



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

ENSINO SECUNDÁRIO

Ano Letivo 2016/2017 **Técnicas de Negociação e Venda – CURSO VOCACIONAL DE COMÉRCIO**

| PLANIFICAÇÃO ANUAL |

Documento(s) Orientador(es): *UFCD: Técnicas de Negociação e Venda – Código 7843*

TEMAS/DOMÍNIOS	CONTEÚDOS	OBJETIVOS	TEMPO	AValiação
Técnicas de negociação e venda	<p>1 - O processo comunicacional na venda:</p> <p>1.1-Bases da comunicação;</p> <p>1.2-Qualidades e aptidões básicas do vendedor;</p> <p>1.3-A linguagem;</p> <p>1.4-Técnicas de expressão;</p> <p>1.5-Retórica e Persuasão;</p> <p>1.6-Escuta ativa.</p> <p>2- Técnicas de negociação:</p> <p>2.1-Argumentação;</p> <p>2.2-Tratamento das objeções;</p>	<p>Identificar as necessidades e as motivações do cliente.</p> <p>Descrever o processo comunicacional na venda.</p> <p>Aplicar as técnicas de negociação.</p> <p>Identificar as fases do ciclo de vida de uma venda.</p>	67 T	<p>Avaliação diagnóstica</p> <p>Trabalho individual e em grupo (Fichas de trabalho, Análise de artigos de imprensa especializada, Relatórios de Atividades, ...)</p> <p>Observação dos alunos em sala de aula</p> <p>Verificação e correção das atividades</p>

♦ Página 1 de 2



TEMAS/DOMÍNIOS	CONTEÚDOS	OBJETIVOS	TEMPO	AVALIAÇÃO
	<p>2.3- As perguntas;</p> <p>2.4-Alternativa positiva;</p> <p>2.5-Apresentação do preço.</p> <p>3 - Técnicas de venda</p> <p>3.1- Identificação das motivações e necessidades;</p> <p>3.2- Análise e avaliação das soluções possíveis;</p> <p>3.3-A demonstração da solução;</p> <p>3.4- A concretização.</p>			<p>Participação e debates na aula</p> <p>Testes formativos e sumativos</p> <p>Auto e heteroavaliação</p>