

PLANO DE CURSO

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Carga horária: 40 horas

Objetivo geral:

- Criar oportunidade de qualificação profissional para empreendedores e trabalhadores que gerem sua própria renda, a fim de criar, desenvolver e evoluir suas atividades econômicas, por meio de competências e habilidades para a composição do preço de venda, conhecendo seus custos e despesas fixas/variáveis, avaliando mercado e fixando os preços de produtos e serviços.

Objetivos específicos:

- Identificar os elementos de compõem o preço para ajustar o valor de venda;
- Conhecer os custos e as despesas fixas e variáveis;
- Diagnosticar oportunidades por meio de avaliação de mercado;
- Aprender técnicas para a fixação de preço de produtos e serviços.

Conteúdo programático:

Curso	Nome	Horas
Módulo 1	Elementos que compõem o preço e a venda	10h
Módulo 2	Custos e despesas fixas/variáveis	10h
Módulo 3	Avaliação de mercado	10h
Módulo 4	Fixação de preço de produtos e serviços	10h

Metodologia:

O curso será realizado totalmente a distância. O aluno deverá acessar o ambiente do curso, por meio de dispositivos conectados à internet, e navegar pelas áreas da sala de aula virtual. Os conteúdos de cada módulo serão disponibilizados para navegação online e deverão ser lidos em sua totalidade. Depois de realizar a leitura dos conteúdos, o aluno terá que acessar a Avaliação final, marcar suas respostas e enviar o questionário para que o sistema faça a correção automaticamente.

Cronograma de atividades:

- Leitura do(s) conteúdo(s) online do Módulo 1;
- Leitura do(s) conteúdo(s) online do Módulo 2;
- Leitura do(s) conteúdo(s) online do Módulo 3;
- Leitura do(s) conteúdo(s) online do Módulo 4;
- Responder ao questionário da Avaliação final.

Critérios de aprovação e certificação:

- Realizar a leitura dos conteúdos online dos 4 módulos de 10 horas aula cada;
- Ter aproveitamento igual ou superior a 60% na Avaliação final; e
- Responder à Pesquisa de satisfação.