

FICHA DE AUTO-AVALIAÇÃO PARA VAGAS REMANESCENTES — 1º SEMESTRE DE 2026

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.

CONHECIMENTOS DO ENSINO MÉDIO

01. Em qual(is) escola(s) você cursou as seguintes séries:

A- 5ª série a 9ª série:

B- 1ª série do Ensino Médio:

C-Onde estuda atualmente:

02. Assinale com um X o(s) Componente(s) Curricular(es) que você possui **maior dificuldade** de aprendizagem:

- () Língua Portuguesa, Literatura e Comunicação Profissional
- () Língua Estrangeira Moderna – Inglês
- () Língua Estrangeira Moderna – Espanhol() Artes
- () Educação Física

- () História () Física
- () Geografia() Química()
- Filosofia Biologia
- () Sociologia () Matemática

03. Assinale com um X o(s) Componente(s) Curricular(es) que você possui **maior facilidade** de aprendizagem:

- () Língua Portuguesa, Literatura e Comunicação Profissional
() Língua Estrangeira Moderna – Inglês
() Língua Estrangeira Moderna – Espanhol
() Artes
() Educação Física

- () História
() Física
Geografia () Química ()
Filosofia Biologia
() Sociologia () Matemática

04. Assinale com um X os itens que você considera importantes para o curso de Técnico Em ADMINISTRAÇÃO Integrado ao Ensino Médio.

- () Muitas aulas práticas (Ensino Médio e Formação Profissional)
() Aulas práticas e Teóricas (Ensino Médio e Formação Profissional)
() Aprendizagem através de lista de exercícios ((Ensino Médio e Formação Profissional)() Aprendizagem através de projetos (Ensino Médio e Formação Profissional)
() Simulados para preparação de vestibulares e concursos na área técnica
() Visitas Técnicas e palestras com profissionais da área

10. Quais são suas expectativas em relação ao curso?

11. Você está ciente que o ensino médio integrado é composto por uma carga maior com maior número de disciplinas? Justifique.

12. Descreva os motivos que o levaram a escolher esse curso?

PROCESSO DE ADAPTAÇÃO CURRICULAR – VAGAS REMANESCENTES – 2026

O candidato e o responsável abaixo assinados declaram estar ciente que, no caso de aprovação no Processo Seletivo de Vagas Remanescentes – MTEC PI MARKETING 2026, para ingresso no 2º ano, serão necessárias adaptações curriculares das disciplinas técnicas e de base nacional comum (Ensino Médio), conforme análise de rendimento em avaliação escrita e dificuldades

apontadas pelos professores no decorrer do 1º Semestre de 2026. (conclusão dos 2 primeiros bimestres).

As atividades previstas para adaptação incluem:

01. Rendimento nas disciplinas do currículo do 1º ano do Técnico em Integrado ao Ensino Médio.
02. Aulas complementares nas disciplinas técnicas;
03. Monitorias dos componentes curriculares indicados;
04. Análise de frequência.

O aluno deverá ter construído as competências e as habilidades da formação geral e da formação profissional, adquirido valores, desenvolvido atitudes e dominado os conhecimentos abaixo relacionados.

Os responsáveis e o candidato declaram ainda estar cientes da rotina de estudos propostas para o Ensino Médio Integrado (horário e exigências curriculares)

Candidato

RG:

Responsável

RG:

Pirassununga,
