



<b>AÇÃO</b>	<b>21053</b>	
<b>FORMANDO/A</b>	Joao Paulo Neves Lino	
<b>UFCD</b>	<b>7843</b>	<b>DURAÇÃO</b>
<b>FORMADOR/A</b>	<b>Pedro Miguel Rosa Baião</b>	
<b>COMPETÊNCIAS ADQUIRIDAS</b>		
<b>Reconheço...</b> Que aprendi várias formas e técnicas de venda. Foram abordados diversos temas sobre postura, comunicação verbal e não verbal , assim como a importância de diversos pontos na comunicação. O que dizer ou não dizer como me comportar e o que fazer para ter sucesso no mundo das vendas.		
<b>REFLEXÃO</b>		
<b>O mais interessante...</b> A área que mais gostei de ver ser abordada foi como nos devemos comunicar, percebi que a forma de comunicação é o pilar basilar de uma boa venda . Foi interessante aprender o que se deve dizer e o que se deve evitar.		
<b>O menos interessante...</b> Nada apontar		
<b>Trabalho realizado</b> O trabalho realizado , foi em grupo. No meu grupo falámos sobre aq gestão de informação. O porque de ser importante num contexto de venda , reunir o máximo de informação sobre os clientes de forma a garantir vendas futuras.		
<b>Utilidade futura e Relação com outras UFCD's</b> Irá ser importantíssimo no futuro em caso de criação de um produto e a venda do mesmo.		

**Dificuldades sentidas e formas de as superar**

Nada a apontar

**Outras considerações**

O formador foi bastante profissional , a forma como deu a matéria cativou todos os alunos na minha opinião , Achei esta UFCD extremamente produtiva.

**João Paulo Neves Lino**

Assinatura do Formando

**29/04/2022**

Data

Assinatura do Mediador

Data