

**FICHA DE AUTO-AVALIAÇÃO PARA VAGAS REMANESCENTES — 2 SEMESTRE DE 2024**

**TÉCNICO EM MARKETING**

Nome: \_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_

Prezado Candidato, conforme seu nível de conhecimento, marque as letras N, P, M ou T nas competências abaixo:

**N** = Nenhum Conhecimento; **P** = Pouco Conhecimento; **M** = Médio Conhecimento e **T** = Total Conhecimento.

**Módulo I: Sem certificação técnica**

1. Auxiliar as áreas de vendas e marketing da empresa dentro do processo de vendas:

- ( ) Efetuar cadastro de clientes.
- ( ) Prospectar futuros clientes.
- ( ) Definir estratégias de venda.
- ( ) Conhecer o ramo de atividade.

2. Aplicar legislação que rege as relações de mercado e códigos específicos:

- ( ) Identificar e compreender legislação de mercado Interpretar o código de defesa do consumidor.
- ( ) Interpretar o conselho nacional de autor regulamentação publicitária.
- ( ) Zelar pelos códigos de preservação ambiental.

3. Identificar clientes potenciais e seu perfil:

- ( ) Identificar clientes-alvo.
- ( ) Transformar dados de pesquisas mercadológicas em informações.
- ( ) Coletar dados para apurar a satisfação do consumidor/ cliente.
- ( ) Dominar as ferramentas tecnológicas para avaliar a satisfação de clientes/ consumidores.

4. Conhecer a importância do Mix de Marketing através de demonstração das competências pessoais:

- ( ) Senso de organização.
- ( ) Objetividade.
- ( ) Pró-atividade.
- ( ) Criatividade.

5. Identificar os tipos de comércio e processo de vendas, bem como auxiliar no processo de vendas:

- ( ) Acompanhar o processo de prestação de serviços.
- ( ) Identificar oportunidades de serviço.
- ( ) Prestar serviços de atendimento ao consumidor/cliente.

**Módulo II: Qualificação profissional Técnica de Nível Médio de ASSISTENTE DE VENDAS**

6. Assessorar na elaboração de estratégias de marketing e de relacionamento com o cliente, promovendo produtos e serviços:

- ( ) Assessorar na escolha de materiais de divulgação no PDV.
- ( ) Comunicar produtos e serviços para o mercado-alvo.

7. Utilizar promoção de vendas para atrair clientes, por meio da exposição de produtos no ponto de venda:

- ( ) Checar relatórios financeiros.
- ( ) Checar lista de produtos em promoção.
- ( ) Zelar pelo ponto de venda e exposição de produtos.
- ( ) Abastecer pontos de venda e gôndolas.
- ( ) Fixar material promocional.
- ( ) Retirar material promocional.

8. Assessorar o processo de qualidade da prestação de serviço, promovendo a venda de produtos:

- ( ) Evidenciar as mercadorias em promoção.
- ( ) Pesquisar preços do mercado.
- ( ) Sinalizar mercadorias em promoção.
- ( ) Adaptar pontos de vendas.
- ( ) Definir participação de mercado.
- ( ) Sugerir novos mercados consumidores.

9. Utilizar tecnologias na relação de compra e venda, por meio da demonstração de produtos e serviços:

- ( ) Esclarecer dados técnicos do produto ao cliente.
- ( ) Fomentar a visita de clientes à empresa.
- ( ) Divulgar produtos por meio de novas tecnologias midiáticas.

**Módulo III: Habilitação Profissional de TÉCNICO EM MARKETING**

10. Criar comunicação visual do ponto de venda adequada:

- ( ) Montar pontos de exposição em lojas e mercados.
- ( ) Ambientar pontos de venda.
- ( ) Fixar material promocional.
- ( ) Retirar material promocional.
- ( ) Sinalizar mercadorias em promoção.

11. Expor produtos nos pontos de venda:

- ( ) Checar lista de produtos em promoção.
- ( ) Abastecer pontos de venda e gôndolas.
- ( ) Planejar material promocional.
- ( ) Criar o planejamento e estratégia da ação.

12. Demonstrar produtos e serviços:

- ( ) Esclarecer dados técnicos do produto ao cliente.
- ( ) Fomentar a visita de clientes à empresa.
- ( ) Divulgar produtos por meio de novas tecnologias midiáticas
- ( ) Trabalhar em equipe.
- ( ) Transmitir confiança.
- ( ) Dominar características técnicas dos produtos e serviços.
- ( ) Dominar técnicas de vendas e negociação.
- ( ) Redigir documentos/ peças/ comunicados.
- ( ) Dialogar com o cliente.

13. Acompanhar relacionamento com cliente / consumidor:

- ( ) Identificar clientes-alvo.
- ( ) Transformar dados de pesquisas mercadológicas em informações.
- ( ) Coletar dados para apurar a satisfação do consumidor/ cliente.
- ( ) Dominar as ferramentas tecnológicas para avaliar a satisfação de clientes/ consumidores.

14. Auxiliar no processo de vendas:

- ( ) Efetuar cadastro de clientes.
- ( ) Prospectar futuros clientes.
- ( ) Definir estratégias de vendas.
- ( ) Informar-se sobre as característica e origem das mercadorias.
- ( ) Conhecer o ramo de atividade, produtos e serviços da empresa.