

## CURSOS PROFISSIONALIZANTES – MODALIDADE EAD

### VENDAS

#### 1. OBJETIVO

Formar um profissional habilitado e capacitado para atuar no planejamento, desenvolvimento, acompanhamento e controle das atividades de compra, venda e pós-venda de empresas e instituições, contribuindo para que as mesmas tenham uma atuação qualificada e eficaz, a partir de um significativo conhecimento da área.

#### 2. PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO DE VENDAS

O curso tem como meta a formação de um profissional dinâmico, empreendedor, comunicativo, autônomo, comprometido com o desenvolvimento, na área mercadológica, gerencial e comercial, que o habilite a compreender o meio sócio-econômico, político, cultural e organizacional em que está inserido, percebendo riscos que o possibilitem a posicionar-se de forma crítica e ética, decidindo, negociando, interagindo e relacionando-se de forma a otimizar os recursos pessoais e organizacionais, promovendo e antecipando transformações que possam contribuir com o desenvolvimento pessoal e organizacional.

#### 3. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

### Ensino Profissionalizante Técnico em Vendas

Módulo I	Módulo II	Módulo III
Administração I 60h	Gestão de Marketing 60 h	Administração II 60h
Técnica de Vendas I 60 h	Estudo de Mercado e Tendências 60 h	Técnica de Vendas II 60 h
Matemática Financeira 80 h	Logística 60 h	Relações Humanas e Psicologia de Vendas 60 h
Informática Aplicada a Vendas 40 h	Planejamento Estratégico 60 h	Vivência em Vendas e Comunicação Pessoal 60h
Legislação em Vendas 60 h	Técnicas de Negociações de Vendas 80 h	Estatística Aplicada a Vendas 60 h
Custos e Formação de Preços 80h		
380 h	320 h	320 h
<b>Carga Horária = 1000 h</b>		
<b>Carga Horária de Estágio = 200 h</b>		
<b>Carga Horária Total = 1200 h</b>		