

Módulo	UFCD	Conteúdos	Objetivos de aprendizagem	Avaliação
1 (60 tempos)	7843 - Técnicas de negociação e venda	<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"> • O processo comunicacional na venda <ul style="list-style-type: none"> - Bases da comunicação - Qualidades e aptidões básicas do vendedor - A linguagem - Técnicas de expressão - Retórica e Persuasão - Escuta ativa • Técnicas de negociação <ul style="list-style-type: none"> - Argumentação - Tratamento das objeções - As perguntas - Alternativa positiva - Apresentação do preço • Técnicas de venda <ul style="list-style-type: none"> - Identificação das motivações e necessidades - Análise e avaliação das soluções possíveis - A demonstração da solução - A concretização 	<p>Clarificar regras e métodos de trabalho. Explicar conceitos. Interpretar textos. Analisar quadros e gráficos.</p> <p>Identificar as principais competências do profissional de vendas. Identificar as necessidades e as motivações do cliente. Descrever o processo comunicacional na venda. Aplicar as técnicas de negociação. Identificar as fases do ciclo de vida de uma venda.</p>	<p>Testes</p> <p>Trabalhos individuais e de grupo</p> <p>Resolução de exercícios</p>