

Ponto de atenção em relação à justificativa

- Nos termos da Indicação CEE 215/2022, a instituição de Ensino deve mencionar as razões da oferta do curso, lastreadas em estudos e pesquisas do setor produtivo e das ocupações existentes. Portanto, embora o Plano de Curso ora em análise tenha se referido às demandas associadas ao panorama das Vendas no mundo, no Brasil e no estado de São Paulo, é necessário ainda que SEDUC inclua dados socioeconômicos, educacionais e profissionais da região e do município em que cada curso será instalado que justifiquem a necessidade efetiva do referido curso e, se este for o caso, de algumas de suas ênfases.

Objetivos

O objetivo do Curso Técnico em Vendas é “*capacitar os estudantes do Ensino Médio das escolas públicas do Estado de São Paulo com habilidades e conhecimentos técnicos necessários para ingressar no mercado de vendas*” (fls. 5). O Plano de Curso elenca as competências que devem ser consolidadas pelos egressos, atendendo, segundo a análise do especialista, “*a demanda para a formação técnica e profissional proposta, e as definições da Deliberação CEE 207/2022 e a Indicação CEE 215/2022*” (fls. 49).

- **Requisitos de acesso**

Segundo a SEDUC, o “*acesso ao Curso Técnico em Vendas é destinado aos estudantes que tenham concluído o 9º ano do ensino fundamental e estejam devidamente matriculados no ensino médio na escola da rede pública estadual paulista em que o curso técnico será ofertado*”, do que se depreende que se terá um curso integrado ao Ensino Médio, conforme já se observou de início. Nada impede, no entanto, que sejam admitidos estudantes transferidos de outras redes para a 1ª série do ensino médio de escolas da rede estadual ou mesmo para as séries seguintes.

Informa-se, ainda, que “*o acesso direto à 3ª série ou ao longo da 2ª série poderá ocorrer mediante avaliação de competências adquiridas por aproveitamento de estudos realizados, experiências profissionais prévias na área do curso ou reclassificação*”. A esse respeito, é necessário observar o artigo 46 da Resolução CNE/CP 01/2021, citado corretamente pela SEDUC no item 5 do Plano ora apreciado:

“Art. 46. Para prosseguimento de estudos, a instituição de ensino pode promover o aproveitamento de estudos, de conhecimentos e de experiências anteriores, inclusive no trabalho, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão da respectiva qualificação profissional ou habilitação profissional técnica ou tecnológica, que tenham sido desenvolvidos.” (g.n)

- **Perfil profissional de conclusão**

Ao concluir a 3ª série do Ensino Médio, incluindo a carga horária prevista do curso técnico para a série em questão, o estudante terá a certificação de Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em Vendas.

Às fls. 6, informa-se que “*esse profissional apresenta a capacidade de analisar e aplicar métricas de vendas, aplicar os conceitos de vendas e pós-vendas, respeitar as noções básicas de legislação e direito do consumidor, explorar e aplicar diferentes estratégias de marketing e implementar as metodologias de qualificação e prospecção de clientes em sua rotina de trabalho. Além disso, o profissional saberá desenvolver o planejamento de vendas, utilizar soluções tecnológicas no contexto das vendas, gerenciar investimentos nessa área e considerar os conceitos relacionados ao atendimento ao cliente*”.

Segundo parecer do especialista, o perfil profissional de conclusão contemplado no Plano de Curso atende “*plenamente ao explicitado no Catálogo Nacional de Cursos Técnicos – 2020 e na Classificação Brasileira de Ocupações*”. (fls. 51).

- **Perfil profissional da Qualificação Profissional Técnica de Nível Médio de Auxiliar em Vendas**

Ao concluir a 2ª série do Ensino Médio, incluindo a integralização da carga horária prevista do curso técnico para a série em questão, o estudante terá a certificação intermediária de qualificação profissional técnica de nível médio de AUXILIAR EM VENDAS, devendo ter desenvolvido as seguintes competências:

- atender as ligações dos clientes;
- fornecer informações sobre a empresa, os produtos e os serviços oferecidos;
- responder adequadamente às perguntas dos clientes;
- gerenciar documentos;
- preencher relatórios de vendas;



- processar pedidos;
- prospectar novos negócios;
- realizar a manutenção dos dados dos clientes na base;
- receber, organizar e controlar o estoque de produtos;
- monitorar pedidos;
- preparar materiais para apresentações de vendas;
- coletar e analisar dados de vendas;
- acompanhar o desempenho e o progresso das negociações;
- realizar o pós-venda com os clientes;
- lidar com reclamações e oferecer suporte adicional.

Segundo o especialista, o detalhamento do perfil de saída do Auxiliar “*contempla o inciso IV do artigo 25 da Resolução CNE/CP 1, de 5 de janeiro de 2021, que define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica*”. (fls. 51)

- **Organização curricular**

Estrutura de organização curricular

A matriz curricular prevê carga horária de 1.000 (mil) horas, distribuídas igualmente pela segunda e terceira séries do Ensino Médio. São contemplados dez componentes curriculares, cada um com duração de 100 horas, combinando teoria e prática, conforme especificações do quadro seguinte.

Quadro 1. Carga horária dos componentes que integram a estrutura curricular do Curso de Técnico em Vendas, classificadas em parte teórica e parte prática

CURSO TÉCNICO EM VENDAS					
ANO CURSO	DO	Componente curricular	Parte teórica (em horas)	Parte prática (em horas)	TOTAL (em horas)
Ano 1 (2º EM)		Comunicação Empresarial e Introdução a Vendas	100,0	0,0	100,0
		Marketing	87,5	12,5	100,0
		Comportamento, Legislação e Direito do Consumidor	100,0	0,0	100,0
		Carreira e Competências para o Mercado de Trabalho	70,0	30,0	100,0
SUBTOTAL			357,5	42,5	400,0
Ano 2 (3º EM)		Processo Comercial, Métodos de Prospecção e Qualificação	100,0	0,0	100,0
		Tecnologias Digitais Aplicadas a Vendas	25,0	75,0	100,0
		Planejamento de Vendas	60,0	40,0	100,0
		Matemática Básica e Gestão dos Investimentos em Vendas	70,0	30,0	100,0
		Pós-venda e Sucesso do Cliente	75,0	25,0	100,0
		Projeto Multidisciplinar	60,0	40,0	100,0
CARGA HORÁRIA SUBTOTAL			390,0	210,0	600,0
CARGA HORÁRIA TOTAL			747,5	252,5	1000,0

Como se verifica no quadro 1, as cargas horárias de aulas práticas totalizam 42,5 horas na 2ª série do Ensino Médio e 210,0 horas na terceira série, totalizando, assim 252,5 horas e perfazendo 25,25% da carga horária total do curso. Segundo o parecer do especialista, essa porcentagem atende ao artigo 39 da Deliberação CEE 207/2022, que fixa Diretrizes Curriculares para a Educação Profissional e Tecnológica no Sistema de Ensino do Estado de São Paulo, recomendando a adoção de um percentual mínimo de 20% de atividades práticas, preferencialmente realizadas em laboratórios técnicos (fls. 53).

Segundo parecer do especialista, os componentes curriculares que integram a matriz curricular “*estão alinhados com o perfil profissional proposto e estão apresentados de acordo com as respectivas competências técnicas e socioemocionais previstas no Plano de Curso*”. (fls. 53)

Descrição dos componentes curriculares

O Plano de Curso apresenta, para cada um dos dez componentes curriculares, os seus objetivos, os temas que serão abordados, as competências técnicas e socioemocionais que deverão ser asseguradas aos estudantes, além de Bibliografia básica e complementar.



No quadro seguinte são destacadas as competências técnicas e socioemocionais associadas aos dez componentes curriculares que integram a matriz curricular do referido Curso.

Quadro 2. Competências técnicas e socioemocionais associadas aos componentes curriculares do Curso Técnico em Vendas, Itinerário V.

Componente curricular	Competências técnicas	Competências socioemocionais
2º ano		
Comunicação Empresarial e Introdução a Vendas (100 horas)	Fazer uso dos conceitos sobre vendas e pós-vendas, como: ter comunicação persuasiva; construir relacionamentos eficazes para vendas; identificar as necessidades dos clientes; elaborar apresentação de vendas; e saber lidar com objeções e as etapas de um processo comercial.	Saber ouvir ativamente, expressar-se de forma clara e assertiva, e construir relacionamentos sólidos; Desenvolver técnicas de negociação e persuasão; Demonstrar adaptabilidade e flexibilidade; Ter resiliência diante de situações adversas; Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas; Agir com ética e integridade pessoal no ambiente de trabalho, demonstrando responsabilidade e honestidade em todas as interações.
Marketing (100 horas)	Selecionar estratégias de marketing mais adequadas para cada contexto, como: marketing de conteúdo; ; Realizar gerenciamento de redes sociais; Usar marketing de influência, visando promover diferentes estratégias de vendas; Realizar otimização dos mecanismos de busca; Fazer uso de e-mail marketing para divulgação de produtos e serviços; Usar marketing de relacionamento para promover fidelização de clientes e captação de novos clientes.	Saber ouvir ativamente, expressar-se de forma clara e assertiva, e construir relacionamentos sólidos; Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Cultivar atitude empreendedora.
Comportamento, Legislação e Direito do Consumidor (100 horas)	Aplicar os conceitos básicos de legislação e direito do consumidor, como: uso do Código de Defesa do Consumidor; reações a práticas abusivas; obrigações do fornecedor; contratos de consumo; sistemas de garantias. Além disso, farão uso de conceitos sobre atendimento ao cliente, como: comunicar-se de forma eficaz; ter a habilidade de resolução de problemas complexos; saber lidar encaminhar com reclamações de forma resolutiva e educada; e saber construir relacionamento com os clientes.	Saber ouvir ativamente, expressar-se de forma clara e assertiva, e construir relacionamentos sólidos; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas; Demonstrar adaptabilidade e flexibilidade.
Carreira e Competências para o Mercado de Trabalho (100 horas)	Criar um plano estruturado para a progressão profissional, considerando objetivos de longo prazo, metas intermediárias e estratégias para alcançá-las; Realizar pesquisa e análise do mercado de trabalho, identificando tendências, demandas, oportunidades e áreas de crescimento; Elaborar um currículo bem organizado, destacando habilidades, experiências e conquistas relevantes para as oportunidades de carreira desejadas; Aplicar técnicas de narrativa pessoal para entrevistas de emprego e para a construção de rede de contatos profissionais; Usar plataformas on-line de busca de emprego, redes sociais profissionais, sites de recrutamento e outras ferramentas relevantes para encontrar oportunidades de trabalho; Usar ferramentas digitais para gerenciamento do tempo e melhoria da produtividade; Administrar as finanças pessoais de forma eficaz, incluindo	Reconhecer e gerenciar emoções próprias e de outras pessoas, mantendo o equilíbrio emocional em situações desafiadoras; Trabalhar em equipe, compartilhando conhecimentos, contribuindo com ideias e colaborando para alcançar objetivos comuns; Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Saber ouvir ativamente, expressar-se de forma clara e assertiva, e construir relacionamentos sólidos; Agir com ética e integridade pessoal no ambiente de trabalho, demonstrando responsabilidade e honestidade em todas as interações.



	orçamento, planejamento de gastos, poupança e investimentos, a fim de alcançar estabilidade financeira e tomar decisões financeiras informadas.	
3º ano		
Componente curricular	Competências técnicas	Competências socioemocionais
Processo Comercial, Métodos de Prospecção e Qualificação (100 horas)	Aplicar os conceitos sobre vendas e pós-vendas, dominar e aplicar as metodologias de qualificação (BANT, Spin Selling e CHAMP) e prospecção de clientes (prospecção de entrada, prospecção de saída, prospecção ativa, visando aprimorar a geração de novas vendas).	Saber ouvir ativamente, expressar-se de forma clara e assertiva, e construir relacionamentos sólidos; Desenvolver técnicas de negociação e persuasão; Reconhecer e gerenciar emoções próprias e de outras pessoas, mantendo o equilíbrio emocional em situações desafiadoras; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Demonstrar adaptabilidade e flexibilidade; Ter resiliência diante de situações adversas; Cultivar atitude empreendedora; Demonstrar postura profissional; Agir com ética e integridade pessoal no ambiente de trabalho, demonstrando responsabilidade e honestidade em todas as interações.
Tecnologias Digitais Aplicadas a Vendas (100 horas)	Utilizar soluções tecnológicas de vendas, como o sistema de controle de vendas, plataformas de prospecção e outras ferramentas relacionadas, como planilhas e documentos para acompanhar as negociações com os clientes, armazenar e coletar dados, obter relatórios e registrar as atividades de vendas.	Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Cultivar atitude empreendedora; Agir com ética e integridade pessoal no ambiente de trabalho, demonstrando responsabilidade e honestidade em todas as interações.
Planejamento de Vendas (100 horas)	Desenvolver um planejamento de vendas e utilizar soluções tecnológicas de vendas, sabendo como definir os objetivos de vendas, pesquisar o mercado e o público-alvo para seu produto ou serviço, avaliar tecnologias de vendas para apoio (como o sistema de gerenciamento do relacionamento com o cliente, CRM), estabelecer metas, construir um plano de ação para impulsionar vendas, definir indicadores e métricas de acompanhamento, monitorar e analisar resultados de vendas.	Tomar decisões baseadas na análise de dados; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Cultivar atitude empreendedora; Ter resiliência diante de situações adversas.
Matemática Básica e Gestão dos Investimentos em Vendas (100 horas)	Analisar métricas e indicadores para gerenciar investimentos em vendas. Realizar planejamento de Investimentos; Monitorar e controlar os investimentos na área de Vendas.	Tomar decisões baseadas em dados; Reconhecer e gerenciar emoções próprias e de outras pessoas, mantendo o equilíbrio emocional em situações desafiadoras; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Cultivar atitude empreendedora.
Pós-venda e Sucesso do Cliente (100 horas)	Aplicar os conceitos sobre vendas e pós-vendas para identificar novas vendas e - fidelizar clientes e fazer uso dos conceitos sobre atendimento ao cliente, como: acompanhamento de chamados e solicitações; personalização do atendimento; escuta ativa; resolução de problemas; programas de fidelidade; pesquisas e satisfação; monitoramento da satisfação do cliente.	Saber ouvir ativamente, expressar-se de forma clara e assertiva, e construir relacionamentos sólidos; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas; Cultivar atitude empreendedora; Agir com ética e integridade pessoal no ambiente de trabalho, demonstrando responsabilidade e honestidade em todas as interações.



<p>Projeto Multidisciplinar (100 horas)</p>	<p>Planejar, executar e controlar projetos, aplicando os princípios e as práticas do gerenciamento de projetos; Avaliar a viabilidade técnica, econômica e operacional de projetos e inovações; Realizar pesquisa de mercado, coletar e analisar dados relevantes para embasar decisões estratégicas; Gerir os recursos disponíveis de forma eficiente, como orçamento, materiais, equipe e tempo, visando otimizar a execução do projeto; Criar protótipos de produtos, serviços ou processos, e realizar testes para validar sua viabilidade e coletar feedback dos usuários.</p>	<p>Reconhecer e gerenciar emoções próprias e de outras pessoas, mantendo o equilíbrio emocional em situações desafiadoras; Trabalhar em equipe, compartilhando conhecimentos, contribuindo com ideias e colaborando para alcançar objetivos comuns; Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas; Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto; Saber ouvir ativamente, expressar-se de forma clara e assertiva, e construir relacionamentos sólidos; Agir com ética e integridade pessoal no ambiente de trabalho, demonstrando responsabilidade e honestidade em todas as interações; Realizar autogerenciamento e gestão do tempo.</p>
--	---	--

Ponto de atenção em relação às competências técnicas e socioemocionais

No Plano de Curso em análise, são discriminadas as competências técnicas e as socioemocionais que deverão ser asseguradas aos estudantes em cada um dos componentes curriculares. Embora se possa inferir que a intenção dos elaboradores seja assegurar o **desenvolvimento integrado** dessas duas categorias de competências, é necessário reforçar o que determina a esse respeito o Art. 2º da Deliberação CEE 186/2020:

*“Art. 2º As aprendizagens essenciais que devem ser asseguradas no Ensino Médio compreendem **conhecimentos, habilidades, atitudes, valores** e a capacidade de que estes possam ser mobilizados, articulados e integrados, expressando-se nas competências específicas das áreas de conhecimento.”*

A Indicação 198/2020, que acompanha a Deliberação CEE 186/2020, reforça a necessidade dessa estreita articulação, ao se referir ao compromisso de assegurar educação integral a todos os estudantes:

“Dessa maneira, espera-se que a instituição escolar possa se consolidar como um espaço privilegiado para a experiência do autoconhecimento, do fortalecimento da identidade dos estudantes e a construção de seus projetos de vida; para a autoria, a crítica e a criatividade na produção de conhecimentos; e para práticas participativas, colaborativas e corresponsáveis com o âmbito local e planetário.

Por sua vez, o desenvolvimento da empatia, da colaboração e da responsabilidade supõe processos intencionais vivenciados nas interações, em que essas habilidades são mobilizadas simultaneamente aos processos cognitivos – o que reforça o entendimento que as competências cognitivas e socioemocionais são indissociáveis”.

Ainda que seja possível apresentar separadamente as competências técnicas e as socioemocionais, seria mais adequado apresentar as atitudes e valores de forma transversal a todas as Competências Técnicas, e não discriminadas para cada Componente Curricular. O resultado dessa escolha é uma elevada repetição nos termos das chamadas Competências Socioemocionais e, em alguns casos, incluir, em sua formulação, aspectos que remetem diretamente às Competências técnicas.

Como se classificaria a seguinte competência: *“Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto”*? Em um curso técnico, como o que se analisa, supõe-se que essa deveria ser uma competência a ser desenvolvida praticamente em todos os seus componentes, articuladamente aos conteúdos específicos de cada um deles. Comentário similar poderia ser encaminhado para as seguintes competências: *“Avaliar diferentes pontos de vista, questionando pressupostos e tomando decisões fundamentadas”* e *“Identificar e analisar problemas, desenvolver alternativas e implementar soluções eficazes durante a execução de um projeto”*. No entanto, elas são classificadas apenas como “socioemocionais”.

Chama atenção, ainda, a competência socioemocional “construir relacionamentos sólidos”, cujo desenvolvimento exige tempo que talvez extrapole as condições e a duração do curso em questão.

De qualquer forma, a SEDUC precisa rever o conjunto de competências, de modo a corrigir eventuais equívocos.



CEESP/PC/2023/00485



- **Descrição sobre como trabalhar os componentes curriculares transversais**

Sob esse título, o Plano de Curso destaca dois componentes curriculares: Carreira e Competências para o Mercado de Trabalho e Projeto Multidisciplinar. No primeiro deles, define-se que “*será trabalhado de forma abrangente e prática, combinando teoria, discussões, estudos de caso, atividades práticas. Ele terá uma abordagem participativa, que envolverá os estudantes de forma ativa no processo de aprendizagem*” (fls. 31 e 32). São indicadas, ainda, estratégias de ensino que podem ser adotadas, tais como:

- Aulas expositivas: para apresentar conceitos teóricos, fundamentos e melhores práticas relacionadas à carreira e competência para o trabalho.

- Atividades em grupo: para estimular a colaboração e o compartilhamento de ideias entre os participantes. Isso permitirá a troca de experiências, a ampliação da rede de contatos e a criação de parcerias.

- Debates e discussões: para explorar diferentes perspectivas sobre questões relacionadas à carreira e competências para o trabalho. Os participantes serão incentivados a expressar suas opiniões e argumentar com base em fatos e evidências.

- Exercícios práticos: para que os participantes apliquem os conceitos aprendidos durante o módulo e treinem as competências técnicas.

- Utilização de ferramentas específicas para evolução do estudante, tais como: guias para consulta de carreiras e profissões, remuneração na carreira/profissão escolhida, análise do ambiente público, privado e terceiro setor, além de realizações de testes vocacionais, como 16 personalidades (MBTI), teste sabotadores e teste de coeficiente de inteligência positiva, Matriz SWOT pessoal, Ikigai (propósito), Business Model You | Modelo de Negócios Pessoal e Metodologia Star.

- Palestras e workshops: profissionais especializados em áreas específicas do empreendedorismo, como finanças, marketing, gestão de operações e inovação, poderão ser convidados para ministrar palestras e workshops. Essas atividades práticas permitirão que os participantes obtenham conhecimentos aprofundados em áreas específicas e aprendam com a experiência de profissionais do mercado.
- Visitas a empresas: locais ou incubadoras de negócios para que os participantes possam conhecer de perto empreendedores e startups em funcionamento. Isso proporcionará uma visão prática do ambiente empresarial, além de promover networking e inspiração”. (fls. 34)

No segundo componente, Projeto Multidisciplinar, indica-se que “será trabalhado de forma teórica e prática, proporcionando aos estudantes uma compreensão aprofundada dos conceitos, princípios e práticas relacionadas à gestão de projetos e à promoção da inovação. O curso será estruturado em aulas, atividades individuais e em grupo, estudos de caso, projetos práticos e discussões em sala de aula”. (fls. 33)

Pontos de atenção em relação aos princípios metodológicos e estratégias de ensino que devem presidir o desenvolvimento do curso

a) Os dois componentes curriculares anteriormente citados são definidos como “transversais”, do que se poderia inferir que seus princípios devessem estar presentes em todos os demais componentes. Aliás, segundo entendimento consolidado na BNCC, na transversalidade, temas (ou eixos temáticos) são integrados aos componentes curriculares de forma a estarem presentes em todos eles.

Portanto, no Projeto de Curso a SEDUC deve explicitar porque esses dois componentes são considerados “transversais” e que aspectos neles privilegiados devem ser extensivos aos demais componentes, de maneira a deixar claro as estratégias metodológicas comuns a todos eles.

Fica aqui outro comentário: como esses dois componentes, além de integrar o Plano de Curso ora analisado, integram também a estrutura de outros Planos de Curso, talvez seja este o motivo pelo qual foram aqui chamados de “transversais”. Se for este o caso, será necessário que sejam realizados, a cada curso, os ajustes necessários às suas especificidades.

b) Nesses dois componentes são citadas estratégias metodológicas, o que não acontece nos demais componentes do curso. No primeiro componente, por exemplo, informa-se que, em seu desenvolvimento, serão combinados “teoria, discussões, estudos de caso, atividades práticas. Ele terá uma abordagem participativa, que envolverá os estudantes de forma ativa no processo de aprendizagem”. Essas não serão estratégias comuns aos demais componentes? Rever.



- **Critérios de aproveitamento de estudos, conhecimentos e experiências anteriores**

Para descrever as possibilidades de Aproveitamento de Conhecimentos e de Experiências Anteriores (fls. 34), o Plano de Curso referiu-se ao artigo 46 da Resolução CNE/CP 01/2021:

“Art. 46. Para prosseguimento de estudos, a instituição de ensino pode promover o aproveitamento de estudos, de conhecimentos e de experiências anteriores, inclusive no trabalho, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão da respectiva qualificação profissional ou habilitação profissional técnica ou tecnológica, que tenham sido desenvolvidos.”

Ponto de atenção em relação ao aproveitamento de estudos

É necessário reforçar que o Aproveitamento de Conhecimentos e Experiência anteriores somente será realizado para fins de prosseguimento de estudos e não para Diplomação.

- **Critérios de avaliação**

Os critérios de avaliação definidos atendem à legislação vigente. (às fls. 34 e 35)

Segundo o Plano de Curso, a avaliação se dará em um processo contínuo e permanente com a utilização de diferentes instrumentos.

O aluno será promovido ou terá sua Classificação para a série seguinte ou a conclusão do curso ocorrerá caso tenha obtido – nota final maior ou igual a 5,0 – e a frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) do total das horas efetivamente trabalhadas pela escola.

Existe a possibilidade de Reclassificação, desde que haja parecer positivo fundamentada no instituto de Aproveitamento de Estudos.

A Recuperação Contínua é destinada a estudantes cujo desenvolvimento das competências estabelecidas no Plano de Curso não está sendo identificado no decorrer das aulas.

A Progressão Parcial será assegurada ao estudante que obteve, ao final da 2ª série, aproveitamento insatisfatório (menor que 5,0) em até três componentes curriculares.

- **Instalações e equipamentos**

O Plano de Curso da SEDUC explicita os equipamentos e equipamentos que serão disponibilizados para os diferentes ambientes pedagógicos: salas de aula, laboratórios e biblioteca (de fls. 38 a 42). Definiu as especificidades dos equipamentos bem como a bibliografia básica para os componentes curriculares que serão ministrados no 2º e 3º anos do Ensino Médio.

Ponto de atenção em relação às instalações e equipamentos do Curso Técnico em Vendas

Por ocasião da instalação efetiva desse curso, a equipe de Supervisão da Diretoria de Ensino correspondente à localização da escola, deverá verificar e atestar que as condições definidas no Plano de Curso foram devidamente atendidas, segundo o regramento desse Conselho.

Além disso, é necessário rever os seguintes aspectos quanto:

- ao “Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) - Plataforma on-line para disponibilização de materiais didáticos, comunicação entre estudantes e professores, entrega de atividades, fóruns de discussão e acompanhamento do progresso acadêmico” (fls. 36). Devem ser contempladas as demandas diferenciadas quanto à acessibilidade.

- à “Biblioteca física ou on-line- Acervo atualizado de livros, revistas, periódicos e materiais didáticos relacionados à administração, proporcionando aos estudantes acesso à informação e aprofundamento nos conteúdos estudados”. É necessário definir o número mínimo de volumes proporcional às matrículas em cada local em que o curso será instalado.

- **Pessoal docente e técnico**

Segundo a SEDUC, é fundamental contar com um corpo docente e técnico qualificado e capacitado para ministrar os componentes curriculares de forma eficaz, posicionamento com o qual essas relatorias concordam plenamente.



As definições da Deliberação CEE 207/2022 e da Indicação CEE 215/2022 foram atendidas no Plano de Curso ora analisado, a julgar pelos critérios de formação, titulação e certificações explicitados para cada componente curricular, bem como os critérios de excepcionalidade, caso não haja pessoal técnico com as exigências indicadas, como segue:

- *“Na falta de licenciados, os graduados na correspondente área profissional ou de estudos.*
- *Na falta de profissionais graduados em nível superior nas áreas específicas, profissionais graduados em outras áreas e que tenham comprovada experiência profissional na área do curso.*
- *Na falta de profissionais graduados, técnicos de nível médio na área do curso, com comprovada experiência profissional na área”.*

Ponto de atenção em relação à formação do pessoal docente para atuação no Curso Técnico em Vendas, Itinerário V.

A despeito da eventual dificuldade que possa ser enfrentada para a seleção de docentes para esse e os demais cursos técnicos, é necessária a observação do disposto na Deliberação CEE 173/2019, que dispõe sobre o Reconhecimento de Notório Saber de profissionais para ministrar conteúdos de áreas afins à sua formação ou experiência profissional, exclusivamente para atender ao disposto no inciso V do caput do artigo 36 da LDB com redação alterada pela Lei 13.415/2017.

- **Certificados e diplomas**

Segundo o Plano de Curso, ao estudante concluinte do curso será conferido e expedido o diploma de Técnico(a) em Vendas, satisfeitas as exigências relativas:

- ✓ ao cumprimento do currículo previsto para habilitação;
- ✓ à apresentação do certificado de conclusão do Ensino Fundamental – Anos Finais ou equivalente.

Ao término das duas primeiras séries, o estudante fará jus ao Certificado de Qualificação Profissional Técnica de Nível Médio de Auxiliar Administrativo.

Ao completar as 3 (três) séries, com aproveitamento em todos os componentes curriculares, o estudante receberá o Diploma de Técnico em Vendas, pertinente ao Eixo Tecnológico de “Informação e Comunicação”, bem como os Certificados e Histórico Escolar do Ensino Médio.

O diploma e o certificado terão validade nacional quando registrados na SED – Secretaria de Escriuração Digital do Governo do Estado de São Paulo e no SISTEC/MEC – Sistema Nacional de Informações da Educação Profissional e Tecnológica, obedecendo à legislação Vigente.

Na expedição desses diplomas e certificados, é necessário cumprir a Lei Federal 12.605/12 que determina que as instituições de ensino públicas e privadas empreguem a flexão de gênero para nomear profissão ou grau.

- **Estágio supervisionado (não obrigatório)**

Segundo a Lei Federal 11.788/2008 e a Deliberação CEE 87/2009, o Curso Técnico em Vendas, na modalidade presencial, não prevê estágio supervisionado obrigatório.

Conforme previsto na Lei Federal 11.788/2008, que dispõe sobre o estágio de estudantes, no artigo 2º, § 2º, “estágio não obrigatório é aquele desenvolvido como atividade opcional, acrescida à carga horária regular e obrigatória”. Portanto, mesmo que as escolas ofereçam estágio supervisionado, a carga horária destinada a essa atividade não pode ser integrada às 1000 horas de duração, previstas para o referido curso Técnico em Vendas.

Embora o estágio não seja obrigatório, as escolas que vierem a oferecer o curso devem designar um professor habilitado para orientar, acompanhar e avaliar aqueles alunos que porventura consigam estagiar.

- ANEXO 1 – MATRIZ
- ANEXO 2 – PLANO E ORIENTAÇÕES PARA ESTÁGIO
- ANEXO 3 – GLOSSÁRIO TERMOS/SIGLAS DE VENDAS

Considerações Finais

- A SEDUC procura ampliar a oferta de cursos profissionalizantes nas escolas da rede estadual de ensino.
- O Plano de curso em análise está alinhado às normas federais e às Deliberações deste Conselho.



- O processo inclui parecer técnico emitido pelo Centro Paula Souza, o que facilitou a sua análise.

Reforça-se a necessidade de a Interessada proceder às alterações sugeridas ao longo do parecer, segundo o entendimento de que elas poderão contribuir para o aprimoramento do Curso ora apreciado.

Da mesma maneira, devem ser consideradas as orientações expressas nos seguintes Pareceres CEE que respondem a consultas da SEDUC:

- Nº 327/2023, sobre a Minuta do Decreto que reorganiza a estrutura organizacional da SEDUC, em especial quanto à oferta e certificação de Cursos técnicos e aos aspectos referentes à supervisão desses Cursos:

- Nº 322/2023, sobre critérios que devem orientar a seleção de candidatos para ingresso na Educação Profissional Técnica de Nível Médio nas escolas da Rede Estadual Paulista, como organização do 5º (quinto) Itinerário e sobre a possibilidade para selecionar, por notório saber, profissionais para essa modalidade de ensino.

Merece também atenção o fato de que, por iniciativa do Ministério da Educação e do Conselho Nacional de Educação, está em curso o processo de análise do Ensino Médio, por meio de estudos e pesquisas sobre a estrutura atual do Ensino Médio, cujas conclusões poderão vir a ter algum tipo de impacto sobre a oferta e a estrutura dos Cursos Técnicos em nível médio.

2. CONCLUSÃO

2.1 Responda-se à Secretaria Estadual de Educação, nos termos deste Parecer e conforme disposição contida na LDB 9.394/1996 e nas Deliberações CEE 138/2016 e 207/2022.

São Paulo, 07 de agosto de 2023.

a) Consª Ghisleine Trigo Silveira
Relatora

a) Consª Débora Gonzalez Costa Blanco
Relatora

3. DECISÃO DA CÂMARA

A Câmara de Educação Básica adota como seu Parecer, o Voto das Relatorias.

Presentes os Conselheiros: Ana Teresa Gavião Almeida Marques Mariotti, Claudio Kassab, Débora Gonzalez Costa Blanco, Ghisleine Trigo Silveira, Maria Eduarda Queiroz de Moraes Sawaya, Marlene Aparecida Zanata Schneider, Mauro de Salles Aguiar e Valdenice Minatel Melo de Cerqueira.

Sala da Câmara de Educação Básica, em 09 de agosto de 2023.

a) Consª Marlene Aparecida Zanata Schneider
em exercício da Presidência nos termos do artigo 13 § 3º do Regimento do CEE

DELIBERAÇÃO PLENÁRIA

O CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO aprova, por unanimidade, a decisão da Câmara de Educação Básica, nos termos do Voto das Relatorias.

Sala "Carlos Pasquale", em 23 de agosto de 2023.

Cons. Roque Theophilo Júnior
Presidente

