de Vendas; - Planejamento, Execução e Contrato de Vendas; - Qualidade Total.



PROCESSO Nº 950/04

<b>DOCENTE</b>	<b>FORMAÇÃO</b>	<b>DISCIPLINA</b>
Alexandro Iris Lopes	- Curso de Licenciatura em Disciplinas Profissionalizantes do Ensino de 2º Grau: Esquema II: Contabilidade Geral e Aplicada, Contabilidade Comercial, Estatística; - Especialização em Didática e Metodologia do Ensino.	- Estatística Aplicada
Jony Sandro Wischneski	- Ciências Contábeis	- Técnicas de Vendas
Almir José Trevisan	- Comunicação Social	- Publicidade e Propaganda; - Comunicação.
Adroaldo Bittencourt	- Psicologia	- Relações Interpessoais