

INFORMATIVO

1. IDENTIFICAÇÃO

Instituição: UNICORP Cursos e Consultoria
Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios

2. PLANO DE CURSO

Habilitação: Profissional Técnico de Nível Médio em Vendas
Estágio: 200 horas

3. DESCRIÇÃO

O Curso Técnico em Vendas é uma jornada dinâmica e envolvente no universo das vendas e do relacionamento com clientes, projetado para capacitar profissionais a se destacarem em um ambiente empresarial competitivo. Este curso oferece uma compreensão abrangente das estratégias, técnicas e ética necessárias para construir relacionamentos sólidos, fechar negócios e alcançar o sucesso no mundo das vendas.

4. MATRIZ CURRICULAR

MÓDULO I - TÉCNICO EM VENDAS	CH
INTRODUÇÃO AO EAD	20
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS	20
FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO	20
ORGANIZAÇÃO, SISTEMAS E MÉTODOS	20
EMPREENDEDORISMO	20
MARKETING DIGITAL	20
ATENDIMENTO AO CLIENTE	40
GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS	40
MÓDULO II - TÉCNICO EM VENDAS	
COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL	60
ORATÓRIA	60
LOGÍSTICA EMPRESARIAL	40
GESTÃO DE CUSTOS	40
TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO	20
GESTÃO DE PROJETOS	20
ADMINISTRAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO	20
MÓDULO III - TÉCNICO EM VENDAS	

NEGOCIAÇÃO COMERCIAL E COMÉRCIO ELETRÔNICO	20
MARKETING DE SERVIÇOS E DO VAREJO	20
GESTÃO DE COMPRAS	20
TÉCNICAS DE VENDAS	80
TÉCNICAS DE ATENDIMENTO EM HELPDESK	60
MÓDULO IV - TÉCNICO EM VENDAS	
TELEMARKETING	20
ANÁLISE DE MERCADO	20
MÉTRICAS DO MARKETING	60
GESTÃO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA	40
ORIENTAÇÕES DO ESTÁGIO SUPERVISIONADO	20 0