



VENDAS

1. Citar as principais características de um vendedor.
2. Observar e elaborar um relatório sobre a atividade de um vendedor durante um dia de trabalho.
3. Participar ativamente de uma campanha para arrecadação de fundos organizada pela Seção e que se baseie na venda de algum produto ou serviço (cartões comemorativos, convites para um almoço etc.).
4. Utilizar um talão de pedidos, preenchendo de forma correta.
5. Definir os termos cotação, proposta, prazo de entrega e condições de pagamento.
6. Explicar o que é uma equipe de vendas.
7. Operar uma calculadora com agilidade e precisão.
8. Criar um produto imaginário e elaborar a estratégia de marketing a ser utilizada em sua comercialização.
9. Explicar a legislação tributária que se aplica, em seu Estado, aos diferentes tipos de produtos.
10. Preencher uma nota fiscal de venda.
11. Demonstrar conhecimento dos direitos trabalhistas do vendedor.
12. Demonstrar noções básicas sobre o cálculo de juros.