

Curso Profissional de Técnico de Comércio

11.º Ano Disciplina: **Comunicar no ponto de venda** Ano Letivo **2016/17**

PLANIFICAÇÃO A LONGO PRAZO

Módulo 1 Comunicação empresarial	
<ul style="list-style-type: none"> • Processo e contexto da comunicação. • A comunicação na empresa. • Tipos de comunicação. • Estratégia global de comunicação. • Condições para uma comunicação eficaz. • Comunicação integrada. 	Data de início 19 de Setembro de 2016
	Data de conclusão 14 de novembro de 2016
	Nº Aulas Previstas (60 min) 32
Módulo 2 Princípios de merchandising	
<ul style="list-style-type: none"> • Conceito de merchandising. • Ambito do merchandising. • Objetivos do merchandising. • O ciclo de vida do produto no ponto de venda. • O merchandising do produtor e o merchandising do distribuidor. • O cliente no contexto do merchandising. 	Data de início 16 de novembro de 2016
	Data de conclusão 25 de janeiro de 2017
	Nº Aulas Previstas (60 min) 32
Módulo 3 Estratégias de merchandising	
<ul style="list-style-type: none"> • O espaço de venda. • A gama. • O linear. • E-merchandising. 	Data de início 30 de janeiro de 2017
	Data de conclusão 29 de março de 2017
	Nº Aulas Previstas (60 min) 32
Módulo 4 Animação no ponto de venda	
<ul style="list-style-type: none"> • O contexto e importância da animação do ponto de venda. • Tipos de animação no ponto de venda. • Objetivos da animação no ponto de venda. • A animação permanente. • Animação promocional. 	Data de início 03 de abril de 2017
	Data de conclusão 07 de junho de 2017
	Nº Aulas Previstas (60 min) 30