

	<p style="text-align: center;">   </p> <p style="text-align: center;">Agrupamento de Escolas Joaquim de Araújo – Penafiel</p> <p style="text-align: center;">     </p>	<p style="text-align: center;">Matriz do Exame de Recuperação Modular</p> <p style="text-align: center;">Ano Letivo 2013/2014</p> <p style="text-align: center;">Cursos Profissional de Técnico de Ótica Ocular</p> <p style="text-align: center;">Disciplina: <i>Atendimento, Comercialização e Gestão em Ótica</i></p>
---	---	---

Módulo 2: Técnicas de Venda

Modalidade: Prova Escrita Duração: 90 minutos

- Competências visadas:**
- Identificar as necessidades e as motivações do cliente.
 - Descrever o processo comunicacional na venda.
 - Aplicar as técnicas de negociação.
 - Identificar as fases do ciclo de vida de uma venda.

Conteúdos	Objetivos	Estrutura	Cotações
1. O processo comunicacional na venda 2. Técnicas de negociação 3. Técnicas de venda	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar as necessidades e as motivações do cliente. • Descrever o processo comunicacional na venda. • Aplicar as técnicas de negociação. • Identificar as fases do ciclo de vida de uma venda. 	Grupo único 16 Questões de resposta curta e objetiva.	Teoria – 20 valores