

CALENDÁRIO DE CURSO A DISTÂNCIA

VENDEDOR (160H) - AULA QUARTA-FEIRA

	DATA	ATIVIDADES	DIAS LETIVOS
NOV. 2015	14	Aula Inaugura/Início do curso	12
	16	Início da disciplina A	
	17	Atividade a Distância	
	18	Encontro Presencial	
	19	Atividade a Distância	
	20	Atividade a Distância	
	23	Atividade a Distância	
	24	Atividade a Distância	
	25	Encontro Presencial/Avaliação Presencial da Disciplina A	
	26	Início da disciplina B	
	27	Atividade a Distância	
	30	Atividade a Distância	
DEZ. 2015	01	Atividade a Distância	17
	02	Encontro Presencial	
	03	Atividade a Distância	
	04	Atividade a Distância	
	07	Atividade a Distância	
	08	Atividade a Distância	
	09	Encontro Presencial/ Avaliação Presencial da disciplina B	
	10	Início das disciplinas C e D	
	11	Atividade a Distância	
	14	Atividade a Distância	
	15	Atividade a Distância	
	16	Encontro Presencial	
	17	Atividade a Distância	
	18	Atividade a Distância	
	21	Atividade a Distância	
	22	Atividade a Distância	
	23	Encontro Presencial/ Avaliação Presencial da disciplina C e D	
24 a 31	Recesso Escolar		

	DIAS	ATIVIDADES	DIAS LETIVOS
	JAN. 2016	01 a 10	Recesso escolar
11		Início da disciplina E	
12		Atividade a Distância	
13		Encontro Presencial	
14		Atividade a Distância	
15		Atividade a Distância	
18		Atividade a Distância	
19		Atividade a Distância	
20		Encontro Presencial/Avaliação Presencial da disciplina E	
21		Início da disciplina F e G	
22		Atividade a Distância	
25		Atividade a Distância	
26		Atividade a Distância	
27		Encontro Presencial	
28		Atividade a Distância	
29	Atividade a Distância		
FEV. 2016	DIAS	ATIVIDADES	DIAS LETIVOS
	01	Atividade a Distância	07
	02	Atividade a Distância	
	03	Encontro Presencial	
	04	Atividade a Distância	
	05	Atividade a Distância	
	06	Atividade a Distância	
	10	Encontro Presencial/Avaliação Presencial da disciplina F e G	
	11	Atividade a Distância	
	12	Atividade a Distância	
	15 a 17	Estudos de Recuperação	
	18	Encerramento	

Disciplinas:

A: AVA e Informática Básica (30h) – 2 encontros/4 videoaulas

B: Empreendedorismo (30h) – 2 encontros/4 videoaulas

C: Evolução do Processo de Vendas (10h) – 2 encontros/2 videoaulas

D: Clientes (10h) – 2 encontros/2 videoaulas

E: Estratégias e Táticas de Vendas (30h) – 2 encontros/4 videoaulas

F: Pós-vendas (30h) - 3 encontros/3 videoaulas

G: Importância da Comunicação no Processo de Vendas (25h) – 3 encontros/3 videoaulas