

TÉCNICO EM VENDAS

Um curso técnico é uma formação de nível médio voltada para a prática profissional, que combina conhecimentos teóricos e habilidades aplicadas em uma área específica.

Prazo: 6 a 12 meses

MÓDULO 1	CARGA HORÁRIA
ATENDIMENTO AO CLIENTE	60
DIREITO DO CONSUMIDOR	60
AMBIENTE DE VENDA	50
FUNDAMENTOS DE MARKETING	70
TÉCNICAS DE VENDAS I	60
MÓDULO 2	
TÉCNICAS DE VENDAS II	50
PROMOÇÃO, EVENTOS E MERCHANDISING	60
CIRCUITOS DE CORRENTE ALTERNADA	80
ÉTICA PROFISSIONAL	40
NOÇÕES DE E-COMMERCE	50
COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR	50
FORMAÇÃO DE PREÇOS	50
MÓDULO 3	
TÉCNICAS DE VENDAS III	70
ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO	70
MARKETING DE ATACADO E VAREJO	60
CARGA HORARIA TOTAL DO CURSO:	800 HORAS