

# PLANO DE ENSINO

## Unidade Curricular

**Unid. Curricular:** Vendas na Empresa

**Créditos:** 3

**Carga Horária:** 60h

## PERFIL DO EGRESSO FTEC

Profissionais capazes de empreender e contribuir para o desenvolvimento de uma sociedade sustentável, inseridos em um processo de educação continuada e focados no mundo do trabalho.

## Competências

- Gerenciar a área comercial, bem como uma equipe de vendas;
- Empregar técnicas de vendas, respeitando as etapas do processo;
- Compreender o comportamento humano nos processos de negociação e administração de conflitos.

## Habilidades

- Entender o cenário do mercado para a gestão de uma equipe comercial;
- Estabelecer metas e gerenciar resultados;
- Analisar clientes e motivações de compra para estabelecer um processo de venda e argumentação;
- Conhecer as principais técnicas de negociação e administração de conflitos;
- Identificar a importância de conhecer a influência das diferenças individuais nos processos de negociação e de situação de conflito.

## Bases Tecnológicas

**1. Gestão de equipes comerciais**

**2. Análise de indicadores**

**3. Planejamento estratégico e vendas**

**4. Comunicação em vendas**

**5. Processo de vendas**

Versão:	1ª	Responsável:	SEFTEC	Data:	16/04	Versão:	3ª	Responsável:	Thiago SEFTEC	Data:	
Versão:	2ª	Responsável:	FOA-LUIS	Data:	22/04	Versão:		Responsável:		Data:	

6. Técnicas de vendas

7. Administração de conflitos

8. Negociação em vendas

9. Fechamento de vendas

10. E-commerce

## Bibliografia

### Bibliografia Básica

### Bibliografia Complementar

Versão:	1ª	Responsável:	SEFTEC	Data:	16/04	Versão:	3ª	Responsável:	Thiago SEFTEC	Data:	
Versão:	2ª	Responsável:	FOA-LUIS	Data:	22/04	Versão:		Responsável:		Data:	