



PROCESSO Nº 224/17

PROTOCOLO Nº 14.269.516-2

PARECER CEE/CEMEP Nº 274/17

APROVADO EM 17/05/17

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

INTERESSADO: SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO/SEED/PR

MUNICÍPIO: CURITIBA

ASSUNTO: Atualização e adequação à legislação vigente do Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, integrado ao Ensino Médio, ofertado nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, para implantação gradativa a partir do início do ano letivo de 2018.

RELATORA: MARIA DAS GRAÇAS FIGUEIREDO SAAD

I - RELATÓRIO

1. Histórico

A Secretaria de Estado da Educação, pelo ofício nº 1527/16-Sued/Seed, de 23/09/16, encaminha a este Conselho o expediente protocolado na Seed/PR, em 22/09/16, pelo qual solicita a aprovação da atualização e adequação à legislação vigente do Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, integrado ao Ensino Médio, ofertado nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, para implantação gradativa a partir do início do ano letivo de 2018.

justifica: A Chefe do Departamento de Educação e Trabalho, fl. 04,

(...)

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 do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, integrado ao Ensino Médio, com a finalidade de atender as atualizações exigidas no mundo do trabalho, bem como a de realizar a adequação à legislação vigente: Resolução CNE/CEB nº 02, de 30 de janeiro de 2012; Resolução CNE/CEB nº 06, de 20 de setembro de 2012, Resolução CNE/CEB nº 01, de 05 de dezembro de 2014 e Deliberação nº 05/13-CEE/PR.

(...) O trabalho teve início em novembro de 2013, por meio de uma consulta on-line (plataforma google) onde as instituições de ensino ofertantes puderam sugerir alterações em seus planos de curso. A sistematização dos dados desta consulta foi realizada no ano de 2014 e revelou necessidades urgentes de atualização no 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



PROCESSO Nº 224/17

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 de 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 dos NREs, coordenadoras 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, em 2016, com a organização da análise comparativa por meio do “DE” “PARA”.

(...) Cumpridas todas as etapas de atualização e adequação ao estabelecido na legislação vigente, apresentamos para aprovação do Conselho Estadual de Educação o Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, integrado ao Ensino Médio, em protocolado único para as Instituições da Rede Pública Estadual de Ensino que ofertam (relação em anexo), para implantação gradativa a partir do ano de 2018.

Instituições de ensino que ofertam o Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, integrado ao Ensino Médio, relacionadas à fl. 06 e quadro abaixo:

TÉCNICO EM VENDAS - INTEGRADO OFERTADOS NAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO DA REDE PÚBLICA ESTADUAL							
NRE	MUNICÍPIO	INSTITUIÇÃO DE ENSINO	CRENCIAMENTO	AUTORIZAÇÃO	RECONHECIMENTO	RENOVAÇÃO DE RECONHECIMENTO	ADEQUAÇÃO
ASSIS CHATEAUBRIAND	NOVA AURORA	MACHADO DE ASSIS, C E EF M PROFIS	Res. nº 2378/2010 Par. nº 541/2010	Res. nº 4885/2010 Par. nº 982/2010	Res. nº 6107/2014 Par. nº 745/2014		
PONTA GROSSA	PALMEIRA	ALBERTO GONCALVES, C E D-EF M PROFIS N	Res. nº 5909/2013	Res. nº 3265/2011 Par. nº 546/2011	Res. nº 5737/2014 Par. nº 577/2014	139692926	

2. Mérito

Trata-se da atualização e adequação à legislação vigente do Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, integrado ao Ensino Médio, ofertado nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, para implantação gradativa a partir do início do ano letivo de 2018.

- Proposta de Atualização e Adequação

Dados Gerais do Curso:

Carga horária total do curso:

De: 4000 horas aulas ou 3333 horas

Para: 3200 horas

Perfil Profissional de Conclusão de Curso:



PROCESSO Nº 224/17

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 cliente 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 224/17

Matriz Curricular (fl. 60)

De:

Matriz Curricular								
Estabelecimento:								
Município:								
Curso: TÉCNICO EM VENDAS								
Forma: INTEGRADA				Ano de implantação:				
Turno:				Carga horária:				
Modulo: 40				Organização: SERIADA				
DISCIPLINAS	SÉRIES				hora/ aula	hora		
	1º	2º	3º	4º				
1	ARTE	2				80	67	
2	BIOLOGIA	2	2			160	133	
3	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	2	2			160	133	
4	ECONOMIA E MERCADO		3			120	100	
5	EDUCAÇÃO FÍSICA	2	2	2	2	320	267	
6	ESTRATÉGIA DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO			2	2	160	133	
7	FILOSOFIA	2	2	2	2	320	267	
8	FÍSICA			2	2	160	133	
9	GEOGRAFIA	3	2			200	167	
10	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA		2	2		160	133	
11	HISTÓRIA			3	2	200	167	
12	INFORMÁTICA	2				80	66,67	
13	LEM: INGLÊS			2	2	160	133	
14	LÍNGUA PORTUGUESA E LITERATURA	3	3	2	2	400	333	
15	LOGÍSTICA NO COMÉRCIO E SERVIÇOS				3	120	100	
16	MATEMÁTICA	3	3	2	2	400	333	
17	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL			2	2	160	133	
18	QUÍMICA			2	2	160	133	
19	SOCIOLOGIA	2	2	2	2	320	267	
20	TÉCNICA DE INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	2	2			160	133	
TOTAL		25	25	25	25	4000	3333	

Obs: Em cumprimento a Lei Federal nº 11.161 de 2005 e a Instrução 004/10 SUEJ/SEED, o ensino da língua espanhola será ofertado pelo Centro de Ensino de Língua Estrangeira Moderna – CELEM no próprio estabelecimento de ensino, sendo a matrícula facultativa ao aluno.



PROCESSO Nº 224/17

Matriz Curricular (fl. 119)

Para:

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO
SUPERINTENDÊNCIA DA EDUCAÇÃO
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO E TRABALHO



PLANO DE CURSO TÉCNICO EM VENDAS – INTEGRADO

d. Matriz Curricular

Matriz Curricular							
Estabelecimento:							
Município:							
Curso: TÉCNICO EM VENDAS							
Forma: INTEGRADA				Implantação:			
Turno:				Carga horária: 3200 horas			
				Organização: SERIADA			
N.	CÓD. SAE	DISCIPLINAS	SÉRIES				HORAS
			1ª	2ª	3ª	4ª	
1	4175	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING E VENDAS		64	64	64	192
2	704	ARTE	64				64
3	1001	BIOLOGIA	64	64			128
4	4174	COMÉRCIO EXTERIOR			64	64	128
5	4054	COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL E DE PESSOAL	64	64			128
6	1802	CONTABILIDADE BÁSICA	96				96
7	6248	ECONOMIA E EMPREENDEDORISMO	64	64			128
8	4240	ESTRATÉGIAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO			96	64	160
9	601	EDUCAÇÃO FÍSICA	64	64	64	64	256
10	2201	FILOSOFIA	64	64	64	64	256
11	901	FÍSICA			64	64	128
12	401	GEOGRAFIA	64	64			128
13	4241	GESTÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA		64	64		128
14	501	HISTÓRIA			64	64	128
15	4404	INFORMÁTICA	64				64
16	1107	LEM: INGLÊS		96			96
17	106	LÍNGUA PORTUGUESA	64	64	64	64	256
18	201	MATEMÁTICA	64	64	64	64	256
19	4243	NOÇÕES DE DIREITO COMERCIAL			64	64	128
20	801	QUÍMICA				96	96
21	2301	SOCIOLOGIA	64	64	64	64	256
TOTAL			800	800	800	800	3200

Obs.: Em cumprimento à Lei Federal nº 11.161 de 2005 e à Instrução nº 004/10 – SUED/SEED, o ensino da língua espanhola será ofertado pelo Centro de Ensino de Língua Estrangeira Moderna – CELEM no próprio estabelecimento de ensino, sendo a matrícula facultativa ao aluno.



PROCESSO Nº 224/17

II - VOTO DA RELATORA

Face ao exposto, somos favoráveis à atualização e adequação à legislação vigente do Plano do Curso Técnico em Vendas – Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, integrado ao Ensino Médio, ofertado nas instituições da Rede Pública Estadual de Ensino do Paraná, para implantação gradativa a partir do início do ano letivo de 2018.

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.

Maria das Graças Figueiredo Saad
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 2017.

Marcelo Oltramari
Presidente da CEMEP em exercício

Oscar Alves
Presidente do CEE