



Rodovia BR 304, s/n, Loteamento 01, Quadra 48, Lote D-IV, Alto do Sumaré, Mossoró/ RN
Endereço

Credenciado pela portaria n º 1175/2018 – SEEC/GS de 14 de Junho de 2018
Ato de Credenciamento da Instituição

Portaria n º 1307/2018 SEEC/GS de 24 de Julho de 2018

Diploma

O Diretor do CPET – CNPJ 12.291.918/0001-16 no uso de suas atribuições, tendo em vista a conclusão do curso.

Técnico de Nível Médio em Vendas **EIXO TECNOLÓGICO: Gestão e Negócios.**

No Segundo semestre do ano de 2018, confere o **Título de Técnico em Vendas** a **Nome do Aluno**, cédula de identidade nº 0000000000, órgão expedidor SSP - RN e CPF nº 000.000.000-00, natural de Cidade - RN, nacionalidade, Brasileiro (a) filho (a) de Nome do Pai e Nome da Mãe, nascido (a) 00 de Mês de Ano, outorgando-lhe o presente diploma nos termos da Lei Federal 9.394/96, Decretos Federais, Pareceres e Resoluções do CNE/CED, para que goze de todos os direitos e prerrogativas legais.

Parnamirim (RN), 00 de Mês de 0000.

Nome do Aluno
Diplomado

Ricardo Luiz Marcatto
Diretor

| Componente Curricular | C.H. | Perfil Profissional de Conclusão | Registro do Diploma |
|--------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------|----------------------------|
| Introdução a Administração | 40 | | REGISTRO ESCOLAR SISTEC |
| Empreendedorismo | 40 | | Nº. _____ |
| Introdução ao Empreendedorismo | 40 | | |
| Teorias Aplicadas na Administração | 40 | | |
| Matemática Financeira | 40 | | |
| Introdução a Matemática Financeira | 40 | | |
| Gestão da Qualidade Total | 40 | | |
| Modelos de Gestão | 40 | | |
| Organização, Sistemas e Métodos | 40 | | |
| Processos Gerenciais | 40 | | |
| Administração de Vendas | 40 | | |
| Direito do Consumidor | 40 | | |
| Comportamento do Consumidor | 40 | | |
| Gestão de Relacionamento com o Cliente | 40 | | |
| Análise e Planejamento Mercadológico | 40 | | |
| Gestão do Composto Promocional | 40 | | |
| Negociação e Vendas | 40 | | |
| Administração de Marketing I | 40 | | |
| Administração de Vendas | 40 | | |
| Análise de Cenários e Planejamento Mercadológico | 40 | | |
| Gestão de Vendas e Negociação | 40 | | |
| Custos e Formação de Preços | 40 | | |
| Análise de Risco e de Crédito | 40 | | |
| Pesquisa de Marketing | 40 | | |
| Administração de Marketing II | 40 | | |
| Trabalho de Conclusão de Curso | 65 | | |
| CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO | 1065 | | |
| | | | ORGÃO FISCALIZADOR |
| | | | Secretário (a) |
| | | | Diretor (a) |
| Observações: | | | |