

1. OBJETIVOS GERAIS

Perceber a importância das técnicas de venda e faturação.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Reconhecer a importância da venda.

Aplicar os princípios básicos da venda.

Proceder à faturação e cobrança dos serviços prestados.

3. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

A venda: no estabelecimento e direta

Opinião pública

- Conceito e formação de opinião pública

- Grupos e opinião pública

- Sondagens

Influência da opinião pública

- Propaganda

- Publicidade

- Informação

Publicidade

- Individual

- Coletiva

- Qualitativa

- Produção de textos de publicidade

Faturação

O que é faturar

- Faturar em conformidade com os requisitos legais

- E-fatura

Cofinanciado por:

- Programas de faturação
- Fatura
- Recibo
- Venda a dinheiro
- Nota de crédito
- Devolução
- Guia de transporte e de remessa

4. PÚBLICO-ALVO

Desempregados de longa duração

5. REQUISITOS DE ENTRADA

Estar desempregado à mais de 12 meses;

Escolaridade inferior ao 12º ano.

6. MODALIDADE DE FORMAÇÃO

Presencial

7. FORMAS DE ORGANIZAÇÃO DA FORMAÇÃO

Formação irá decorrer em horário pós-laboral das 19h30 às 23h30

8. METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO

Métodos e técnicas pedagógicas adaptadas ao grupo e conteúdos, privilegia-se os exercícios de aplicação prática para cada um dos módulos

9. METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO

Avaliação Inicial/Avaliação contínua e Avaliação Final

10. RECURSOS MATERIAIS E PEDAGÓGICOS

Todo o material necessário para o bom desenvolvimento da formação

11. LOCAL DE REALIZAÇÃO

Rua António Machado Vilas Boas nº100 Viana do Castelo, 4900-503 Portugal– Esprominho – Escola Profissional do Minho