



PROCESSO N.º 959/04

PROTOCOLO N.º 8.294.725-6

PARECER N.º 317/05

APROVADO EM 08/06/05

CÂMARA DE PLANEJAMENTO

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL FUTURA

MUNICÍPIO: GUARAPUAVA

ASSUNTO: Pedido de Autorização para Funcionamento do Curso Técnico em Marketing e Vendas – Área Profissional: Comércio.

RELATORA: MARIA HELENA SILVEIRA MACIEL

I – RELATÓRIO

1 - Pelo Ofício n.º 2846/04-GS/SEED, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho, o expediente acima, de interesse do Centro de Educação Profissional Futura, de Guarapuava que, por sua Direção, solicita autorização de funcionamento do Curso Técnico em Marketing e Vendas – Área Profissional: Comércio.

2 - Da Instituição de Ensino

O Centro de Educação Profissional Futura, está situado à Rua Saldanha Marinho, 2136, em Guarapuava, é mantido por Futura Educação Profissional Ltda.

Com base no Parecer n.º 72/05-CEE, a Instituição foi credenciada para a oferta de Educação Profissional.

3 - Dados Gerais do Curso

Habilitação Profissional: Técnico em Marketing e Vendas
Área Profissional: Comércio
Regime de Funcionamento: segunda-feira a sexta-feira nos períodos matutino e/ou noturno e, eventualmente aos sábados
Regime de Matrícula: modular
Carga Horária: 800 horas
Período de Integralização do curso: mínimo de 200 dias letivos
Máximo de 5 anos
Modalidade de Oferta: presencial

Consta do Plano do Curso o que segue:



PROCESSO N° 959/04

4 – Justificativa

“A FUTURA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL programou a oferta da Habilitação Profissional de Técnico em Marketing e Vendas, área profissional de Comércio, e da Qualificação Profissional de Assistente em Gestão Empresarial, área profissional de Gestão, para responder às necessidades educacionais decorrentes das novas formas de organização, gestão e comercialização que provocaram mudanças estruturais no mundo do trabalho e dos negócios, bem como do emprego de novas tecnologias e da crescente internacionalização das relações econômicas, estabelecendo novos paradigmas que vêm transformando a sociedade e a organização do trabalho, de modo a facilitar o acesso do participante às conquistas científicas e tecnológicas. Os currículos foram elaborados contemplando as competências profissionais gerais da área profissional de Gestão na etapa inicial correspondente à Qualificação Profissional de Assistente em Gestão Empresarial e as competências profissionais gerais da área profissional de Comércio e as competências profissionais específicas da Habilitação Profissional de Técnico em Marketing e Vendas. O currículo deste curso tem como foco o perfil profissional de conclusão, prevendo situações para participante aprender a aprender, a mobilizar e articular com pertinência conhecimentos, habilidades e valores em níveis crescentes de complexibilidade, agregando competências relacionadas com as novas tecnologias, trabalho em equipe e autonomia para enfrentar diferentes situações com criatividade e flexibilidade. Para tanto, três pontos essenciais foram destacados na organização curricular deste curso:

- As competências básicas que são subjacentes aos comportamentos necessários ao trabalho de caráter das áreas profissionais de Gestão e Comércio;
- As competências profissionais gerais afetas ao conhecimento e desempenho comuns às ocupações das áreas profissionais de Gestão e de Comércio;
- As competências profissionais específicas que dizem respeito a conhecimentos técnicos mais aprofundados, vinculados à Habilitação Profissional de Técnico em Marketing e Vendas.”

5 – Objetivos

“Ao oferecer esta habilitação profissional, a FUTURA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL tem por objetivo:

- Atender aos princípios norteadores enunciados pelas Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional de Nível Técnico, a saber:
 - independência e articulação com o ensino médio;
 - respeito aos valores éticos, políticos e estéticos;
 - desenvolvimento de competências para a laborabilidade;
 - flexibilidade, interdisciplinaridade e contextualização;
 - identidade dos perfis profissionais de conclusão de curso;
 - atualização permanente dos cursos e currículos;
 - autonomia em seu Projeto Pedagógico.
- Desenvolver na etapa inicial da Habilitação Profissional de Técnico em Marketing e Vendas, dentre outras, as competências profissionais gerais



PROCESSO N° 959/04

necessárias a todo profissional que atua na área profissional de Gestão, de modo a favorecer o diálogo e a interação com os demais profissionais desta área, bem como ampliar sua esfera de atuação para outras áreas profissionais, sobretudo a de Comércio.

- Desenvolver as competências profissionais gerais da área profissional de Comércio e as competências profissionais específicas da Habilitação Profissional de Técnico em Marketing e Vendas.”

6 – Requisitos de Acesso

“O acesso será exclusivo a alunos que estejam cursando ou já tenham concluído o Ensino Médio ou equivalente.”

7 – Articulação com o Setor Produtivo

“A cidade de Guarapuava possui aproximadamente 170.000 habitantes sendo considerada centro de convergência comercial da micro-região. Contando com uma Universidade Pública e mais três Faculdades particulares com mais de 30 cursos superiores, sendo estas um atrativo para a vinda de alunos da micro-região, como também de outras regiões e estados brasileiros.

Desta forma temos um mercado em expansão, mas, que necessita ser melhor dirigido, pois existe um excedente de oferta de bacharéis e uma carência de profissionais em nível médio nos diversos setores da economia de Guarapuava. Na proposta inovadora desta Instituição, não se concebe a falta de profissionais nesta área.”

8 – Perfil Profissional

“O Técnico em Marketing e Vendas atuará em organizações ou empreendendo trabalho autônomo junto aos três setores da economia, utilizando técnicas de venda, de atração e de atendimento pessoal, criando estratégias de marketing, comunicação e de vendas. É capacitado a realizar transações comerciais nacionais e internacionais, bem como elaborar planos de Marketing e Vendas.”

9 - Organização Curricular

“A organização curricular tem como foco o perfil profissional de conclusão e está estruturada em dois módulos seqüenciais, ambos com caráter de terminalidade.”

Módulos	Componentes Curriculares	Horas
ASSISTENTE EM GESTÃO EMPRESARIAL	- Conhecimentos de Sustenta - Gestão Empresarial - Desenvolvimento de Projeto	500
TÉCNICO EM MARKETING E VENDAS	- Estrutura da Atividade Comercial - Planejamento de Marketing e Vendas - Técnicas de Marketing e Vendas - Desenvolvimento de Projeto	300
		Total: 800 horas



ESTADO DO PARANÁ
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N° 959/04

QUADRO CURRICULAR
Técnico em Marketing e Vendas



PROCESSO N° 959/04

10 - Certificação

“Concluído o módulo I, será conferido o Certificado de Qualificação Profissional de Assistente em Gestão Empresarial.

Após concluir os Módulos I e II, será conferido o Diploma em Marketing e Vendas, desde que comprovada a conclusão do Ensino Médio ou equivalente.”

11 – Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e de Experiências Anteriores

“As competências anteriores adquiridas pelo aluno, desde que relacionadas com o perfil profissional de conclusão do curso em que estiver matriculado, poderão ser objeto de avaliação para aproveitamento de estudos, nos termos regimentais e da legislação vigente. Conforme legislação em vigor, os conhecimentos e experiências que poderão ser aproveitados nos cursos são aqueles adquiridos:

- no ensino médio;
- em qualificações profissionais e etapas ou módulos de nível técnico concluídos em outros cursos;
- em cursos de educação profissional de nível básico, mediante avaliação do aluno;
- no trabalho ou por outros meios informais, mediante avaliação do aluno;
- em processos reconhecidos de certificação profissional.”

12 – Critérios de Avaliação da Aprendizagem

“A avaliação do desempenho dos alunos será contínua e cumulativa, possibilitando o diagnóstico sistemático do processo ensino-aprendizagem, valorizando os aspectos qualitativos e os resultados obtidos ao longo do processo de aprendizagem. Deverão ser priorizados instrumentos de avaliação integrados de conteúdos curriculares e estimuladores da autonomia na aprendizagem, consonante as indicações metodológicas. O resultado do processo de avaliação será expresso em menções:

ótimo – capaz de desempenhar, com destaque, as competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão;

bom – capaz de desempenhar, a contento, as competências exigidas pelo perfil profissional de conclusão;

suficiente – capaz de desempenhar, no mínimo, as competências essenciais pelo perfil profissional de conclusão;

insuficiente – não capaz de desempenhar, as competências essenciais pelo perfil profissional de conclusão.

A frequência mínima obrigatória às aulas é de 75% da carga horária de cada componente curricular, podendo haver compensação de ausências conforme critérios estabelecidos no regimento. Será considerado aprovado aquele que obtiver em cada componente curricular menção mínima suficiente na síntese das avaliações, realizadas ao longo do processo de aprendizagem a frequência superior a 75% em cada componente curricular.”



PROCESSO N° 959/04

13 – Práticas Profissionais

“Durante o módulo de Técnico em Marketing e Vendas está previsto o desenvolvimento de um Projeto, com o seguinte objetivo:
Desenvolver uma atividade de estruturação simulada de uma empresa, sendo trabalhado em grupos que devem interagir entre si no desenvolvimento das atividades.

Etapas de Desenvolvimento do Projeto Final:

O Projeto deve conter um Planejamento de Atividades Único (cronograma), constando objetivos, prazos e responsáveis.

Os grupos deverão elaborar individualmente seus próprios Cronogramas de Atividades respeitando o Planejamento de Atividades Único.

Os trabalhos deverão ser acompanhados por um docente orientador, indicado ao longo do curso, responsável em promover a articulação e integração dos conhecimentos, habilidades e valores desenvolvidos na habilitação profissional de Técnico em Marketing e Vendas.

O Projeto Final será objeto de avaliação por parte de uma banca examinadora. Esta banca poderá ser composta de docentes do curso e profissionais da área.”

14 – Plano de Avaliação do Curso

“Para que o curso seja, efetivamente, adequado às necessidades do aprendizado, o que significa manter e alcançar qualidade educacional, será realizada avaliação de reação com os alunos, mediante utilização de questionário aplicado no final de cada módulo desenvolvido pela Futura.

Esta avaliação incidirá sobre indicadores referentes ao processo educacional, bem como à imagem da instituição, ao atendimento e ao clima que cercaram os participantes.”

15 – Corpo Docente

I deste Parecer.

A relação dos docentes indicados para o Curso consta do ANEXO

16 – Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 18 a 24.

17 – Comissão Verificadora

Foi emitido Laudo Técnico favorável a Autorização de Funcionamento do referido Curso, pela Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 187/04 do NRE de Guarapuava, integrada por Técnicos Pedagógicos da SEED e NRE e o especialista Jorge Teles dos Passos – Licenciado em História com Especialização em Marketing (cf. fls.127 a 137).



PROCESSO N° 959/04

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer n.º 274/04-DEP/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Marketing e Vendas – Área Profissional: Comércio, e votamos pela autorização de funcionamento do Curso Técnico, com oferta concomitante ou subsequente ao Ensino Médio na modalidade de oferta presencial, do Centro de Educação Profissional Futura, do Município de Guarapuava, mantido por Futura Educação Profissional Ltda, credenciado com base no Parecer n.º 72/05-CEE..

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.

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;
- 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, 06 de junho de 2005.



ESTADO DO PARANÁ
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N° 959/04

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 N° 959/04

ANEXO I

Estabelecimento: Centro de Educação Profissional Futura

Município: Guarapuava

Curso: Técnico em Marketing e Vendas

Área Profissional: Comércio

RELAÇÃO DOS DOCENTES

DOCENTE	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Flora Kelcy Budel Ribas	Bacharel em Administração	- Coordenação do Curso - Administração de Marketing - Qualificação do Técnico em Marketing e Venda - Estratégia de Planejamento e Marketing - Planejamento de Marketing e Venda - Ferramentas de Marketing - Composto de Marketing - Desenvolvimento de Projeto
Simone Pucci de Mattos	Bacharel em Direito Especialização em Tendências do Direito Processual Civil e Direito Processual Penal	- Direito do Consumidor
Janaina da Cunha Maldonado	Bacharel em Turismo	- Qualidade nos Serviços - Técnicas de Comunicação com Clientes - Serviço de Atendimento ao Cliente - Características dos Clientes
Marcos Aurélio Lemos de Mattos	Bacharel em Ciências Econômicas Especialização em Gestão Empresarial	- Desenvolvimento de Projetos - Macro e Micro Economia Social - Consultoria ao Cliente
Andréa Santos Bartolanza	Letras Especialização em Ensino de Língua Portuguesa: Teoria e Prática	- Língua Portuguesa
Fernando Henrique Alonso	Matemática Especialização em Ensino de Matemática	- Matemática Financeira - Estatística
Cristiano Silva Pucci	Bacharel em Análise de Sistemas	- Informática
Joanito Kaminski	Bacharel em Ciências Contábeis	- Empreendedorismo - Administração Empresarial
Scheila Aparecida Kulka	Bacharel em Ciências Contábeis Especialização em Gestão Financeira e Controladoria	- Administração Financeira - Desenvolvimento de Projeto
Augustinho Ghilardi	Bacharel em Ciências Contábeis	- Logística Integrada



PROCESSO N° 959/04

DOCENTE	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Patricia Mara Kulka Silvestre	Bacharel em Ciências Contábeis	- Conceitos de Comercialização - Estrutura da Atividade Comercial - Organização Empresarial - Estrutura Organizacional e Modelos de Gestão
Regiane Maria Dolinski	Pedagogia Psicologia	- Relações Interpessoais
Roberto Bonfim da Silva	Bacharel em Administração	- Administração da Produção - Patrimônio e Seguros - Serviço de Comunicação com o Mercado - Pesquisa de Mercado - Relacionamento com o Mercado - Formas de Incentivo de Vendas - Técnicas Estratégicas
Roberto Rodrigues Fiuza	Bacharel em Ciências Contábeis	- Ética
Luciana Bartoncello Lorenzetti Andrade	Bacharel em Administração Esquema I – Contabilidade e Administração Especialização em Administração de Recursos Humanos	- Administração de Recursos Humanos - Formas de Propaganda, Promoção e Publicidade - Briefing de Produtos Marcas e Serviços