



PROCESSO N.º 644/05

PROTOCOLO N.º 8.438.835-1

PARECER N.º 569/05

APROVADO EM 05/10/05

CÂMARA DE PLANEJAMENTO

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA ENSITEC

MUNICÍPIO: CURITIBA

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

RELATORA: MARIA DAS GRAÇAS FIGUEIREDO SAAD

I – RELATÓRIO

1. Pelo ofício n.º 1924/05-GS/SEED, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho, o expediente acima, de interesse do Centro de Educação Tecnológica ENSITEC, do Município de Curitiba que, por sua Direção, solicita autorização de funcionamento do Curso Técnico em Marketing e Vendas – Área Profissional: Gestão.

2 – Da Instituição de Ensino

O Centro de Educação Tecnológica ENSITEC está localizado à Rua Antonio Pietruza, 83, em Curitiba, é mantido pela Sociedade de Ensino Técnico ENSITEC Ltda.

Com base no Parecer n.º 105/2001-CEE, a Instituição foi credenciada para a oferta de Educação Profissional, face a autorização de funcionamento do Curso Técnico em Assistência Odontológica.

3 – Dados Gerais do Curso

Habilitação Profissional: Curso Técnico em Marketing e Vendas

Área Profissional: Gestão

Regime de Funcionamento: de segunda a sexta feira nos turnos da manhã, tarde ou à noite.

Regime de Matrícula: semestral e o aluno poderá requerer sua matrícula por disciplina.

Carga Horária: 800 horas

Período de Integralização do Curso: mínimo de 1 ano
máximo de 5 anos

Modalidade de oferta: presencial



PROCESSO N° 644/05

Requisitos de Acesso:

- concomitante: o aluno deverá estar cursando a terceira série do Ensino Médio ou a modalidade EJA – Educação de Jovens e Adultos;
- subsequente: o aluno deverá ter concluído o Ensino Médio.

4 – Justificativa

“A globalização e a conseqüente abertura de novos mercados, agregando o emparelhamento tecnológico das organizações, fazem com que o diferencial das empresas passe a ser o fator humano. Sendo assim, a formação específica é um quesito indispensável para o profissional mercadológico dos dias de hoje.

A educação direcionada para os profissionais na área de marketing, hoje na nossa região, se restringe a cursos superiores, não havendo nenhum curso técnico com a formação de Técnico em Marketing e Vendas; e este é um dos perfis profissionais mais valorizados pelas empresas nos dias de hoje.

O surgimento de novos negócios, produtos e serviços são constantes, impulsionando a criatividade e a incessante busca de inovações por parte dos gestores. A viabilidade de novos mercados, segmentos e nichos dependem fundamentalmente da visão organizacional, holística e comercial dos administradores das empresas.

As organizações, por sua vez, mudam profundamente o modo de gestão, observando atentamente como gerir o seu cliente externo e também voltando sua atenção ao seu cliente interno.

Perceber essas mudanças e o surgimento desses novos negócios passa a ser uma exigência nas características dos novos profissionais. O conjunto de operações executadas por uma empresa envolvendo a vida de um produto, desde a planificação de sua produção até o momento em que é adquirido pelo consumidor depende da visão empreendedora do administrador.

Curitiba e região metropolitana vêm apresentando, nos últimos anos, um crescimento acima da média nacional no surgimento de novas indústrias, empresas de comércio em geral e prestadoras de serviços. Devido a esse crescimento que, com toda a certeza, se manterá ainda por muito tempo, pois as previsões são de um aumento considerável na densidade geográfica de nossa região, cada vez mais se fará necessário à formação de profissionais de nível técnico.

O Técnico em Marketing e Vendas estará, sim, à frente da preferência, tanto das organizações, como dos jovens e adultos que buscarão essa formação para suprir tanto os postos de trabalho que já existem, mas estão vagos, como os novos que ainda irão surgir.

Em função do exposto é que o Ensitec oferece o Curso Técnico em Marketing e Vendas, tendo como intenção à formação e a preparação das pessoas para os novos desafios mercadológicos e de vendas do nosso país e do mundo”.

5 - Objetivos

“São objetivos do Curso Técnico em Marketing e Vendas é:

- atender as exigências do mercado na busca por profissionais de Marketing e Vendas;
- desenvolver as competências profissionais específicas para o Técnico em Marketing e Vendas;
- proporcionar uma sólida formação que desenvolva no estudante sua aptidões e habilidades;



PROCESSO N° 644/05

- incentivar o aprendizado e o desenvolvimento da capacidade de pensar, preparando-os, de forma efetiva, para o Marketing e para as Vendas, de modo que possam agregar valor qualitativo e quantitativo às organizações onde atuarem”.

6 – Perfil Profissional de Conclusão do Curso

“O Técnico em Marketing e Vendas terá autonomia para desenvolver-se profissionalmente, conforme seus interesses e a demanda do mercado e compreenderá Marketing e Vendas como uma ferramenta de trabalho. O Técnico em Marketing e Vendas poderá atuar na área de empreendedorismo, empresas comerciais, indústrias, prestadoras de serviços, agências de publicidade e propaganda, onde estará apto a apoiar áreas de promoção de vendas, atividades de Marketing quanto à organização e exposição de produtos, projetos de expansão de produtos, pesquisa e estudos de mercado, campanhas promocionais de lançamentos e novas idéias, atendimento a clientes e clientes potenciais, pesquisa e desenvolvimento, e atividades que visam à capacidade de compreender as bases sociais, econômicas, técnicas e científicas e características psicológicas do seu trabalho”.

7 – Organização Curricular

O curso está estruturado em dois módulos organizados em disciplinas.



ESTADO DO PARANÁ
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO N° 644/05

Matriz Curricular
Técnico em Marketing e Vendas

8 – Certificação

“O currículo está estruturado em dois módulos e prevê as seguintes certificações: na conclusão do Módulo I o aluno receberá o Certificação de Qualificação Profissional em Assistente de Vendas e ao concluir os dois módulos e o ensino médio receberá o diploma de Técnico em Marketing e Vendas”.



PROCESSO Nº 644/05

9 – Práticas Profissionais

“Levando em consideração as características e finalidades da educação profissional, a organização curricular é flexível e ensina a interdisciplinaridade e a contextualização que deve ocorrer no próprio processo de aprendizagem, através de metodologias que interagem a vivência e a prática profissional. As práticas ao longo do curso deverão valorizar o fazer como forma de despertar as habilidades necessárias as várias atividades do futuro profissional.

A estrutura modular do curso possibilita práticas pedagógicas dinâmicas tais como: seminários, visitas técnicas, projetos e atividades práticas que concretizarão a formação do profissional e do cidadão, bem como o desenvolvimento de competências gerais e específicas que conduzam à formação de um técnico apto a desenvolver, de forma plena e inovadora as suas atitudes profissionais.

As visitas técnicas serão programadas e acompanhadas pelo professor da disciplina a diversos locais que envolvam atividades de trabalho relativas ao profissional de Marketing e Vendas.

A Feira de Projetos é realizada semestralmente com objetivos de promover a interdisciplinaridade através da realização de trabalhos e projetos envolvendo diferentes disciplinas e ainda proporcionar a oportunidade para o aluno de expressar sua criatividade e demonstrar as competências e habilidades adquiridas ao longo do semestre”.

10 – Articulação com o Setor Produtivo

“O Ensitec como uma instituição de ensino inovadora e diferenciada pretende, através de parcerias e convênios buscar estreitar o relacionamento Empresa-Escola com o objetivo de formar um profissional hábil e completo para exercer funções que atendam as necessidades do mercado de trabalho.

A Instituição utiliza os seguintes mecanismos permanentes de articulação com segmentos produtivos a que estão vinculados os cursos:

- contatos regulares com agências de Recursos Humanos visando traçar o perfil do profissional que o mercado está necessitando e quais competências e habilidades os cursos propostos precisam desenvolver;
- contatos permanentes com empresas de diversos segmentos produtivos visando a sua real necessidade em termos de oferta de cursos;
- realização de pesquisas semanais em agências de emprego e jornais locais para permanente atualização das demandas existentes de oferta de trabalho e perfil profissional desejado.

Visando o permanente contato com o setor produtivo o Ensitec estimula a participação dos alunos em feiras, congressos, seminários e outros eventos nacionais e internacionais relacionados aos cursos e mercado de trabalho organizando visitas nestes eventos.

Também realiza na própria instituição o SENT – Seminário Ensitec de Novas Tecnologias, que ocorre anualmente e conta com a participação de alunos, ex-alunos, empresas e comunidade. O SENT já ocorre há 3 anos e visa aproximação do aluno a novas tecnologias, serviços e produtos. Através de palestras com enfoques direcionados as áreas dos cursos, exposições de diversas empresas busca-se a contextualização do conhecimento. Ainda, durante o seminário ocorre o contato direto dos alunos com agências de Recursos Humanos, que vêm até a instituição cadastrá-los para futuros encaminhamentos a estágios ou empregos efetivos.



PROCESSO Nº 644/05

O Ensitec realiza anualmente a Feira de Projetos, que tem o objetivo de incentivar os professores e alunos para o desenvolvimento de novas propostas de trabalho e conseqüente aplicação prática dos seus conhecimentos. A Feira estimula o trabalho cooperativo e interdependente, por meio do desenvolvimento de projetos de caráter interdisciplinar, permitindo a atuação conjunta de professores das diversas áreas na construção do conhecimento através de práticas de investigação. Esta iniciativa que integra todos os segmentos da escola contribui para criar no aluno o espírito empreendedor e criativo. A participação do aluno é estimulada através de premiação para os melhores projetos, seguindo critérios de complexibilidade, utilidade, estética, aplicabilidade, e defesa do tema escolhido. Esta feira é aberta à visitação geral, incluindo público de outras escolas, empresas e instituições.”

11 – Critérios de Aproveitamento de Conhecimentos e Experiências Anteriores

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos à folha 37.

12 – Critérios de Avaliação

“De acordo com o Regimento Escolar em cada disciplina cursada, a avaliação é contínua e cumulativa, com prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos, a fim de acompanhar e aperfeiçoar o processo de aprendizagem dos alunos. Como instrumentos e técnicas de avaliação, podem ser utilizados testes de aproveitamento oral e escrito, elaboração de projetos, tarefas específicas, trabalhos individuais e de equipe, atividades em classe, extraclasse, relatórios técnicos, pesquisas e demais modalidades aplicáveis.

(...)

Os resultados das avaliações são expressos por meio de notas numa escala de 0,0 (zero) a 10,0 (dez) e, ao final de cada disciplina, é calculada a média parcial de acordo com a fórmula abaixo:

$$\text{Média parcial} = \frac{1^{\text{a}} \text{ nota parcial} + 2^{\text{a}} \text{ nota parcial} + 3^{\text{a}} \text{ nota parcial}}{3}$$

É considerado aprovado na disciplina o aluno que obtiver freqüência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) e média parcial igual ou superior a 7,0 (sete)”.

13 – Plano de Avaliação do Curso

“O plano de avaliação que se propõe este curso inclui dois segmentos. Em primeiro lugar, avaliação semestral interna realizada em conjunto com professores, alunos e coordenação de curso. Considerando que, a cada semestre letivo, o aluno terá adquirido as competências correspondentes aos módulos do curso para que este período, entende-se que, nesta avaliação será possível identificar pontos positivos e negativos da eficiência do processo pedagógico, da adequação das instalações físicas com o setor produtivo, do relacionamento professor-aluno e adequação da carga horária. Além disso, são realizadas reuniões com os representantes de turmas para levantamento de pontos positivos e negativos apontados pela turmas.



PROCESSO N° 644/05

Em segundo lugar é realizada uma avaliação externa com visitas de avaliação com o setor de recursos humanos das empresas que estão absorvendo a mão-de-obra dos alunos, tanto em estágios como em funções efetivas, por amostragem, poder-se-á avaliar como o aluno está inserido no processo produtivo (indústrias e serviços), quais os pontos positivos e negativos de sua atuação e o que poderá ser implementado no processo pedagógico visando à melhoria de sua atuação no mercado de trabalho em relação ao curso ofertado”.

14 – Corpo Docente

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

15 – Recursos Físicos e Materiais

Os recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 39 a 53-CEE.

16 – Comissão Verificadora

Foi emitido Laudo Técnico favorável à autorização de funcionamento do referido Curso, pela Comissão Verificadora constituída pelo Ato Administrativo n.º 482/05 do NRE de Curitiba integrado por Técnicos Pedagógicos da SEED e do NRE e a Especialista Sonia Salete Borges da Silva – Bacharel em Administração com Especialização em Gestão de Qualidade na Educação – Magistério Superior (cf. fls. 190 a 195).

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer n.º 379/05-DEP/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Marketing e Vendas – Área Profissional: Gestão e votamos pela autorização de funcionamento do Curso Técnico, com oferta concomitante ou subsequente ao Ensino Médio na modalidade presencial, do Centro de Educação Tecnológica ENSITEC, do Município de Curitiba, mantido pela Sociedade de Ensino Técnico ENSITEC Ltda., credenciado com base no Parecer n.º 105/2001-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).

A instituição:

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



PROCESSO N° 644/05

b) deverá estabelecer o perfil profissional específico correspondente a qualificação prevista no plano de curso, para que o Certificado tenha sua regularidade garantida;

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, 12 de setembro 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 05 de outubro de 2005.



PROCESSO Nº 644/05

ANEXO I

Estabelecimento: Centro de Educação Tecnológica ENSITEC

Município: Curitiba

Curso: Técnico em Marketing e Vendas

Área Profissional: Gestão

Relação de Docentes

DOCENTE	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Jefferson Luiz Rigão	<ul style="list-style-type: none">• Administração• Habilitação em Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Coordenação do Curso
Ubiratã Tortato	<ul style="list-style-type: none">• Bacharel em Administração• Especialização em Marketing Empresarial• Mestre em Administração, Área de Concentração em Estratégia e Organizações	<ul style="list-style-type: none">• Fundamentos de Gestão e Planejamento Organizacional• Planejamento Estratégico de Marketing e Vendas• Projeto de Prática Profissional em Marketing
Ronald Tavares Pires da Silva	<ul style="list-style-type: none">• Bacharel em Administração• Especialização em Administração e Estratégia Empresarial• Mestre em Administração, Área de Concentração Políticas e Gestão Institucional	<ul style="list-style-type: none">• Evolução e História do Marketing• Marketing Cultural e Social• Marketing de Atacado e Varejo
Vitor Hugo Lopes Lau	<ul style="list-style-type: none">• Bacharel em Administração	<ul style="list-style-type: none">• Gestão de Vendas• Comunicação em Marketing e Vendas• Pesquisa de Mercado
Augusto Adallberto Czyz	<ul style="list-style-type: none">• Bacharel em Ciências Contábeis	<ul style="list-style-type: none">• Matemática Aplicada para os Negócios
Flávio Baraf Oliveira Garcia	<ul style="list-style-type: none">• Bacharel em Comunicação Social	<ul style="list-style-type: none">• Novas Tecnologias e-commerce• Criação de Novos Produtos