

CURSO PROFISSIONAL Técnico Comercial

Portaria n.º915/2005 de 26 de setembro

O **TÉCNICO COMERCIAL** é o profissional qualificado apto para vender produtos e/ou serviços em estabelecimentos comerciais, tendo em vista a satisfação dos clientes.

ATIVIDADES PRINCIPAIS A DESEMPENHAR POR ESTE TÉCNICO

- ▶ Estudar os produtos e/ou serviços da empresa,
- ▶ caracterizar o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência e o mercado em geral, de forma a responder adequadamente às necessidades dos clientes.
- ▶ Atender e aconselhar clientes, tendo em vista a sua fidelização e a satisfação das suas necessidades.
- ▶ Processar a venda de produtos e/ou serviços, recorrendo a equipamento informático e outros meios disponíveis.
- ▶ Controlar a caixa, procedendo à sua abertura e fecho.
- ▶ Participar na organização e animação do estabelecimento comercial.
- ▶ Efetuar o controlo quantitativo e qualitativo de produtos do estabelecimento comercial.
- ▶ Colaborar na definição e composição do sortido, apresentando propostas, tendo em conta, nomeadamente a procura dos clientes e a existência de novos produtos e/ou serviços no mercado.
- ▶ Assegurar o serviço pós-venda, recebendo e analisando reclamações com vista à sua resolução, procedendo à troca de produtos e a reembolsos, tratando de devoluções e de outras situações colocadas pelos clientes.
- ▶ Proceder à organização da documentação relativa ao processo de venda.

SAÍDAS PROFISSIONAIS

- ▶ Vender produtos e/ou serviços em estabelecimentos comerciais, tendo em vista a satisfação dos clientes.

CERTIFICAÇÃO

Após a conclusão, com aproveitamento, de um Curso Profissional obtém o ensino secundário e certificação profissional, conferindo o nível 4 de qualificação do Quadro Nacional de Qualificações.

EMPRESAS DE ESTÁGIO



PLANO DE ESTUDOS

Componente de Formação	Disciplinas	Total de horas *
Sociocultural	Português	320h
	Língua Estrangeira I, II ou III	220h
	Área de Integração	220h
	Tecnologias da Informação e Comunicação	100h
	Educação Física	140h
Científica	Matemática	300h
	Economia	200h
Técnica	Técnica 1- Marketing	250h
	Técnica 2- Gestão e Organização Empresarial	325h
	Técnica 3- Atendimento Comercial e Técnicas de Vendas	375h
	Técnica 4- Espanhol	150h
	Formação em Contexto de Trabalho	600h a 840h
Carga horária total		3200h a 3440h

* Carga horária global dos três anos do ciclo de formação

GALERIA DE IMAGENS



Diretora de Curso
Adorinda Pires
(Grupo 430)