



## TÉCNICO EM VENDAS

### ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

O curso Técnico em Vendas está organizado em dois módulos. A carga horária total do curso é de 800 horas sendo 600 horas na modalidade à distância e 200 horas presencial.

**Módulo I:** Qualificação Profissional de Consultor em Vendas, carga horária de 400 horas;

**Módulo II:** Qualificação Profissional de Assistente em Técnicas de Vendas, carga horária de 400 horas.

<b>MATRIZ CURRICULAR</b>			
<b>Módulo I</b>			
<b>Componente curricular</b>	<b>Carga horária</b>	<b>Carga horária presencial</b>	<b>Carga horária a distância</b>
Fundamentos em Administração e Empreendedorismo	60	15	45
Português	40	10	30
Economia, Finanças e Custos	60	15	45
Criatividade e Gestão da Inovação	40	10	30
Gestão de Pessoas e Serviços	40	10	30
Psicologado Consumidor	40	10	30
Tecnologias da Informação e Comunicação nas organizações	40	10	30
Planejamento e Desenvolvimento de Projetos I	40	10	30
Seminário de Vendas	40	10	30
Total de horas:	<b>400</b>	100	300
<b>Módulo II</b>			
<b>Componente curricular</b>	<b>Carga horária</b>	<b>Carga horária presencial</b>	<b>Carga horária a distância</b>
Gestão Organizacional e ambientes de marketing	40	10	30
Criatividade e Técnicas em vendas	40	10	30
Desinibição, dicção e oratória	40	10	30
Marketing comercial e Negociação	40	10	30
Ética, Direito e Legislação comercial	40	10	30
Administração mercadológica: compras, operações, logística e planejamento de vendas	60	15	45



Promoção de Vendas e Canais de Marketing: merchandising, telemarketing e marketing direto	60	15	45
Layout de loja e Vitrinismo	40	10	30
Planejamento e Desenvolvimento de Projetos II	40	10	30
Carga Horária:	<b>400</b>	100	300
Módulo I e II			
Carga horária total de curso	<b>800</b>	200	600