

PLANIFICAÇÃO MODELAR

ANO LETIVO 2018/2019

CURSO/CICLO DE FORMAÇÃO
DISCIPLINA: Comunicar no Ponto de Venda

N.º TOTAL DE MÓDULOS/UFCD'S: 2

N.º ORDEM	N.º DE HORAS	DESIGNAÇÃO DO MÓDULO/ UFCD'S
5	32	Módulo 5 – Promoção de vendas

OBJETIVOS DA APRENDIZAGEM	CONTEÚDOS	SITUAÇÕES DE APRENDIZAGEM/ AVALIAÇÃO	RECURSOS BIBLIOGRAFIA
<p>Compreender o conceito e âmbito da promoção de vendas;</p> <p>Perceber as principais funções e objetivos da promoção de vendas;</p> <p>Identificar as principais técnicas de promoção de vendas;</p> <p>Identificar as técnicas mais adequadas para categorias de produtos;</p> <p>Explicar as finalidades das principais técnicas de</p>	<p>Conceito de promoção de vendas; Contexto e importância da promoção de vendas;</p> <p>Funções da promoção de vendas Objetivos; Técnicas de promoção de vendas Preço Concursos Colecionismo Folhetos Destaques Vales desconto e cupões Promotores Brindes Banded pack e oferta de produto Amostras</p>	<p>Método expositivo e de interação com os alunos; Realização de pesquisas orientadas;</p> <p>Recurso a trabalhos e situações práticas que proporcionem aos alunos esquemas de raciocínio estruturados, suscetíveis de aplicação em novas situações;</p> <p>Confrontar os alunos com situações práticas variadas; Análise de textos;</p> <p>Projeto Exposição – Animação do Ponto de Venda</p> <p>Avaliação:</p>	<p>Seleção de textos na Internet;</p> <p>Consulta de sites da Internet relacionados com os temas; Jornais e Revistas.</p> <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>

PLANIFICAÇÃO MODELAR

<p>promoção no ponto de venda;</p> <p>Explicar as fases de planeamento da promoção de vendas;</p> <p>Reconhecer a importância do planeamento;</p> <p>Explicar a importância da execução e controle;</p> <p>Analisar resultados e identificar potenciais medidas corretivas ou de reforço;</p> <p>Analisar e avaliar casos práticos;</p> <p>Compreender a promoção de vendas na Internet;</p> <p>Identificar as potencialidades da internet como canal de promoção de vendas;</p> <p>Reconhecer as principais tendências na promoção de vendas.</p>	<p>Novas técnicas</p> <p>Planeamento da promoção de vendas</p> <p>Definição de objetivos</p> <p>Escolha de produtos ou serviços</p> <p>Escolha de fornecedores</p> <p>Orçamento</p> <p>Calendarização</p> <p>Abastecimento</p> <p>Execução operacional da promoção de vendas;</p> <p>Análise e avaliação;</p> <p>Promoções na Internet</p> <p>Definição e princípios</p> <p>Princípios estratégicos.</p>	<p>Trabalhos escritos individuais e em grupo;</p> <p>Relatório das atividades realizadas no âmbito do projeto</p> <p>Exposição-Animação do Ponto de Venda;</p> <p>Teste sumativo</p>	<p>Análise dos trabalhos realizados em grupo ou individualmente</p> <p>Análise da informação recolhida</p>
--	--	--	--

PLANIFICAÇÃO MODELAR

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:

Professor

Diretor de Curso

Visto

Diretor