



CURSO: TÉCNICO COMERCIAL	ANO: 2º
DOMÍNIO DE FORMAÇÃO: STOCK E MERCHANDISING	DOCENTE: LUCRÉCIA FERREIRA

COMPETÊNCIAS

- Arrumar o espaço de venda, expondo e repondo os produtos/informação, e mantendo as condições ambientais adequadas, de acordo com critérios pré-estabelecidos;
- Participar no controlo quantitativo e qualitativo de produtos, e proceder à sua armazenagem no estabelecimento comercial.

UFCD: 5**Tema:** Técnicas de Merchandising**Duração:** 50 Horas

COMPETÊNCIAS ESPECÍFICAS/ OBJETIVOS	CONTEÚDOS	ATIVIDADES/ESTRATÉGIAS	AVALIAÇÃO	CALENDARIZAÇÃO
• Diagnosticar e conhecer os diferentes fatores que intervêm na otimização de um espaço comercial • Aplicar as técnicas de promoção do produto	Animação do ponto de vendas • Tipos e componentes da animação do ponto de venda Espaço • Técnicas de reposição • Organização do espaço de venda – Lineares – Gôndolas – Ilhas – Espaços quentes e espaços frios no ponto de venda – Secções – Famílias – Maximização do m2 no linear – Maximização da frente do linear – Número de frentes por produto – Exposição vertical e horizontal Embalagem e promoção dos produtos	• Diálogo professor/aluno e aluno /aluno • Análise sobre situações reais • Debates sobre matéria dada • Leitura e análise de textos • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Desenvolvimento de atividades práticas • Visitas de Estudo	• Fichas de avaliação sumativa • Reflexões • Relatórios de visitas de estudo (quando existam) • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Atividades práticas	Datas provisórias: Início:15/09/2020 Fim: 05/11/2020

	• Importância da embalagem e imagem do linear • Importância do design e da cor • Impacto visual • Etiquetagem • Simbologia promocional no linear • Promoção e descontos • Vales e brindes			
--	---	--	--	--

UFCD: 7**Tema:** Controlo e armazenagem de mercadorias**Duração:** 50 Horas

COMPETÊNCIAS ESPECÍFICAS/ OBJETIVOS	CONTEÚDOS	ATIVIDADES/ESTRATÉGIAS	AValiação	CALENDARIZAÇÃO
• Enumerar os princípios fundamentais da gestão de um armazém. • Enunciar todos os aspetos envolvidos na receção, aprovisionamento e acondicionamento dos diferentes tipos de produtos. • Controlar o processo de gestão das encomendas.	Armazém • Instalações de armazenagem • Equipamento de armazenagem • Organização do espaço, do artigo e dos documentos • Aspetos logísticos de um pequeno armazém Armazenagem • Quando e como encomendar • Stock mínimo de segurança • Receção de mercadorias e sua conferência • Controlo de entradas e saídas Gestão das encomendas • Organização da base de dados • Escolha do sortido • Comunicação com os fornecedores	• Diálogo professor/aluno e aluno /aluno • Análise sobre situações reais • Debates sobre matéria dada • Leitura e análise de textos • Resolução de fichas de trabalho • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Desenvolvimento de atividades práticas • Visitas de Estudo	• Fichas de avaliação sumativa • Reflexões • Relatórios de visitas de estudo (quando existam) • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Atividades práticas	Datas provisórias: Início:05/11/2020 Fim: 13/01/2021

UFCD: 8**Tema:** Aprovisionamento, logística e gestão de stocks**Duração:** 50 Horas

COMPETÊNCIAS ESPECÍFICAS/ OBJETIVOS	CONTEÚDOS	ATIVIDADES/ESTRATÉGIAS	AVALIAÇÃO	CALENDARIZAÇÃO
• Estabelecer e implementar metodologias de gestão de aprovisionamentos e de logística industrial. • Identificar e caracterizar técnicas de gestão de stocks. • Identificar as diferentes etapas da compra e estratégias de negociação com os fornecedores. • Identificar e analisar os diferentes custos associados aos stocks e armazenamento. • Utilizar os principais instrumentos de controlo e informação de stocks.	Aprovisionamento • Papel da compra na cadeia de abastecimento • Processo de compra e respetivas etapas • Gestão de fornecedores • Aspetos qualitativos na seleção de fornecedores • Negociação e revisão de preços • Comparação entre fornecedores • Avaliação de fornecedores Gestão de stocks • Introdução à gestão de stocks • Noção e tipo de stocks Princípios da gestão de stocks • Definição e objetivos de gestão de Inventário • Tipo de matérias a armazenar • Determinantes do nível ótimo de stock • Condicionantes específicas dos produtos • Condicionantes específicas de armazenagem • Condições do mercado • Logística e planeamento • Condições de entrega Custos associados aos stocks • Custos operacionais associados à stockagem da mercadoria • Custos de oportunidade face a outras opções	• Diálogo professor/aluno e aluno /aluno • Análise sobre situações reais • Debates sobre matéria dada • Leitura e análise de textos • Resolução de fichas de trabalho • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Visitas de Estudo	• Fichas de avaliação sumativa • Reflexões • Relatórios de visitas de estudo (quando existam) • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Atividades práticas	Datas provisórias: Início:13/01/2021 Fim: 11/03/2021

	• Noção de custo operacional e de custo “afundado” • Descontos/promoções • Sobrestockagem Gestão da variação da procura e do nível de stock Benefícios esperados com a gestão de stocks Controlo de existências/inventariação • Normas gerais de inventariação de bens e produtos • Determinação de consumos • Documentação utilizada nos inventários • Controlo de qualidade nos aprovisionamentos • Logística e sistemas de informação			
--	---	--	--	--

UFCD: 38 Tema: Perfil e potencial do empreendedor – diagnóstico/desenvolvimento Duração: 25 Horas				
COMPETÊNCIAS ESPECÍFICAS/ OBJETIVOS	CONTEÚDOS	ATIVIDADES/ESTRATÉGIAS	AVALIAÇÃO	CALENDARIZAÇÃO
• Explicar o conceito de empreendedorismo. • Identificar as vantagens e os riscos de ser empreendedor. • Aplicar instrumentos de diagnóstico e de autodiagnóstico de competências empreendedoras. • Analisar o perfil pessoal e o potencial como empreendedor. • Identificar as necessidades de desenvolvimento técnico e comportamental, de forma a favorecer o potencial empreendedor.	Empreendedorismo • Conceito de empreendedorismo • Vantagens de ser empreendedor • Espírito empreendedor versus espírito empresarial Autodiagnóstico de competências empreendedoras • Diagnóstico da experiência de vida • Diagnóstico de conhecimento das “realidades profissionais” • Determinação do “perfil próprio” e autoconhecimento • Autodiagnóstico das motivações pessoais para se tornar empreendedor Características e competências-chave do perfil empreendedor • Pessoais ▪ Autoconfiança e automotivação ▪ Capacidade de decisão e de assumir riscos ▪ Persistência e resiliência ▪ Persuasão ▪ Concretização • Técnicas ▪ Área de negócio e de orientação para o cliente ▪ Planeamento, organização e domínio das TIC ▪ Liderança e trabalho em equipa	• Diálogo professor/aluno e aluno /aluno • Análise sobre situações reais • Debates sobre matéria dada • Leitura e análise de textos • Resolução de fichas de trabalho • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Visitas de Estudo	• Fichas de avaliação sumativa • Reflexões • Relatórios de visitas de estudo (quando existam) • Trabalhos individuais e de pares/grupo • Atividades práticas	Datas provisórias: Início:11/03/2021 Fim: 22/04/2021

	Fatores que inibem o empreendedorismo Diagnóstico de necessidades do empreendedor • Necessidades de caráter pessoal • Necessidades de caráter técnico Empreendedor - autoavaliação • Questionário de autoavaliação e respetiva verificação da sua adequação ao perfil comportamental do empreendedor			
--	--	--	--	--