

PLANIFICAÇÃO MODELAR

ANO LETIVO 2018/2019

CURSO/CICLO DE FORMAÇÃO
DISCIPLINA: Comercializar e Vender

N.º TOTAL DE MÓDULOS/UFCD'S: 4

N.º ORDEM	N.º DE HORAS	DESIGNAÇÃO DO MÓDULO/ UFCD'S
9	32	Módulo 9 – Técnicas de negociação e Argumentação

OBJETIVOS DA APRENDIZAGEM	CONTEÚDOS	SITUAÇÕES DE APRENDIZAGEM/ AVALIAÇÃO	RECURSOS BIBLIOGRAFIA
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconhecer a importância do estudo, análise, tratamento e preparação de toda a informação relevante para a condução da atividade comercial. ▪ Compreender o impacto do contacto e abordagem com o interlocutor. ▪ Identificar os princípios essenciais no conhecimento das necessidades e convicções do interlocutor. ▪ Distinguir instrumentos de objeção eficazes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Preparação <ul style="list-style-type: none"> - Estudo - Recolha de informação - Planeamento ▪ Contacto <ul style="list-style-type: none"> - Apresentação - Abordagem ▪ Conhecimento <ul style="list-style-type: none"> - Perguntar - Escuta - Apresentação de benefícios ▪ Convencer <ul style="list-style-type: none"> - Argumentação - Rebater objeções - Responder a questões 	<ul style="list-style-type: none"> - Apresentação pelo (s) aluno (s), à turma, dos trabalhos realizados - Diálogo orientado, de forma a envolver os alunos na dinâmica da aula e obter uma participação regulada, organizada e ativa; - Método expositivo/participativo (experiências vivenciadas pelos alunos); - Exploração pedagógica de textos de apoio; - Sistematização de conhecimentos; - Pesquisa de informação na Internet, sempre que se justificar - Resolução de fichas de trabalho individuais, em pares e em grupo; - Acompanhamento / apoio individualizado / personalizado - Trabalhos em pares e em grupo. - Participação, sempre que possível, em 	<p>Observação/registo da participação dos alunos na sala de aula</p> <p>Verificação/correção dos trabalhos realizados na sala de aula ou em casa/Cadernos diários.</p> <p>Análise dos trabalhos realizados em grupo ou individualmente</p> <p>Análise da informação recolhida</p>

1

PLANIFICAÇÃO MODELAR

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Esquematizar respostas e argumentações claras e dirigidas. ▪ Reconhecer situações difíceis. ▪ Apresentar soluções alternativas. ▪ Desenvolver a capacidade de síntese. ▪ Promover um discurso claro e seguro. Reconhecer a importância do serviço pós-venda na continuidade da relação com o cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Apresentar soluções - Alterar hábitos ▪ Conclusão - Síntese - Fecho - Despedida ▪ Serviço pós-venda 	<p>atividades interdisciplinares.</p> <p>-Ficha sumativa.</p>	
---	---	---	--

A ordem dos módulos definida para a lecionação dos módulos/UFCD'S corresponde à proposta do programa homologado pelo Ministério da Educação?

Sim Não

Justificação didática da alteração:

Observações / Recomendações:

PLANIFICAÇÃO MODELAR

O Professor

O Diretor de Curso

Visto

O Diretor