



ESCOLA SECUNDÁRIA DR. JOSÉ AFONSO  
CURSO PROFISSIONAL DE NÍVEL SECUNDÁRIO  
MATRIZ PARA ÉPOCA DE RECUPERAÇÃO DE MÓDULOS EM ATRASO



**Curso(s):** Técnico de Apoio à Gestão Desportiva

**Disciplina:** Organização e Gestão Desportiva

**Nº do Módulo:** 11 **Designação:** Técnicas de Vendas

**Ano:** 12º

**Tipo de Prova:** escrita

**Duração da Prova:** 100 minutos

CONTEÚDOS	COMPETÊNCIAS	CRITÉRIOS DE CORRECÇÃO
<p><b>Competências do profissional de vendas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Qualidades e aptidões básicas do vendedor</li></ul> <p><b>Fases de um ciclo de vida de uma venda</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Conhecer e identificar as fases do ciclo de vida de uma venda</li></ul> <p><b>Processo comunicacional na venda de produtos/serviços de desporto</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Bases de comunicação</li><li>- Linguagem técnica do desporto</li><li>- Técnicas de expressão</li><li>- Retórica e persuasão</li><li>- Escuta activa</li></ul> <p><b>Técnicas de negociação no desporto</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Questões</li><li>- Argumentação</li><li>- Tratamento das objeções</li><li>- Alternativa positiva</li></ul>	<p>Identificar as principais competências do Profissional de Vendas</p> <p>Conhecer as fases do ciclo de vida de uma venda</p> <p>Descrever o processo comunicacional</p> <p>Saber utilizar a linguagem do desporto</p> <p>Conhecer as técnicas de negociação</p>	<p>Na correção da prova serão valorizados os seguintes aspetos</p> <p>Utilização adequada da terminologia científica;</p> <p>Utilização de uma escrita clara e rigorosa;</p> <p>Serão efetuados descontos parciais por respostas incompletas, menos claras.</p> <p>Respostas erradas ou tarefas mal executadas não serão cotadas</p>

**Material a utilizar:** Folha de teste e caneta

**Indicações gerais:**