

PLANO INSTRUCIONAL PARA DESENVOLVIMENTO DE ATIVIDADES NÃO PRESENCIAIS

<p>TURMA: 20212.1.172.1N</p> <p>CURSO: TÉCNICO SUBSEQUENTE EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS</p> <p>COMPONENTE CURRICULAR: MARKETING E ESTRATÉGIA DE VENDAS</p> <p>PROFESSORA: KAIO CEZAR PAULINO DE AMORIM BARROS</p>	<p>PERÍODO: 2021.2</p> <p>CARGA HORÁRIA: 100% (100H)</p>
---	--

Tópico	Unidade	Aula	Tema	Objetivos	Recursos didático pedagógicos	Instrumento de avaliação	Período	Atividade individual / pontuação	Atividade colaborativa / pontuação	Carga horária - h/a
1 Introdução à Disciplina	1	1	1.1 Conceitos iniciais sobre marketing.	Identificar os principais elementos estruturais do marketing e entender seu papel e funcionamento no ambiente das organizações	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	13/10 a 16/10	10	x	6 h/a 300 mins
2. Administração de Marketing	1	2	1.2 Aplicações do Marketing	Proporcionar conhecimentos e habilidades sobre a aplicação dos conceitos de Marketing	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	18/10 a 23/10	10	x	6 h/a 300 mins
3 Administração de Marketing	1	3	1.3 Funções do Marketing	Compreender as funções do marketing	Aula Síncrona e arquivo	Fórum	25/10 a 30/10	x	10	6 h/a 300 mins

4. Administração de Marketing	1	4	1.4 Análise de mercado e comportamento do consumidor	Analisar o comportamento do consumidor e dos mercados	Aula Síncrona e arquivo	Tarefa	01/11 a 06/11	10	x	6 h/a 300 mins
5 Administração de Marketing	1	5	1.5 Mix de Marketing	Desenvolver nos alunos as capacidades e habilidades que permitam identificar os diversos elementos estruturais do marketing e entender seu papel e funcionamento no ambiente das organizações	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	08/11 a 13/11	10	x	5 h/a 250 mins
6 Administração de Marketing	1	6	1.6 Marketing de serviços.	Desenvolver nos alunos as capacidades e habilidades que permitam identificar os diversos elementos estruturais do marketing e entender seu papel e funcionamento no ambiente das organizações	Vídeo temático, arquivo e plantão de dúvidas	Questionário	16/11 a 20/11	10	x	5 h/a 250 mins
7 Administração de Vendas	1	7	2.0 Vendas no contexto organizacional e de Marketing	Proporcionar conhecimentos e analisar as vendas no ambiente de marketing	Aula Síncrona e arquivo	Fórum	22/11 a 27/11	x	10	5 h/a 250 mins

8 Administração de Vendas	1	8	2.1 Estratégia e Planejamento de Vendas	Compreender as estratégias e planejamentos aplicados às vendas	Aula Síncrona e arquivo	Tarefa	29/11 a 04/12	10	x	5 h/a 250 mins
------------------------------	---	---	--	--	-------------------------	--------	---------------	----	---	-------------------

9 Administração de Vendas	1	9	2.2 Desenvolvimento e remuneração da equipe de vendas 2.3 Perfil e habilidades do profissional de vendas	Desenvolver nos alunos as capacidades e habilidades que permitam identificar os diversos elementos estruturais da Administração de vendas no ambiente das organizações	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	06/12 a 11/12	10	x	5 h/a 250 mins
10 Administração de Vendas	1	10	2.4 Estilos e elementos de negociação 2.5 Tipos, requisitos e tendências em vendas de Conflitos	Desenvolver nos alunos as capacidades e habilidades que permitam identificar os diversos elementos estruturais da Administração de vendas no ambiente das organizações	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	13/12 a 18/12	10	x	5 h/a 250 mins
11 Administração de Vendas	1	11	2.6 Controle de qualidade em vendas	Desenvolver nos alunos as capacidades e habilidades que permitam identificar os diversos elementos estruturais da Administração de vendas no ambiente das organizações	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	20/12 a 23/12	10	x	5 h/a 250 mins

12 Administração de Vendas	1	12	2.7 Ética e legislação em vendas	Compreender os aspectos éticos e da legislação aplicada à vendas	Vídeo temático, arquivo ou plantão de dúvidas	Questionário	24/01 a 29/01	10	x	5 h/a 250 mins
13 Comércio Eletrônico	2	13	3.1 Estrutura do comércio eletrônico 3.2 Mercados eletrônicos e sistemas de informação	Entender como funciona o comércio eletrônico na atualidade e suas aplicações e especificidades	Aula Síncrona ou arquivo	Fórum	31/01 a 05/02	10	x	6 h/a 300 mins
14 Comércio Eletrônico	2	14	3.3 Aplicações do comércio eletrônico 3.4 Sistemas eletrônicos de pagamento	Entender como funciona o comércio eletrônico na atualidade e suas aplicações e especificidades	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	07/02 a 12/02	20	x	6 h/a 300 mins
15 Comércio Eletrônico	2	15	3.5 O comércio eletrônico no setor de serviços	Entender como funciona o comércio eletrônico na atualidade e suas aplicações e especificidades	Aula Síncrona e arquivo	Questionário	14/02 a 19/02	20	x	6 h/a 300 mins
16 Comércio Eletrônico	2	16	3.6 Varejo eletrônico e propaganda online de	Entender como funciona o comércio eletrônico na atualidade e suas	Aula Síncrona e arquivo	Fórum	21/03 a 26/03	x	10	6 h/a 300 mins

			controle	aplicações e especificidades						
17 Comércio Eletrônico	2	17	3.7 Social commerce 3.8 Questões legais e éticas	Entender como funciona o comércio eletrônico na atualidade e suas aplicações e especificidades	Vídeo temático, arquivo ou plantão de dúvidas	Questionário	03/03 a 05/03	20	x	6 h/a 300 mins
Atividade final (recuperação)	2	18		Correlacionar os assuntos estudados		Tarefa	07/03 a 12/03	100	x	6 h/a 300 mins

--

Pontuação das Atividades Individuais e Colaborativas realizadas na Ambiente Virtual de Aprendizagem:

Atividades das Unidades 1 – **100 pontos**

Atividades das Unidades 2 – **100 pontos**

TOTAL DA PONTUAÇÃO SEMESTRAL – **200 pontos**

O cálculo para a obtenção da Média da Disciplina é feito pela **MÉDIA ARITMÉTICA DO SEGUINTE SOMATÓRIO:**

MÉDIA FINAL = $\frac{P 1 + P 2}{2}$

Kaio Cezar Paulino de Amorim Barros



Assinatura da Subcomissão Local de Acompanhamento das atividades não presenciais do Curso



Cabedelo, 28 de Setembro de 2021.