
 <b>REPÚBLICA PORTUGUESA</b> EDUCAÇÃO Direção Geral dos Estabelecimentos Escolares Direção de Serviços da Região Centro	 Agrupamento de Escolas de Montemor-o-Velho - COD 161433	<b>Ano Letivo</b>  <b>2017/2018</b>	<b>Curso Profissional de Técnico de Vendas</b> Grupo 430 – Economia e Contabilidade <b>Disciplinas: Vender</b> <b>Ano: 11º Turma: D2</b> <b>Planificação</b>
---	---	---	--

CÓDIGO/ HORAS	Designação	Conteúdos	Objetivos de aprendizagem	Avaliação
7851– 50 h	<b>Aprovisionamento Logística e Gestão de Stocks</b>	<p><b>Aprovisionamento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Papel da compra na cadeia de abastecimento</li> <li>Processo de compra e respetivas etapas</li> <li>Gestão de fornecedores</li> <li>Aspetos qualitativos na seleção de fornecedores</li> <li>Negociação e revisão de preços</li> <li>Comparação entre fornecedores</li> <li>Avaliação de fornecedores</li> </ul> <p><b>Gestão de stocks</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introdução à gestão de stocks</li> <li>Noção e tipo de stocks</li> </ul> <p><b>Princípios da gestão de stocks</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definição e objetivos de gestão de Inventário</li> <li>Tipo de matérias a armazenar</li> <li>Determinantes do nível ótimo de stock</li> <li>Condicionantes específicas dos produtos</li> <li>Condicionantes específicas de armazenagem</li> <li>Condições do mercado</li> <li>Logística e planeamento</li> <li>Condições de entrega</li> </ul> <p><b>Custos associados aos stocks</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Custos operacionais associados à stockagem da mercadoria</li> <li>Custos de oportunidade face a outras opções</li> <li>Noção de custo operacional e de custo “afundado”</li> <li>Descontos/promoções</li> <li>Sobrestockagem</li> </ul> <p><b>Gestão da variação da procura e do nível de stock</b></p> <p><b>Benefícios esperados com a gestão de stocks</b></p>	<p>Estabelecer e implementar metodologias de gestão de aprovisionamentos e de logística industrial.</p> <p>Identificar e caracterizar técnicas de gestão de stocks.</p> <p>Identificar as diferentes etapas da compra e estratégias de negociação com os fornecedores.</p> <p>Identificar e analisar os diferentes custos associados aos stocks e armazenamento.</p> <p>Utilizar os principais instrumentos de controlo e informação de stocks.</p>	<p>Testes</p> <p>Trabalhos de pesquisa</p> <p>Apresentações orais</p> <p>Resolução de exercícios</p> <p>Relatórios</p>

0388- 50h	<b>Prospecção Comercial preparação e Planeamento das Vendas</b>	<b>Controlo de existências/inventariação</b> Normas gerais de inventariação de bens e produtos Determinação de consumos Documentação utilizada nos inventários Controlo de qualidade nos aprovisionamentos Logística e sistemas de informação  <b>Prospecção</b> Conceito e sua importância Técnicas de prospecção <b>Preparação e planificação da venda</b> Ficha de cliente/estudo da relação Fixar objetivos Preparação do contacto Preparação do diagnóstico Preparação da argumentação <i>Check-list</i>	Aplicar as principais técnicas de prospecção de mercado, preparando e planificando a venda.	
-----------	---	---	---	--