

Esta carreira é das que mais têm vagas de emprego no mercado! O profissional de vendas é responsável por identificar oportunidades de mercado, prospectar novos clientes, criar estratégias de venda, analisar e negociar contratos, realizar o fechamento de vendas e manter um relacionamento constante com os clientes. São habilidades fundamentais para quem quer trabalhar na área comercial de empresas. O curso também abordará técnicas de marketing e softwares de vendas.

Carga horária: 1000 horas

Tempo parcial		PEI de 7h		PEI de 9h	
2ª série	3ª série	2ª série	3ª série	2ª série	3ª série
Formação Geral Básica	Formação Geral Básica	Formação Geral Básica	Formação Geral Básica	Formação Geral Básica	Formação Geral Básica
Técnico	Técnico	Ed. Financeira Redação e Leitura Esporte	Ed. Financeira Redação e Leitura Esporte	Ed. Financeira Redação e Leitura Projeto de Vida Rec. de Aprendizagem Liderança	Ed. Financeira Redação e Leitura Projeto de Vida Ac. para Vestibular Liderança
		Técnico	Técnico	Técnico	Técnico