



PROCESSO Nº 488/16

PROTOCOLO Nº 14.043.506-6

PARECER CEE/CEMEP Nº 308/16

APROVADO EM 17/05/16

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

INTERESSADO: SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO/SEED/PR

MUNICÍPIO: CURITIBA

ASSUNTO: Pedido de alteração do Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio, nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, relacionadas em anexo, para implantação gradativa a partir do segundo semestre do ano de 2016.

RELATORA: CLEMENCIA MARIA FERREIRA RIBAS

## **I - RELATÓRIO**

### **1. Histórico**

A Secretaria de Estado da Educação, pelo ofício nº 622/16–Sued/Seed, de 19/04/16, encaminha o expediente protocolado na Seed, em 15/04/16 que, por sua Superintendente, solicita a este Conselho a alteração do Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio, nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, relacionadas em anexo, para implantação gradativa a partir do segundo semestre do ano de 2016.

### **2. Mérito**

Trata-se do pedido de alteração do Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio, nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, relacionadas em anexo, para implantação gradativa a partir do segundo semestre do ano de 2016.

O Departamento de Educação e Trabalho/DET/Seed, justifica (fl. 92):

(...) O Departamento de Educação e Trabalho, em continuidade às ações de excelência da Educação Profissional, em um processo de construção coletiva, realizou no período de 2013 a 2015, a atualização curricular dos seguintes cursos técnicos, subsequentes ao Ensino Médio: Administração, Alimentos, Edificações, Eletromecânica, Eletrônica, Eletrotécnica, Enfermagem, Logística, Manutenção e Suporte em Informática, Mecânica, Mecatrônica, Nutrição e Dietética, Prótese Dentária, Química, Recursos Humanos, Saúde Bucal, Secretariado, Segurança do Trabalho, Transações Imobiliárias e Vendas, com a finalidade de atender as



PROCESSO Nº 488/16

atualizações exigidas no mundo do trabalho bem como a de realizar a adequação à legislação vigente a saber:

-Resolução CNE/CEB nº 06, de 20 de setembro de 2012;– Resolução CNE/CEB nº 01 de 5 de dezembro de 2014;

-Deliberação nº 05/13 – CEE/PR.

-O trabalho teve início em novembro de 2013, por meio de uma consulta *online* (plataforma *google*) onde as Instituições de Ensino ofertantes puderam sugerir alterações em seus planos de curso. A sistematização dos dados dessa consulta foi realizada no ano de 2014 e revelou necessidades urgentes de atualização do referido curso.

-Dando continuidade, no início do ano de 2015, o DET/SEED encaminhou aos Núcleos Regionais de Educação (NREs) orientações de trabalho a ser desenvolvido na hora-atividade concentrada ou outros momentos organizados pelas instituições de ensino, com o objetivo de promover discussão, análise e avaliação do Plano de Curso entre os professores e coordenadores do curso e de estágio, para indicar as alterações necessárias e atualizá-lo às mudanças ocorridas no mundo do trabalho.

-A sistematização desses trabalhos serviu de material de apoio para as discussões das oficinas, próxima etapa realizada no 2º semestre de 2015 no município de Curitiba. O evento contou com a participação de representantes do DET/SEED, técnicos pedagógicos responsáveis pela Educação Profissional nos NRE's, coordenadores de curso, coordenadores de estágio e professores que apresentaram as contribuições das instituições de ensino por eles representadas.

A etapa final foi realizada no DET/SEED, com a organização da análise comparativa por meio do "DE" "PARA".

O "PARA" refere-se ao novo plano de curso que contempla, além das atualizações, um novo cálculo para a carga horária da matriz curricular, passando de horas/aula semanais x módulo (número de semanas semestrais ou anuais) para carga horária diária x dias letivos semestrais.

Cumpridas todas as etapas de atualização e adequação ao estabelecido na legislação vigente, apresentamos para aprovação do Conselho Estadual de Educação os planos dos cursos: Administração, Alimentos, Edificações, Eletromecânica, Eletrônica, Eletrotécnica, Enfermagem, Logística, Manutenção e Suporte em Informática, Mecânica, Mecatrônica, Nutrição e Dietética, Prótese Dentária, Química, Recursos Humanos, Saúde Bucal, Secretariado, Segurança do Trabalho, Transações Imobiliárias e Vendas, todos subsequentes ao Ensino Médio, em protocolado único para as Instituições da Rede Pública Estadual de Ensino que o ofertam (relação em anexo), para implantação gradativa a partir do segundo semestre do ano de 2016.



PROCESSO Nº 488/16

### **Proposta de Alteração:**

#### **-Dados Gerais do Curso:**

Carga horária do curso:

De: 1000 horas aula ou 833 horas

Para: 800 horas

Regime de Funcionamento:

De: 2ª a 6ª feira, período noite

Para: 2ª a 6ª feira, no(s) período(s) manhã, tarde e/ou noite

#### **-Perfil Profissional de Conclusão do Curso (fls. 10 e 34)**

##### **De:**

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.

##### **Para:**

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, orientado por valores éticos que dão suporte à convivência democrática. Estuda os produtos e serviços da empresa. Caracteriza o tipo de clientes e recolhe informações sobre a concorrência e o mercado em geral. Prepara, promove e efetua a venda de produtos e serviços. Organiza o ambiente de venda. Promove serviços de apoio ao cliente, fidelização e atendimento pós-venda. Organiza e gerencia os arquivos dos clientes. Realiza prospecção de novos clientes.



PROCESSO Nº 488/16

**Matriz Curricular (fl. 27)**  
**De:**

MATRIZ CURRICULAR					
Estabelecimento:					
Município:					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE			Ano de implantação:		
Turno:			Carga horária total: 1000 horas/aula – 833 horas		
Módulo:			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



**Matriz Curricular (fl. 75)**  
**Para:**

Secretaria de Estado da Educação  
Superintendência da Educação  
Departamento de Educação e Trabalho



PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – SUBSEQUENTE

d) Matriz curricular

Matriz Curricular					
Estabelecimento:					
Município:					
Curso: TÉCNICO EM VENDAS					
Forma: SUBSEQUENTE				Implantação: a partir do segundo semestre do ano letivo de 2016.	
Turno:				Carga horária: 800 horas	
				Organização: SEMESTRAL	
Nº	CÓD. SAE	DISCIPLINAS	SEMESTRES		
			1º	2º	Horas
1	4175	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS	48	48	96
2	4174	COMÉRCIO EXTERIOR	48	48	96
3	4054	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	32	48	80
4	1802	CONTABILIDADE BÁSICA	48		48
5	6248	ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO	32	48	80
6	4240	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO	48	48	96
7	3514	FUNDAMENTOS DO TRABALHO		32	32
8	4241	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA		48	48
9	4404	INFORMÁTICA	48		48
10	221	MATEMÁTICA COMERCIAL FINANCEIRA E ESTATÍSTICA	48	48	96
11	4243	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL	48	32	80
TOTAL			400	400	800

## II - VOTO D/A RELATOR/A

Face ao exposto, somos favoráveis à alteração do Plano do Curso Técnico Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, subsequente ao Ensino Médio, nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, relacionadas em anexo, para implantação gradativa a partir do segundo semestre do ano de 2016, de acordo com o descrito no mérito deste Parecer.

Foram apensadas ao processo, fls. 72 a 93, justificativa, dados gerais do curso, matriz curricular e ementas.



ESTADO DO PARANÁ  
CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PROCESSO Nº 488/16

Encaminhamos cópia deste Parecer à Secretaria de Estado da Educação para as providências e o processo para constituir acervo e fonte de informação.

É o Parecer.

Clemencia Maria Ferreira Ribas  
Relatora

#### DECISÃO DA CÂMARA

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

Curitiba, 17 de maio de 2016.

Sandra Teresinha da Silva  
Presidente da Cemep

Oscar Alves  
Presidente do CEE



PROCESSO Nº 488/16

Anexo

TÉCNICO EM VENDAS - SUBSEQUENTE OFERTADOS NAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO DA REDE PÚBLICA ESTADUAL



NRE	MUNICÍPIO	INSTITUIÇÃO DE ENSINO	CREENCIAMENTO	AUTORIZAÇÃO	RECONHECIMENTO	RENOVAÇÃO DE RECONHECIMENTO	ADEQUAÇÃO
ASSIS CHATEAUBRIAND	FORMOSA DO OESTE	RUI BARBOSA, C E-EM PR	Res. nº 5385/2011 Par. nº 1000/2011	Res. nº 511/2011 Par. nº 12/2011			
CAMPO MOURÃO	CAMPINA DA LAGOA	CAMPINA DA LAGOA, C E-EF M PROFIS N	Res. nº 5683/2012	Res. nº 5329/2012 Par. nº 607/2012	Res. nº 5245/2014 Par. nº 582/2014		
CORNÉLIO PROCÓPIO	BANDEIRANTES	MAILON MEDEIROS, C E PROF-EF M PROFIS	Res. nº 1842/2014	Res. nº 5291/2013 Par. nº 305/2013		136737406	
FOZ DO IGUAÇU	MEDIANEIRA	JOAO M MONDRONE, C E-EF M PROFIS N	Res. nº 731/2012	Res. nº 904/2011 Par. nº 12/2011	Res. nº 4767/2013 Par. nº 269/2013		
JACAREZINHO	RIBEIRÃO CLARO	JOAQUIM A DE MOURA, C E PROF-EM PROFIS N	Res. nº 350/2014	Res. nº 3273/2011 Par. nº 553/2011	Res. nº 3234/2014 Par. nº 219/2014		
MARINGÁ	MANDAGUAÇU	PARIGOT DE SOUZA, C E-EF M PROFIS	Res. nº 5231/2012	Res. nº 1801/2013 Par. nº 43/2003		137131358	
MARINGÁ	MARIALVA	JURACY R S ROCHA, C E-EF M PROFIS	Res. nº 5200/2012	Res. nº 753/2011 Par. nº 12/2011	Res. nº 3070/2013 Par. nº 194/2013		
PARANAGUÁ	PARANAGUÁ	INST E ED DR CAETANO M ROCHA-EF M N P	Res. nº 7436/2012	Res. nº 5557/2014 Par. nº 657/2014	138317820		
PITANGA	SANTA MARIA DO OESTE	JOSE DE ANCHIETA, C E-EF M N PROFIS	Res. nº 2202/2012 Par. nº 85/2013	Res. nº 766/2011 Par. nº 12/2011	Res. nº 5655/2012 Par. nº 628/2012	136964313	
TOLEDO	TERRA ROXA	CENTRO EST EDUC PROFIS PAULO R SOUZA	Res. nº 5482/2013 Par. nº 552/2013	Res. nº 5484/2013 Par. nº 552/2013	Res. nº 2403/2015 Par. nº 2012/2015		
UMUARAMA	IPORÁ	IPORA, C E DE-E F M P N	Res. nº 1560/2012	Res. nº 3509/2011 Par. nº 704/2011	Res. nº 2519/2014 Par. nº 15/2014		