

FICHA DE AUTO-AVALIAÇÃO PARA VAGAS REMANESCENTES — 1 SEMESTRE DE 2025

MTEC PI 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.