Vendas

Secretaria de Educação
SÃO PAULO GOVERNO DO ESTADO

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: 1020 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
Ed. Financeira	Ed. Financeira	Ed. Financeira Redação e Leitura Projeto de Vida	Ed. Financeira Redação e Leitura	Ed. Financeira Inglês Projeto de Vida Redação e Leitura Esporte - Música - Arte	Ed. Financeira Inglês Projeto de Vida Redação e Leitura Ac. para Vestibular
Técnico	**Técnico**	**Técnico**	**Técnico**	**Técnico**	**Técnico**