



PROCESSO Nº 1534/13

PROTOCOLO Nº 11.918.809-1

PARECER CEE/CEMEP Nº 275/13

APROVADO EM 11/07/13

CÂMARA DO ENSINO MÉDIO E DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL PEDRO II - ENSINO FUNDAMENTAL, MÉDIO E PROFISSIONAL

MUNICÍPIO: UMUARAMA

ASSUNTO: Complementação do Parecer CEE/CEMEP nº 19/13.

RELATOR: PAULO AFONSO SCHMIDT

## **I – RELATÓRIO**

### **1. Histórico**

A Secretaria de Estado da Educação, pelo ofício nº 1309/13-SUED/SEED, de 20/06/13, encaminha a este Conselho, o expediente protocolado no NRE de Umuarama, em 16/05/13, de interesse do Colégio Estadual Pedro II - Ensino Fundamental, Médio e Profissional, do município de Umuarama, que por sua direção solicita complementação do Parecer CEE/CEMEP nº 19/13, de 19/02/13, que reconheceu o Curso Técnico em Vendas e convalidou os atos escolares praticados antes do ato autorizatório.

A instituição de ensino informa que no Perfil Profissional de Conclusão de Curso, que consta do Parecer difere do descrito no Processo.

### **2. Mérito**

Trata-se do pedido de complementação do Parecer CEE/CEMEP nº 19/13, de 19/02/13, que reconheceu o Curso Técnico em Vendas e convalidou dos atos escolares praticados antes da publicação do ato autorizatório, de 08/02/10 a 14/04/11, para a regularização da vida escolar dos alunos.

A complementação se faz necessária visto que o Perfil Profissional de Conclusão do Curso, constante do referido parecer estar diferente do contido no processo nº 1168/12, com a ausência de 01 (uma) linha do mesmo, qual seja: " (...) bem como a organização do ambiente de venda. Promove serviço (...)"



PROCESSO Nº 1534/13

Portanto, onde se lê:

O Técnico em Vendas domina conteúdos e processos relevantes do conhecimento científico, tecnológico, social e cultural utilizando suas diferentes linguagens, o que lhe confere autonomia intelectual e moral para acompanhar as mudanças, de modo a intervir no mundo do trabalho. Estuda os produtos e serviços da empresa, caracteriza o público alvo e recolhe informações sobre as demandas e o mercado geral. Prepara ações de venda. Promove e efetua venda de produtos e serviços de apoio ao público, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes (fls. 117).

Leia-se:

O Técnico em Vendas domina conteúdos e processos relevantes do conhecimento científico, tecnológico, social e cultural utilizando suas diferentes linguagens, o que lhe confere autonomia intelectual e moral para acompanhar as mudanças, de modo a intervir no mundo do trabalho. Estuda os produtos e serviços da empresa, caracteriza o público-alvo e recolhe informações sobre as demandas e o mercado em geral. Prepara ações de venda. Promove e efetua venda de produtos e serviços, bem como a organização do ambiente de venda. Promove serviço de apoio ao público, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes.

## II – VOTO DO RELATOR

Face ao exposto, somos pela complementação do Parecer CEE/CEMEP nº 19/13, que reconheceu o Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios e convalidou os atos escolares praticados antes da publicação do ato autorizatório, de 08/02/10 a 14/04/11, do Colégio Estadual Pedro II - Ensino Fundamental, Médio e Profissional, do município de Umuarama, conforme descrito neste Parecer.

Cópia deste deverá acompanhar o Parecer CEE/CEMEP nº 19/13 de 19/02/13.

Encaminhamos:

a) cópia deste Parecer à Secretaria de Estado da Educação para expedição do respectivo ato;

b) o processo à instituição de ensino para constituir acervo e fonte de informação.

É o Parecer.



ESTADO DO PARANÁ  
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO Nº 1534/13

**DECISÃO DA CÂMARA**

A Câmara do Ensino Médio e da Educação Profissional Técnica de Nível Médio aprova o voto do Relator, por unanimidade.

Curitiba, 11 de julho de 2013.

Maria das Graças Figueiredo Saad  
Presidente da CEMEP

Oscar Alves  
Presidente do CEE