

Disciplina: **Marketing e Comunicação**

Ano: **3.º**

Curso: Técnico de Vendas

Ano Letivo: 2023/2024

MÓDULOS	CONTEÚDOS	SUGESTÕES DE AÇÕES ESTRATÉGICAS DE ENSINO ORIENTADAS PARA O PERFIL DOS ALUNOS	DESCRITORES DO PERFIL DOS ALUNOS	TEMPOS LETIVOS	PROCESSOS DE RECOLHA DE INFORMAÇÃO (PRI)
<p>Módulo7 UFCD 0365 Marketing Mix (100%)</p>	<p>Marketing Mix: - Definição de marketing mix; - A venda como elemento do marketing mix.</p> <p>Variáveis controláveis do marketing: - Política de produto/serviço; - Política de preço; - Política de distribuição; - Política de comunicação.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Análise de textos, tabelas e vídeos sobre marketing mix e a sua implementação; - Esquematização de um modelo de negócio segundo o modelo Canvas; - Elaboração das análises SWOT e PEST de um modelo de negócio; - Elaboração de mapas conceituais sobre as políticas de produto, preço, distribuição e comunicação; - Criação de uma política de comunicação ajustada ao projeto de negócio de cada formando; - Análise da concorrência nas políticas de produto, distribuição, preço e comunicação. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conhecedor/ sabedor/ culto/ informado (A, B, G, I, J); - Criativo (A, C, D, J); - Crítico/Analítico (A, B, C, D, G); - Indagador/ Investigador (C, D, F, H, I); - Respeitador da diferença/ do outro (A, B, E, F, H); - Sistematizador/ organizador (A, B, C, I, J); - Responsável/ autónomo (C, D, E, F, G, I, J); - Questionador (A, F, G, I, J); - Comunicador (A, B, D, E, H); - Participativo/ colaborador (B, C, D, E, F); - Responsável/ autónomo (C, D, E, F, G, I, J). 	<p>1.º/2.º semestre</p> <p>60</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Testes escritos; - Fichas de trabalho; - Questões-aula; - Organização dos materiais; - Participação em projetos/ trabalho individual; - Trabalho de grupo; - Apresentação oral; - Grelhas de registo/ observação.

MÓDULOS (Ponderação)	APRENDIZAGENS ESSENCIAIS	SUGESTÕES DE AÇÕES ESTRATÉGICAS DE ENSINO ORIENTADAS PARA O PERFIL DOS ALUNOS	DESCRITORES DO PERFIL DOS ALUNOS	TEMPOS LETIVOS	PRI
Módulo 8 UFCD 0384 Merchandising (100%)	Merchandising - comportamento do consumidor: - Introdução; - Conceito; - Tipos. Consumidor /comprador - Necessidades e motivações do consumidor; - Critérios essenciais de seleção de uma loja; - Trajeto e comportamento do cliente no ponto de venda; - Tipo de compra. Otimização do espaço comercial - Organização do espaço de venda e a interligação com a fase de venda e influência ao consumidor; - Noção de secção e família; - Noção de layout, linear e facing; - Tipos de implementação, vantagens e desvantagens; - Gestão do linear e rentabilidade; - Tipo de equipamentos mais usados; - Técnicas de reposição; - Política de sortido.	- Análise de textos e vídeos sobre o conceito de merchandising; - Identificação das necessidades de consumidor em função das tipologias de negócio desenvolvidas pelos formandos; - Criação de merchandising: logotipo, sacos, etiquetas, cartazes, flyers e outros; - Interpretação de imagens sobre a organização do espaço de venda (zonas quentes e frias); - Criação de um plano de organização da loja, com inclusão de animação constante e temporária; - Identificação de técnicas de gestão de loja (organização, reposição e sortido).	- Conhecedor/ sabedor/ culto/ informado (A, B, G, I, J); - Criativo (A, C, D, J); - Crítico/Analítico (A, B, C, D, G); - Indagador/ Investigador (C, D, F, H, I); - Respeitador da diferença/ do outro (A, B, E, F, H); - Sistematizador/ organizador (A, B, C, I, J); - Responsável/ autónomo (C, D, E, F, G, I, J); - Questionador (A, F, G, I, J); - Comunicador (A, B, D, E, H); - Participativo/ colaborador (B, C, D, E, F); - Responsável/ autónomo (C, D, E, F, G, I, J).	2.º semestre 60	- Testes escritos; - Fichas de trabalho; - Questões-aula; Organização dos materiais; - Participação em projetos/ trabalho individual; - Trabalho de grupo; - Apresentação oral; - Grelhas de registo/ observação.

MÓDULOS (Ponderação)	APRENDIZAGENS ESSENCIAIS	SUGESTÕES DE AÇÕES ESTRATÉGICAS DE ENSINO ORIENTADAS PARA O PERFIL DOS ALUNOS	DESCRITORES DO PERFIL DOS ALUNOS	TEMPOS LETIVOS	PRI
<p>Módulo 3 Ufcd 0607 100%</p> <p>Instituições Bancárias e Títulos de Crédito</p>	<p>Sistema bancário Banca no Sistema Financeiro Português Funções e serviços bancários Conta Operações bancárias Depósitos regulares Depósitos irregulares Transferência de fundos 2.4. Cobrança de valores Desconto bancário Empréstimo Banco e novas tecnologias Títulos de crédito Conceito de título de crédito Características Representatividade Formas de emissão e transmissão Outros títulos de crédito Cheque Conceito Características e requisitos 4.3. Intervenientes Formas de emissão Formas de transmissão 4.6. Lei uniforme do cheque Letra Conceito Características e requisitos Intervenientes da letra Funções da letra Operações inerentes à letra Formas de emissão e preenchimento Formas de transmissão Desconto de letras Reforma de letras Lei uniforme de letras e lideranças (L.U.L.L)</p>	<p>Aulas expositivas/dialogadas Resolução de exercícios/problemas Análise de dados e quadros estatísticos Pesquisas Trabalho de grupo Construção de apresentações Utilização de recursos digitais Registrar e selecionar informação relevante. Sistematizar e apresentar conclusões utilizando terminologia económica correta e adequada. Debater em turma, mobilizando discurso argumentativo, discutindo conceitos ou factos, problematizando aspetos da realidade económica</p>	<p>- Conhecedor/ sabedor/ culto/ informado (A, B, G, I, J); - Criativo (A, C, D, J); - Crítico/Analítico (A, B, C, D, G); - Indagador/ Investigador (C, D, F, H, I); - Respeitador da diferença/ do outro (A, B, E, F, H); - Sistematizador/ organizador (A, B, C, I, J); - Responsável/ autónomo (C, D, E, F, G, I, J); - Questionador (A, F, G, I, J); - Comunicador (A, B, D, E, H); - Participativo/ colaborador (B, C, D, E, F); - Responsável/ autónomo (C, D, E, F, G, I, J).</p>	<p>2º Semestre 30 aulas</p>	<p>- Testes escritos; - Fichas de trabalho; - Questões-aula; - Organização dos materiais; - Participação em projetos/ trabalho individual; - Trabalho de grupo; - Apresentação oral; - Grelhas de registo/ observação</p>