

Ensino Profissional – C. P. T. Comércio

Matriz da Prova de Recuperação de Comunicar no Ponto de Venda

Módulo 2 – PRINCÍPIOS DE MERCHANDISING

Ano letivo	2013 / 2014
Disciplina	CPV
Prova	Escrita
Duração (min.)	90

Competências	Conteúdos	Estrutura	Cotação (pontos)	Critérios de Classificação
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compreender o conceito de <i>merchandising</i> ▪ Reconhecer a <i>merchandising</i> como ferramenta para “comunicar” com o cliente no ponto de venda. ▪ Compreender e explicar a relação do ciclo de vida de um produto com as técnicas de <i>merchandising</i>. ▪ Distinguir o <i>merchandising</i> do produtor e do distribuidor e perceber os objetivos de cada um deles ▪ Compreender a importância do <i>merchandising</i> na comunicação com o cliente. ▪ Explicar a influência do <i>merchandising</i> na tomada de decisão do cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Merchandising <ul style="list-style-type: none"> – Conceito – Objetivos do <i>merchandising</i>; – Ciclo de vida de um produto; – <i>Merchandising</i> do produtor e do distribuidor. ▪ O cliente no contexto do <i>merchandising</i> <ul style="list-style-type: none"> – Comportamento do cliente no ponto de venda; – Processo de compra e decisão; – A influência do <i>merchandising</i> no processo na tomada de decisão do cliente. 	<p>Grupo I</p> <p>6 Questões</p>	<p>Grupo I</p> <p>160 pontos</p>	<ul style="list-style-type: none"> – As respostas deverão ser claras e concisas. – Os erros ortográficos implicam uma penalização de 10% da cotação da questão.
		<p>Grupo II</p> <p>1 Questão</p>	<p>Grupo II</p> <p>40 pontos</p>	
		Total	200	

Material específico necessário: Caneta preta ou azul.

Não é permitido o uso de fita correctora.