

Módulo	UFCD	Conteúdos	Objetivos de aprendizagem	Avaliação
1 (60 tempos)	0384 – Merchandising	<p>Atividades de diagnóstico e de integração dos alunos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - apresentação da disciplina; - estabelecimento de regras e de métodos de trabalho; - Avaliação diagnóstica. <ul style="list-style-type: none"> • Merchandising - comportamento do consumidor <ul style="list-style-type: none"> - Introdução: conceito e tipos - Consumidor /comprador <ul style="list-style-type: none"> - Necessidades e motivações do consumidor - Critérios essenciais de seleção de uma loja - Trajeto e comportamento do cliente no ponto de venda - Tipo de compra • Otimização do espaço comercial 	<p>Clarificar regras e métodos de trabalho. Explicar conceitos. Interpretar textos. Analisar quadros e gráficos.</p> <p>Definir o conceito de merchandising e identificar os principais comportamentos do consumidor no ponto de venda. Compreender a importância do merchandising.</p> <p>Diagnosticar e conhecer os diferentes fatores que intervêm na otimização de um espaço comercial.</p> <p>Aplicar as técnicas de promoção do produto.</p>	<p>Testes Trabalhos individuais e de grupo Resolução de exercícios</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - Organização do espaço de venda e a interligação com a fase de venda e influência ao consumidor - Noção de secção e família - Noção de layout, linear e facing - Tipos de implementação, vantagens e desvantagens - Gestão do linear e rentabilidade - Tipo de equipamentos mais usados - Técnicas de reposição - Política de sortido 		
2 (30 tempos)	0385 - Animação no ponto de venda	<ul style="list-style-type: none"> • Conceito e objetivos da animação <ul style="list-style-type: none"> - Animação permanente e intermitente • Animar um ponto de venda <ul style="list-style-type: none"> - Técnicas e materiais a utilizar - Pesquisa de temas e organização do plano anual de temas • Embalagem no linear <ul style="list-style-type: none"> - Importância do design e da cor - Impacto visual - Etiquetagem - Simbologia promocional no linear 	<p>Compreender o papel e importância da animação do ponto de venda</p> <p>Compreender e distinguir os tipos de animação no ponto de venda.</p> <p>Utilizar as técnicas e meios de animação no ponto de venda.</p> <p>Reconhecer o carácter diferenciador da animação promocional.</p> <p>Identificar as potencialidades da animação do ponto de venda na rentabilidade das vendas.</p>	<p>Testes</p> <p>Trabalhos individuais e de grupo</p> <p>Resolução de exercícios</p>