

PLANO DE ENSINO

CURSO:	Técnico em Administração		
SÉRIE/PERÍODO:	3º Período	ANO:	2009
DISCIPLINA:	Gestão de Vendas e Marketing		
PROFESSOR(A):	Paulo Orlando de Castro Pavani		
CARGA HORÁRIA TOTAL:	54:00 horas	NÚMERO TOTAL DE AULAS:	72

PRÉ-REQUISITOS

Nenhum.

OBJETIVOS

Levar ao discente a importância do setor de vendas na produção da riqueza social: economia, mercado e sociedade.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Sistema Econômico, de Mercado e de Produção;
- Fundamentos das Leis da Oferta e da Procura,
- Sistema de Comercialização: Política de Preço e Canais de Distribuição;
- Sistema de Vendas por Quotas;
- Previsão de Vendas pelo Sistema da Média Móvel;
- Tendências: Aditiva, Exponencial e Sazonal;
- Preço de Formação dos Preços de Custo e Preço de Vendas;
- Formação das Margens de Lucro e de Contribuição;
- Marketing.

METODOLOGIA DE ENSINO

Quadro e Apostila

AVALIAÇÃO

- Exercícios, Prova Teórica (40%) e Prova Prática (Trabalho: 60%)

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

COUTINHO et.all. Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. São Paulo, Papyrus.1994

KOTLER, P. Administração de Marketing. Prentice Hall, São Paulo. 2000
MEIMBERG, J.L. Gestão de Vendas. São Paulo, FGV, 2004

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

Sites da internet

Assinatura