PROCESSO N.º 2093/02 PROTOCOLO N.º 4.994.846-8

PARECER N.º 192/03 APROVADO EM 14/03/2003

CÂMARA DE PLANEJAMENTO

INTERESSADO: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E EMPRESARIAL DE CURITIBA - CEPROMEC

MUNICÍPIO: CURITIBA

ASSUNTO: Credenciamento da Instituição e Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Comércio.

RELATORA: SOLANGE YARA SCHMIDT MANZOCHI

I – RELATÓRIO

1 – Pelo Ofício n.º 3.967/2002 – GS/SEED, a Secretaria de Estado da Educação encaminha a este Conselho Estadual de Educação, expediente do Centro de Educação Profissional e Empresarial de Curitiba, que solicita Credenciamento da Instituição e, Autorização de Funcionamento do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Comércio.

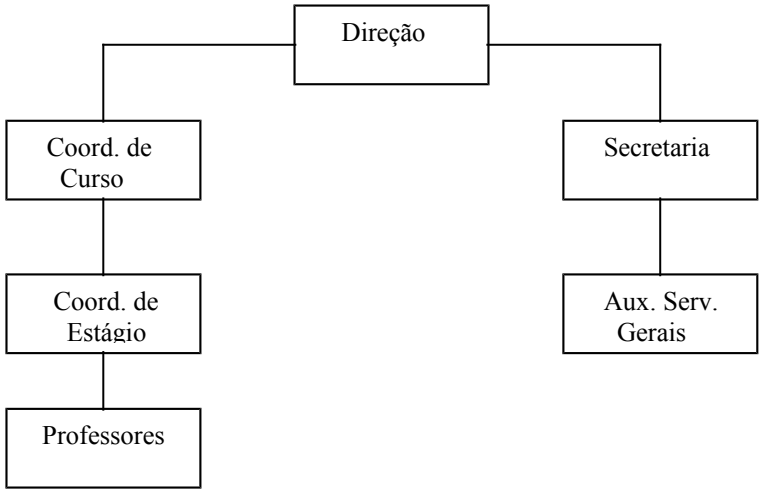
2 – Da Instituição de Ensino

O Centro de Educação Profissional e Empresarial de Curitiba, CEPROMEC, está localizado a Rua Lamenha Lins n.º 1130, Bairro Rebouças, no Município de Curitiba e tem como entidade mantenedora o Centro de Educação Profissional e Empresarial de Curitiba S/C Ltda.

3 – Modelo de Gestão

O Cepromec busca construir um modelo de gestão que privilegie uma relação entre aluno/professor e a sociedade baseada na circulação de informação, na corresponsabilização e no controle social das ações. É necessário criar possibilidades de participação do aluno/professor e funcionários em todo o processo de gestão, desde a formulação até a sua avaliação. A tecnologia da informação/comunicação deve ser trabalhada como uma aliada no processo de trabalho/aprendizado, oferecendo assim, um fácil acesso a todos os setores e seus colaboradores.

O Cepromec apresenta o seguinte organograma:



A situação Patrimonial, Existência Jurídica, Prova de Identidade e Prova de Idoneidade estão anexadas às folhas 05 a 29 do Processo.

4 – Plano de Capacitação Docente

Realizamos a cada 04 (quatro) meses um curso de capacitação pedagógica. Os professores e o serviço administrativo também serão inscritos em cursos, palestras, treinamentos ofertados por órgãos governamentais e particulares. Mensalmente e pedagoga contratada pela empresa desenvolverá trabalhos de grupos e anti-estresse objetivando assim, o maior contato entre corpo docente e funcionários da instituição. Corpo docente deverá abrir-se para trabalhos que visem o diálogo e discussão de tópicos voltados para a educação e fazendo também uma construção de sua competência teórica/política metodológico. Isto remete o corpo docente e demais profissionais a pesquisa, ao estudo, ao debate fundamentado, o que se constitui como instrumento indispensável a construção do coletivo, tendo como eixo o exercício contínuo da cidadania onde a ética, o diálogo tenham como essência o ser humano capaz de compreender valores e atitudes fundamentais para o crescimento da humanidade e do trabalho na área de vendas.

5 – Dados Gerais do Curso

Habilitação Profissional: Técnico em Vendas
Área Profissional: Comércio

Regime de Funcionamento: O curso funcionará de segunda à sexta-feira nos seguintes turnos e horários:
Manhã – das 8:00h às 12:00 h
Tarde - das 14:00h às 18:00h
Noite - das 19:00h às 22:45h

Carga Horária: 1.200 (mil e duzentas) horas

Regime de Matrícula: A matrícula ocorrerá da seguinte forma:
Após os alunos terem realizado um teste seletivo e terem sido aprovados, ingressarão no primeiro módulo do curso. Ao final de cada módulo o aluno deverá realizar sua matrícula e prestar um exame para verificar suas habilidades e competências adquiridas nos módulos anteriores.

Período de Integralização: O curso terá seu período de integralização segundo a Lei: Sendo o mínimo de 1 (um) ano e máximo de 5 (cinco) anos.

Modalidade de Oferta: Presencial

6 – Requisitos de Acesso

Estar cursando a terceira série do Ensino Médio, ou ter concluído o mesmo.

7 – Justificativa

A extensão dos serviços na área de compras e vendas para se tornar eficaz, demandará de ampla participação de categorias profissionais de nível médio e principalmente dos empresários. É a partir deste curso que desenvolveremos nos indivíduos a sua capacidade de comunicação para evitar parte dos problemas que ocasionam o congestionamento e falta de bom atendimento no comércio em geral.

Surge a necessidade e a preocupação de pessoas aptas à compreensão desse sistema.

No aspecto de qualificação e de adequação as necessidades dos serviços, os resultados da profissionalização se tornam mais favoráveis quando esta se faz por intermédio de cursos pós médio, isto é, por via de cursos específicos e com profissionais qualificados para desenvolver no aluno o perfil profissional desta categoria. Nessa situação a prática em serviço já existe, como também opção pela entrada no mercado de trabalho, trata-se de um meio pelo qual o indivíduo pode conferir plena legitimidade a sua experiência profissional.

A proposta vem com o objetivo de capacitar, habilitar indivíduos que fazem parte integrante da comunidade, com o intuito de atuar como profissional em qualquer ramo do comércio, tanto na compra como na venda. Isso significa, portanto que teremos profissionais habilitados e com um perfil adequado para o atendimento dos serviços comerciários.

8 – Articulação com o Setor Produtivo

Scrib Informática Ltda.
Sono especial comércio e indústria de colchões Ltda.
Esquema internacional cursos e eventos.
Convênios às folhas 81 a 85.

9 – Objetivos

- Contextualizar o aluno em relação aos fundamentos da profissão;
- Desenvolver conhecimentos, habilidades e atitudes para atuação de programas de compras e vendas e principalmente atendimento ao cliente externo e interno;
- Desenvolver conhecimentos, habilidades e atitudes dos alunos em relação a primeira atuação como indivíduo, cidadão e profissional nos desempenhos de suas atividades relacionadas ao comércio em geral, considerando o contexto social no qual está inserido;
- Desenvolver conhecimentos, habilidades e atitudes no aluno em relação a aprender a comunicar-se e relacionar-se com outros indivíduos.

10 – Perfil Profissional de Conclusão de Curso

Ao final do curso o aluno deverá ser capaz de:
- Liderar, gerenciar e formar equipes de vendas;
- Atuar nos programas de treinamento de compra e vendas de diversos produtos/ramos do comércio;
- Coordenar trabalhos referentes ao marketing em venda;
- Desenvolver programas de pesquisas de tomadas de preços/custos;
- Apoiar a equipe em programas de pós-venda;
- Preparar estratégias de Merchandising.

11 – Organização Curricular

O curso será contemplado com três módulos com carga horária distribuídas da seguinte maneira. No primeiro Módulo 200 horas, no segundo Módulo 350 horas e no terceiro módulo 225 horas. No módulo I serão executadas atividades tais como: atividades de planejamento, marketing, compra, venda estocagem, distribuição da área física e outros. As atividades também podem ser desenvolvidas com elaboração de planos de trabalho, metas, objetivos, prazos e controles para cada atividade.

No segundo módulo serão desenvolvidas habilidades e competências na execução do processo que ocorre no dia a dia de uma empresa. Neste módulo serão trabalhados a comunicação, armazenamento e distribuição de produtos, compra e venda, comércio exterior e pós-venda.

No terceiro módulo executaremos as práticas comerciais como: acompanhamento de atividades de compra e venda, armazenamento e distribuição. Com as habilidades e competências adquiridas no primeiro e segundo módulo o aluno desenvolverá um projeto no qual deverá identificar os processos motivados pela empresa assim como, uma pesquisa de seus clientes.

QUADRO CURRICULAR

12 – Critérios de Avaliação

A avaliação será contínua e progressiva e serão avaliados os aspectos psicossociais e outros itens tais como assiduidade, higiene, cooperação, pontualidade em cada módulo.

A avaliação deverá obedecer à ordenação e seqüência do processo ensino-pedagógico e à orientação do plano curricular com o objetivo de:

Controlar o processo ensino-aprendisagem, identificando as mudanças ocorridas e propondo correções que se fizerem necessárias;

Fornecer subsídios para a realização do processo educativo;

Identificar as causas de repetidas dificuldades no desempenho durante as aulas teórico-práticas e estágios supervisionados;

Obter resultado necessários às tomada de decisão.

Como instrumentos e técnicas de avaliação serão utilizados testes de aproveitamento, orais e escritos, trabalhos de pesquisas individuais e em grupo e participação nas atividades (cf. fls. 113 a 115).

13 – Plano de Avaliação do Curso

A avaliação do curso ocorrerá de forma escrita, nas quais serão efetuadas perguntas a respeito do conteúdo trabalhado de forma teórica/prática. Também serão realizadas pesquisas no mercado externo e principalmente com o setor produtivo com o objetivo de detectar as mudanças no processo ensino/aprendizagem. Os alunos deverão demonstrar através das avaliações uma desenvoltura na área da comunicação e expressão, a qual é de suma importância para desenvolver o trabalho no comércio, isto é, o relacionamento perfeito entre vendedor e consumidor. Ao final de cada módulo o aluno prestará teste com todo o conteúdo trabalhado, com o objetivo de verificar se o mesmo conseguiu obter um bom aprendizado em relação as competências e habilidades.

14 – Critérios de Aproveitamento e Experiências Anteriores

O aproveitamento das experiências anteriores é um conjunto de atividades didático-pedagógicas desenvolvidas, sem prejuízo das atividades normais ou período em que o aluno se matricular, para que possa seguir.

O aproveitamento poderá ser realizado durante os períodos letivos entre eles, a critério da escola.

Para efetivação do processo de adaptação, o setor responsável do estabelecimento de ensino deverá comparar o currículo, especificar as etapas a que o aluno estará sujeito a refazer, elaborar um plano próprio, flexível e adequado a cada caso e, ao final do processo, elaborar a ata de resultado e registrá-los no Histórico Escolar do aluno e no Relatório Final encaminhando à SEED.

15 – Plano de Estágio

Nos módulos I e II o aluno desenvolverá uma pesquisa de mercado com o intuito de verificar as competências e habilidades adquiridas em sala de aula e perceber a participação na prática.

Estes estágios serão desenvolvidos em empresas conveniadas dos diversos ramos do comércio e serão supervisionados por profissionais da instituição de ensino, devendo o aluno cumprir sua carga horária sem apresentar nenhuma falta, devendo ser cumprido uma carga horária de 100 horas, sendo 50 horas para o módulo I e 50 horas para o módulo II. No módulo III o aluno desenvolverá o estágio posterior no qual, ele mesmo deverá negociar com a empresa a sua participação como estagiário e deverá desenvolver um projeto técnico, que vise colocar em prática todas as habilidades e competências adquiridas no decorrer do curso, este estágio será coordenado e supervisionado pela instituição e também por profissionais qualificados da empresa na qual o aluno está atuando. Este estágio será de cunho obrigatório para sua graduação, devendo o mesmo completar uma carga horária de 425 horas.

16 – Certificação

O aluno receberá o certificado de Auxiliar em Vendas após ter cursado os módulos I e II e o diploma de Técnico em Vendas após ter todos os módulos, com total de 1.200 horas.

17 – Recursos Humanos

A relação dos docentes indicados para o Curso, consta no Anexo I deste Parecer.

18 – Recursos Físicos e Materiais

O recursos físicos e materiais estão descritos às folhas 50 e 120 a 128.

19 – Comissão de Verificação

O Laudo Técnico favorável à Autorização de funcionamento do referido Curso emitido pela Comissão Verificadora constituída por Bacharel em Administração com especialização em Interdisciplinaridade na Escola, Bacharel em Estatística com especialização em Engenharia de Produção e Enfermeira foi incorporado pelo Parecer n.º 3.469/02 da Coordenação de Estrutura e Funcionamento CEF/SEED.

II – VOTO DA RELATORA

Considerando o exposto e o Parecer n.º 3.469/02-CEF/SEED, aprovamos o Plano do Curso Técnico em Vendas – Área Profissional: Comércio e votamos pela autorização de funcionamento do referido Curso Técnico acima proposto e conseqüente Credenciamento do Centro de Educação Profissional e Empresarial de Curitiba – CEPROMEC, mantido pelo Centro de Educação Profissional e Empresarial de Curitiba S/C Ltda no Município de Curitiba, a partir de 2003, ficando o Curso Automaticamente reconhecido (cf. § 1.º Art. 10, da Deliberação n.º 02/2000-CEE).

Encaminhe-se o presente Parecer à Secretaria de Estado da Educação para o ato autorizatório do referido curso, com o prazo de validade de 03 (três) anos.

Com o ato autorizatório ficará o Estabelecimento de Ensino credenciado para a oferta de Cursos de Educação Profissional pelo prazo de 05 (cinco) anos, nos termos dos Arts. 7.º e 26, Deliberação n.º 02/2000-CEE.

A Instituição:

Poderá expedir Certificado de Qualificação em Nível Técnico de acordo com o que está definido no Plano de Curso ora aprovado.

Poderá ser fornecida declaração de freqüência e aproveitamento de cada módulo;

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.

PROCESSO N.º 2093/02

CONCLUSÃO DA CÂMARA
A Câmara de Planejamento aprova, por unanimidade, o Voto da Relatora.
Curitiba, 13 de março de 2003.

DECISÃO DO PLENÁRIO
O Plenário do Conselho Estadual de Educação aprovou, por unanimidade, a Conclusão da Câmara.
Sala Pe. José de Anchieta, em14 de março de 2003.

PROCESSO N.º 2093/02

ANEXO I

PEstabelecimento: Centro de Educação Profissional e Empresarial de Curitiba - CEPROMEC
Município: Curitiba
Curso: Técnico em Vendas - Área Profissional: Comércio
Ano de Implantação: 2003.

RELAÇÃO DE DOCENTES

NOME	FORMAÇÃO	DISCIPLINA
Lea Aparecida Barnabé Medrek	• Psicologia • Especialização em Planejamento e Organização da Administração de Recursos Humanos • Especialização em Metodologia do Ensino Superior	• Direção
Alexandre Bertoli	• Administração de Empresas	• Coordenação do Curso
Fidêncio da Silveira Neto	• Administração de Empresas	• Coordenação do Estágio
Patrícia Paulikievicz	• Ciências Contábeis • Especialização em Desenvolvimento de Competências Gerenciais	• Estudos e Projetos • Planejamento
Ildemar Antonio Paulikievicz Junior	• Processamento de Dados	• Desenvolvimento de Atividades de Armazenamento e Distribuição
Anderson Budel	• Administração	• Desenvolvimento de Atividades de Compra e Venda • Desenvolvimento de Atividades de Pós-Venda
Alda Marina de Araújo Camargo	• Psicologia	• Desenvolvimento das Atividades de Comunicação
Vilcemara de Fátima Schimtz	• Psicologia	• Acompanhamento de Atividades Pós-Venda
Celso Medrek	• Direito	• Desenvolvimento de Atividades de Comércio Exterior
Luis Eduardo Grassani	• Direito	• Acompanhamento de Atividade de Compra e Venda