

Curso Profissional: Técnico de Comércio

**Gestão Anual do programa do 12º Ano da disciplina de Comercializar e Vender  
Ano Letivo 2017-2018**

	1º PERÍODO	2º PERÍODO	3º PERÍODO
INÍCIO	13 de setembro de 2017	3 de janeiro de 2018	
FINAL	15 de dezembro de 2017	23 de março de 2018	
INTERRUPÇÕES	18 de dezembro de 2017 a 02 de janeiro de 2018	12 a 14 de fevereiro de 2018	
AULAS PREVISTAS	102	62	

	Unidades / conteúdos programáticos	Aulas
	<b>Módulo 11 – Política de Produto e Preço</b>	
<b>1º Período</b>	<p><b>A política de Produto</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Definição de produto</li> <li>– Produto real</li> <li>– Produto ampliado</li> <li>– A qualidade</li> <li>– A embalagem</li> <li>– A marca</li> <li>– O ciclo de vida dos produtos</li> <li>– Os serviços associados ao produto</li> <li>– Política de gama</li> <li>– Desenvolvimento de novos produtos.</li> </ul> <p><b>A Política de Preço</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Contingências na definição de preço</li> <li>– Objetivos da política de preços</li> <li>– A procura e os preços</li> <li>– As decisões de preço</li> <li>– Ética e regulamentação</li> <li>– Sensibilidade do cliente ao preço</li> <li>– Noção de valor</li> <li>– Processo de determinação do preço</li> <li>– Métodos de fixação do preço</li> <li>– Custos: conceitos</li> <li>– Cálculo do preço</li> </ul> <p><b>Conclusão do módulo 11 - 20 de outubro de 2017</b></p>	<b>43</b>

<p><b>1.º Período</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Módulo 12 – <u>Distribuição e Logística</u></b></p> <p><b>Distribuição:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Conceito de distribuição.</li> <li>– Circuitos básicos de distribuição.</li> <li>– Escolha de canal de distribuição.</li> <li>– Funções da distribuição.</li> <li>– Estratégia de cobertura de mercado.</li> <li>– Evolução dos circuitos de distribuição.</li> </ul> <p><b>Logística:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Conceito de Logística.</li> <li>– Atividades logísticas.</li> <li>– Logística e estratégia.</li> <li>– Processo e gestão de compra.</li> <li>– Diferenças entre produtos/mercados de consumo e industriais.</li> <li>– Centralização versus descentralização: abastecimento e compra.</li> <li>– Transportes.</li> <li>– Armazéns – armazenamento.</li> <li>– <i>Layouts</i>.</li> </ul> <p style="color: red;"><b>Conclusão do módulo 12 - 29 de novembro de 2017</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Módulo 13 – Sistemas Informáticos na Área Comercial</b></p> <p><b>Conceito de sistema</b></p> <p><b>Sistemas de informação:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– O conceito de “<i>Efficient Consumer Response</i>” (ECR).</li> <li>– Gestão de gama, preço, promoções e espaço.</li> <li>– Gestão de fornecedores.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>43</b></p> <p style="text-align: center;"><b>16 de 38</b></p>
<p><b>2.º Período</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– “<i>Electronic Point of Sales</i>” (EPOS).</li> <li>– “<i>Customer Relationship Management</i>” (CRM).</li> </ul> <p><b>Evolução dos sistemas.</b></p> <p><b>Tecnologias de informação e comunicação</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Circuito de informação de um sistema.</li> <li>– Fluxo de informação.</li> <li>– Bases de dados: conceito e gestão.</li> <li>– Integração eletrónica.</li> </ul> <p style="color: red;"><b>Conclusão do módulo 13 - 19 de janeiro de 2018</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Módulo 14 – Correio Eletrónico</b></p> <p><b>A Internet e o espaço virtual.</b></p> <p><b>A Internet como canal de comunicação e informação.</b></p> <p><b>Conceito de comércio eletrónico.</b></p> <p><b>Fundamentos do comércio eletrónico.</b></p> <p><b>Modelos de negócio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– B2B.</li> <li>– B2C.</li> </ul> <p><b>O comércio eletrónico em Portugal.</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>22 de 38</b></p> <p style="text-align: center;"><b>40</b></p>

<p><b>CRM.</b></p> <p><b>Infraestruturas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Logística.</li><li>– <i>Data warehouse</i>.</li></ul> <p><b>Outras considerações:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Privacidade.</li><li>– Segurança.</li><li>– Ética.</li></ul> <p><b>Conclusão do módulo 14 – 2 de março de 2018</b></p>	
--	--

- A avaliação é feita de acordo com os critérios de avaliação aprovados em Conselho Pedagógico
- Por “conteúdos programáticos” não se entende apenas a lecionação das rubricas ou matérias definidas no programa da disciplina de **Comercializar e Vender**, mas também os tempos para a concretização de trabalho experimental, atividade privilegiada no desenvolvimento de aprendizagens e competências.