



PROCESSO Nº 247/14

PROTOCOLO Nº 12.007.971-4

PARECER CEE/CEMEP Nº 474/14

APROVADO EM 11/08/14

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

INTERESSADO: COLÉGIO ESTADUAL MARCELINO CHAMPAGNAT –
ENSINO FUNDAMENTAL E MÉDIO

MUNICÍPIO: LONDRINA

ASSUNTO: Pedido de autorização para funcionamento do Curso Técnico em
Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao
Ensino Médio.

RELATORA: CLEMENCIA MARIA FERREIRA RIBAS

I – RELATÓRIO

1. Histórico

A Secretaria de Estado da Educação, pelo ofício nº 130/14-SUED/SEED de 12/02/14, encaminha a este Conselho o expediente protocolado no NRE de Londrina, em 08/07/13, de interesse do Colégio Estadual Marcelino Champagnat – Ensino Fundamental e Médio, de Londrina que, por sua direção, solicita autorização para funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio (fl. 02).

1.1 Da Instituição de Ensino

O Colégio Estadual Marcelino Champagnat – Ensino Fundamental e Médio, está localizado na Rua São Salvador, nº 998, Centro, do município de Londrina, é mantido pelo Governo do Estado do Paraná.

A Instituição de Ensino foi credenciada para a oferta da Educação Básica pela Resolução Secretarial nº 6553/12, de 29/10/12, a partir da publicação em DOE, de 19/11/12 até 19/11/17.



PROCESSO Nº 247/14

1.2 Dados Gerais do Curso (fl. 76)

Curso: Técnico em Vendas
Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios
Carga horária: 833 horas
Regime de funcionamento: de 2ª a 6ª feira, manhã, tarde ou noite
Regime de matrícula: semestral
Período de integralização do curso: mínimo de 02 semestres e máximo de 04 semestres
Requisitos de acesso: ter concluído o Ensino Médio
Número de vagas: 35 por turma
Modalidade de oferta: presencial, subsequente ao Ensino Médio

1.3 Justificativa (fl. 74)

(...) O Curso Técnico em Vendas visa o aperfeiçoamento na concepção de uma formação técnica que articule trabalho, cultura, ciência e tecnologia como princípios que sintetizem todo o processo formativo. O plano ora apresentado teve como eixo orientador a perspectiva de uma formação profissional como constituinte da integralidade do processo educativo. Assim, os componentes curriculares integram-se e articulam-se garantindo que os saberes científicos e tecnológicos sejam a base da formação técnica. Por outro lado introduziu-se disciplinas que ampliam as perspectivas de “fazer técnico” para que ele se compreenda como sujeito histórico que produz sua existência pela interação consciente com a realidade construindo valores, conhecimentos e cultura. A implantação do Curso Técnico em Vendas faz-se necessária, em virtude das novas demandas do mundo do trabalho exigir um profissional convenientemente formado, que seja capaz de transformar os planos idealizados em ações efetivas. Neste contexto, fatores têm determinado a ampliação do espaço de atuação destes profissionais e demonstrado a necessidade de uma formação técnica.

Os objetivos estão descritos à fl. 75.

1.4 Perfil Profissional de Conclusão de Curso (fl. 77)

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-



PROCESSO Nº 247/14

venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Colabora na captação de novos clientes.

1.5 Articulação com o Setor Produtivo

A instituição de ensino mantém convênios com:

- Comercial de Móveis Brasília Ltda
- Masterlon Produtos de Limpeza Ltda EPP
- Isad Turismo e Eventos Ltda

Os termos de convênio estão anexados às fls. 105 a 110.



PROCESSO Nº 247/14


1.6 Organização Curricular

O curso apresenta organização curricular semestral, carga horária de 833 horas.

Matriz Curricular (fls. 112 a 114)

MATRIZ CURRICULAR					
Estabelecimento: C.E. MARCELINO CHAMPAGNAT - EFMP					
Município: LONDRINA					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE			Ano de implantação: 2014		
Turno: MATUTINO			Carga horária total: 1000 horas/aula – 833 horas		
Organização: SEMESTRAL					
DISCIPLINA		1º S	2º S	hora/aula	hora
1	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	3	3	120	100
2	ECONOMIA E MERCADO	2	2	80	67
3	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	3	3	120	100
4	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		2	40	33
5	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA	3	3	120	100
6	INFORMÁTICA	2		40	33
7	LOGÍSTICA NO COMÉRCIO E SERVIÇOS	3	3	120	100
8	MATEMÁTICA FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	3	3	120	100
9	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	3	3	120	100
10	TÉCNICA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	3	3	120	100
TOTAL		25	25	1000	833

Londrina, 25 de outubro de 2013.


Claudécir Almeida da Silva
Diretor Geral - Res. nº 06012/11
RG 3.831.228-9



PROCESSO N° 247/14

MATRIZ CURRICULAR					
Estabelecimento: C.E. MARCELINO CHAMPAGNAT - EFMP					
Município: LONDRINA					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE			Ano de implantação: 2014		
Turno: VESPERTINO			Carga horária total: 1000 horas/aula – 833 horas		
Organização: SEMESTRAL					
DISCIPLINA		1º S	2º S	hora/aula	hora
1	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	3	3	120	100
2	ECONOMIA E MERCADO	2	2	80	67
3	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	3	3	120	100
4	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		2	40	33
5	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA	3	3	120	100
6	INFORMÁTICA	2		40	33
7	LOGÍSTICA NO COMÉRCIO E SERVIÇOS	3	3	120	100
8	MATEMÁTICA FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	3	3	120	100
9	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	3	3	120	100
10	TÉCNICA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	3	3	120	100
TOTAL		25	25	1000	833

Londrina, 25 de outubro de 2013.

Claudecyr Almeida da Silva
Diretor Geral - Res. nº 06012/11
RG 3.631.228-9



PROCESSO Nº 247/14

MATRIZ CURRICULAR					
Estabelecimento: C.E. MARCELINO CHAMPAGNAT - EFMP					
Município: LONDRINA					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE			Ano de implantação: 2014		
Turno: NOTURNO			Carga horária total: 1000 horas/aula – 833 horas		
Organização: SEMESTRAL					
DISCIPLINA		1º S	2º S	hora/aula	hora
1	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	3	3	120	100
2	ECONOMIA E MERCADO	2	2	80	67
3	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	3	3	120	100
4	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		2	40	33
5	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA	3	3	120	100
6	INFORMÁTICA	2		40	33
7	LOGÍSTICA NO COMÉRCIO E SERVIÇOS	3	3	120	100
8	MATEMÁTICA FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	3	3	120	100
9	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	3	3	120	100
10	TÉCNICA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	3	3	120	100
TOTAL		25	25	1000	833

Londrina, 25 de outubro de 2013.

Claudecir Almeida da Silva
Diretor Geral
RG 3.631.220-9



PROCESSO Nº 247/14

1.7 Certificação (fl. 196)

O aluno ao concluir o Curso Técnico em Vendas, conforme organização curricular aprovada, receberá o Diploma de Técnico em Vendas.

1.8 Critérios de Avaliação (fl. 115)

A avaliação será expressa por notas, sendo a mínima para aprovação 6,0 (seis vírgula zero).

Os critérios de aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores estão descritos às fls. 115.

O Plano de Avaliação do curso está anexado à fl. 127.

O Plano de Estágio não obrigatório está anexado às fls. 94 a 103 e as práticas profissionais estão descritas à fl. 111.

Os recursos físicos e materiais estão descritos às fls. 26, 27 e 328 a 331.

1.9 Coordenação de Curso e de estágio não obrigatório (fls. 128, 129 e 340 a 343)

NOME	FORMAÇÃO	FUNÇÃO
- Ricardo Celso Constantino	- Bacharel em Administração de Empresas	-Coordenação de Curso e de Estágio não obrigatório

1.10 Comissão de Verificação (fl. 308)

A Comissão de Verificação constituída pelo Ato Administrativo nº 399/13, de 16/10/13, do NRE de Londrina, integrada pelos técnicos pedagógicos: Rosimari Patrício Figueiredo, licenciado em Ciências; Rosilei Maristela Pereira dos Santos, bacharel em Administração; Isabelle Karime Maruch de Castilho e Melo, licenciada em Educação Artística e como perito Antonio Carlos de Camargo, bacharel em Ciências Contábeis, emitiu laudo técnico favorável à autorização para funcionamento do curso.

1.11 Parecer DET/SEED (fls. 233 e 234)

A Secretaria de Estado da Educação, pelo Parecer nº 30/14 – DET/SEED, encaminha ao CEE/PR o processo de autorização para funcionamento do curso.



PROCESSO N° 247/14

2. Mérito

Trata-se do pedido de autorização para funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio.

Da análise do processo constata-se que os docentes possuem habilitação de acordo com as disciplinas indicadas.

A Comissão de Verificação relata que a escola possui instalações adequadas e o espaço físico atende as necessidades do Curso Técnico em Vendas.

O Perito da Comissão de Verificação informa à folha 315, que a proposta pedagógica do curso, é voltada para os conhecimentos que ultrapassam os limites de uma formação específica e restrita, oferecendo conhecimentos tecnológicos, científicos e culturais para que os concluintes possam enfrentar os desafios do mundo do trabalho. A Instituição de Ensino possui laboratório de Informática e biblioteca que apresentam condições necessárias para o funcionamento do curso.

A Coordenadoria de Projetos COP/DEPO - Assessoria do Corpo de Bombeiros da PMPR, informa que todas as escolas deverão sofrer intervenções para adequação de suas unidades, prevendo numa primeira etapa a regularização das vias de abandono, instalação de extintores de incêndio, iluminação e sinalização de emergência. Tão logo a unidade escolar cumpra os requisitos estipulados na primeira etapa do programa, será emitido o Certificado de Conformidade.

II – VOTO DA RELATORA

Face ao exposto somos favoráveis à autorização para funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio, a partir da data da publicação do ato autorizatório, pelo prazo de 01 (um) ano, carga horária de 833 horas, regime de matrícula semestral, período mínimo de integralização do curso de 02 semestres, 35 vagas por turma, presencial, do Colégio Estadual Marcelino Champagnat – Ensino Fundamental e Médio, município de Londrina, mantido pelo Governo do Estado do Paraná, de acordo com as Deliberações nº 03/13 e nº 05/13 - CEE/PR.

Recomendamos a Mantenedora:

a) garantir a infraestrutura adequada e as condições sanitárias e de segurança, necessárias para o funcionamento da instituição de ensino e o desenvolvimento das atividades escolares;



PROCESSO Nº 247/14

b) que a formação pedagógica da coordenação e dos docentes do curso que não possuem licenciatura, seja ação a ser implementada.

A instituição de ensino deverá:

a) tomar as devidas providências quanto ao registro *on line* no SISTEC – Sistema de Informação e Supervisão de Educação Profissional e Tecnológica para o curso;

b) incorporar os procedimentos didático-pedagógicos apresentados neste Plano de Curso ao Regimento Escolar;

c) adequar o Plano de Curso de acordo com a Deliberação nº 05/13-CEE/PR, de 10/12/13, que dispõe sobre as normas da Educação Profissional Técnica de Nível Médio;

d) atender o contido na Deliberação nº 03/13 CEE/PR, de 04/10/13, que dispõe sobre as normas para a regulação, supervisão e avaliação da Educação Básica, quando da solicitação do reconhecimento do curso.

Encaminhamos:

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

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

É o Parecer.

DECISÃO DA CÂMARA

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

Curitiba, 11 de agosto de 2014.

Romeu Gomes de Miranda
Vice-Presidente da CEMEP

Maria das Graças Figueiredo Saad
Presidente do CEE, em exercício