

Curso	Técnico de Comércio
Disciplina	CEV
Módulo(s)	9
Prova	Escrita
Duração (min)	90

Objeto de avaliação	Características e estrutura da prova	Critérios de Classificação
<p>1. Técnicas de Negociação e Argumentação - Noção, objetivo e importância</p> <p>2. Preparação - Estudo - Recolha de informação - Planeamento</p> <p>3. Contacto - Apresentação - Abordagem</p> <p>4. Conhecimento - Questionar - Escutar - Apresentar benefícios</p> <p>5. Convencer - Argumentar - Rebater objeções - Apresentar soluções</p> <p>6. Conclusão - Síntese - Fecho - Despedida</p> <p>7. Serviço pós-venda</p>	<p>Grupo I (65 pontos) 13 Questões de escolha múltipla</p> <p>Grupo II (75 pontos) 7 Questões de resposta simples e dirigida</p> <p>Grupo III (60 pontos) 5 Questões de resposta simples e dirigida</p>	<p>- Indicação correta das questões de resposta múltipla.</p> <p>- Estrutura adequada das respostas.</p> <p>- Justificações adequadas nas respostas descritivas.</p> <p>- Uso correto de vocabulário técnico.</p>

Material autorizado: Caneta preta ou azul.
Não é permitido o uso de tinta ou fita corretora e lápis.

Curso	Técnico de Comércio
Disciplina	CEV
Módulo(s)	9
Prova	Escrita
Duração (min)	90

Objeto de avaliação	Características e estrutura da prova	Critérios de Classificação

Material autorizado: Caneta preta ou azul.
Não é permitido o uso de tinta ou fita corretora e lápis.