



PLANO INSTRUCIONAL

Componente Curricular: Marketing e Vendas	Ano: 2022	Período:1
Professor formador: Fábio Lucena de Andrade Gomes	Carga horária: 100% (100h)	

Sem.	Data	Aula/ Tema	Atividades	Categoria da atividade avaliativa				Observação
				Avaliação	Online			
					Colaborativa	Individual	Extra	
01	04/04 a 09/04	Introduzir o conceito da disciplina	Aula síncrona	Fórum	100	_____	_____	_____
02	11/04 a 16/04	Conceituar marketing e suas ideias centrais	Questionário	_____	_____	_____	_____	_____
03	18/04 a 23/04	Entender a Aplicabilidade do marketing	Fórum de discussão	_____	_____	_____	_____	_____
04	25/04 a 30/04	Quais as Funções do marketing	Questionário	Questionário	_____	100	_____	_____
05	02/05 a 07/05	Análisar o mercados e comportamento do consumidor	Fórum de discussão	_____	_____	_____	_____	_____
06	09/05 a 14/05	Conceituar Marketing mix	Aula síncrona Questionário	_____	_____	_____	_____	_____
07	16/05 a 21/05	Conceituar Marketing de serviços	Questionário	Questionário	_____	100	_____	_____
08	23/05 a 28/05	Conceituar vendas no conceito organizacional de MKT	Avaliação grupo 1	_____	_____	_____	_____	_____



09	30/05 a 04/06	Determinar estratégias e planejamento em vendas	Aula síncrona Questionário avaliativo	Questionário	_____	100	_____	_____
10	06/06 a 11/06	Como desenvolver uma equipe de vendas	Avaliação grupo 2	_____	_____	_____	_____	_____
11	13/06 a 18/06	Entender sobre estilos de negociação	Questionário	_____	_____	_____	_____	_____
12	20/06 a 25/06	Quais as habilidades e o perfil que um profissional em vendas deve ter	Questionário avaliativo	Questionário	_____	100	_____	_____
13	27/06 a 02/07	Como é a ética e o controle de qualidade nas vendas	Fórum de discussão	_____	_____	_____	_____	_____
14	04/07 a 09/07	Conceituar a estrutura de comercio eletrônico	Aula síncrona Questionário	Questionário	_____	100	_____	_____
15	11/07 a 16/07	Revisão	Aula síncrona	_____	_____	_____	_____	_____
16	18/07 a 23/07	Provas Finais	_____	_____	_____	_____	_____	Provas finais

*Através de link no AVA