

## 1. Objeto de avaliação

O exame do módulo 15 (Plano de Vendas) da disciplina de **Vender** destina-se aos formandos que não obtiveram aproveitamento a este módulo.

A prova tem por referência o Programa de Vender do 12.º ano do Curso Profissional de Técnico de Vendas (Módulo 15).

## 2. Caracterização e estrutura da prova

Elaborar um trabalho de pesquisa subordinado ao tema: “Plano de Vendas”.

O trabalho deve abordar, pelo menos, 70% dos conteúdos; incluir uma capa, introdução, desenvolvimento, conclusão, índice e bibliografia.

### 2.1. Conteúdos

- Conceito de Plano de Vendas
- Etapas do Plano de Vendas
  - determinação
  - prospeção
  - venda
  - acompanhamento

## 3. Critérios de classificação

• Utilização da informação com rigor e coerência	60
• Utilização prática dos conteúdos dados nas aulas	60
• Cumprimento da estrutura da prova	50
• Apresentação e estética	30
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>

## 4. Material

Software de processamento de texto, browser e outros que necessitar. Pesquisas em livros, documentos relevantes ou internet.

## 5. Data de entrega

O trabalho deverá ser entregue até às 12 horas do dia 10 de julho de 2017.