



**CURSO PROFISSIONAL: TÉCNICO COMERCIAL**

Ciclo de Formação: 2021/2024

Disciplina/UFCD: Técnicas de negociação e venda – Código 7843

Ano de escolaridade: 11ºAno

**PLANIFICAÇÃO ANUAL**

**Documentos Orientadores:** *Aprendizagens Essenciais (AE); Perfil do aluno à saída da escolaridade obrigatória (PASEO); Referencial de formação tecnológica 341024*

TEMAS/ DOMÍNIOS	AE: CONHECIMENTOS, CAPACIDADES E ATITUDES	AÇÕES ESTRATÉGICAS ORIENTADAS PARA O PA	DESCRITORES DO PA	INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO	N.º DE AULAS
<b>Técnicas de negociação e venda</b>  - O processo comunicacional na venda - Bases da comunicação  - Qualidades e aptidões básicas do vendedor  - A linguagem  - Técnicas de expressão  - Retórica e persuasão  - Escuta ativa  - Técnicas de negociação - Argumentação  - Tratamento das objeções  - As perguntas	- 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.	- Explicar conceitos  - Identificar e conhecer os elementos que estão na base da comunicação  - Dominar as qualidades e aptidões básicas do vendedor  - Reconhecer a importância da linguagem  - Identificar e conhecer as técnicas de expressão  - Compreender a importância Retórica e Persuasão  - Desenvolver e apreender algumas técnicas de Argumentação  - Reconhecer as objeções no	Conhecedor   Crítico    Investigador   Sistematizador   Questionador   Participativo   Autónomo   Comunicador   Respeitador do outro e da diferença  (A, B, C, D, E, F, I, J)	- Grelhas de observação direta;  - Formativa;  - Relatórios/Trabalho de grupo/trabalho individual;  - Exposições orais e/ou escritas;  - Questões aula;  - Construção de um Portefólio.  - Avaliação do Portefólio.	50 horas = 120 Tempos de 25 minutos



Código: 135501  
NIF: 600075583



EDUCAÇÃO

# Agrupamento de Escolas de Santiago do Cacém

Ano Letivo 2022/2023

TEMAS/ DOMÍNIOS	AE: CONHECIMENTOS, CAPACIDADES E ATITU- DES	AÇÕES ESTRATÉGICAS ORIENTADAS PARA O PA	DESCRITORES DO PA	INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO	N.º DE AULAS
<ul style="list-style-type: none"><li>- Alternativa positiva</li><li>- Apresentação do preço</li><li>- Técnicas de venda</li><li>- Identificação das motivações e necessidades</li><li>- Análise e avaliação das soluções possíveis</li><li>- A demonstração da solução</li><li>- A concretização</li></ul>		<p>processo de venda</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identificar algumas alternativas positivas referentes à negociação</li><li>- Expor a apresentação do preço</li><li>- Explicar soluções</li><li>- Apresentar uma concretização de venda</li></ul>			