

TÉCNICO/A COMERCIAL

Sale
Sale



Cursos Profissionais
Equivalência 12.º ano
Braga
www.esprominho.pt

Esprominho

Plano Curricular

Componente de formação sociocultural	
Disciplinas	Horas
Português	320
Inglês	220
Área de Integração	220
Tecnologias da Informação e Comunicação	100
Educação Física	140
Total	1000

Componente de formação Científica	
Disciplinas	Horas
Economia	200
Matemática	300
Total	500

Componente de formação Tecnológica		
Código	UFCD Pré-definidas	Horas
0364	Marketing comercial - conceitos e fundamentos	25
3836	Marketing - principais variáveis	25
0366	Plano de marketing	50
0367	Publicidade e promoção	50
0348	Técnicas de merchandising	50
0349	Ambiente, Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho - conceitos básicos	25
7851	Aprovisionamento, logística e gestão de stocks	50
0368	Controlo e armazenagem de mercadorias	50
0350	Comunicação interpessoal - comunicação assertiva	50
7842	Técnicas de atendimento	50
7843	Técnicas de negociação e venda	50
0353	Atendimento telefónico	25
0354	Língua inglesa - atendimento	50
0371	Língua inglesa - vendas	50
0355	Fidelização de clientes	25
0397	Atendimento e serviço pós-venda	25
0357	Reclamações - tratamento e encaminhamento	50
0372	Comércio - evolução e modelos organizacionais	25
0373	Empresa comercial - funcionamento e organização do trabalho	50
3839	Documentação comercial e circuitos de correspondência	25
0361	Organização e manutenção do arquivo	25
0362	Software aplicado à atividade comercial	50
0363	Equipamentos e sistemas aplicados à atividade comercial	50
8609	Língua espanhola - atendimento	50
8612	Língua espanhola - vendas	50
Total		1025

Formação em contexto de trabalho	
	Horas
A formação em contexto de trabalho nos cursos profissionais está integrada na formação tecnológica. Visa a aquisição e desenvolvimento de competências técnicas, relacionais e organizacionais relevantes para a qualificação profissional a adquirir e é objeto de regulamentação própria.	602

Técnico Comercial



Área de Educação e Formação: Comércio

O que é?

O Técnico Comercial organiza, planifica ou vende produtos ou serviços em estabelecimentos comerciais, garantindo a satisfação dos clientes.

O que faz?

- Estuda os produtos ou serviços da empresa, caracteriza o tipo de clientes e recolhe informação sobre a concorrência.
- Processa a venda de produtos ou serviços e faz operações de controlo de caixa, recorrendo a equipamento informático.
- Assegura o serviço pós-venda analisando reclamações com vista à sua resolução.
- Comunica com fornecedores, efectua o controlo quantitativo e qualitativo de produtos e procede à sua armazenagem no estabelecimento comercial.

Onde pode trabalhar?

O Técnico Comercial pode desenvolver a sua actividade profissional em empresas privadas na área da venda e prestação de bens e serviços e ainda, em armazéns, supermercados, lojas e centros comerciais.

Que formação precisa?

Para o exercício da profissão de Técnico Comercial é fundamental adquirir uma qualificação profissional de nível 3 na respectiva saída profissional, correspondente à área de educação e formação de Comércio (341), que se pode obter através da frequência e conclusão de um curso profissional ou de um curso de aprendizagem.

- **Condições de acesso a esta formação:** ter concluído o 9º ano de escolaridade em qualquer modalidade de educação e formação.
- **A certificação que obtém:** uma dupla certificação após a conclusão do curso - o diploma do 12º ano de nível secundário de educação e o certificado de qualificação profissional de nível 3.

Para saberes como se organizam e onde funcionam estes cursos, consulta:

www.anq.gov.pt ; www.catalogo.anq.gov.pt ; www.novasoportunidades.gov.pt

Testemunho

Ser Técnico Comercial

O mundo sem comércio não existe! O meu papel é fazer prospecção do mercado, angariar novos clientes e aumentar o volume de vendas. No fundo sou um mediador e um promotor. O meu trabalho consiste na identificação do público-alvo e na sua persuasão para adquirir o meu produto ou serviço.

Do que mais gosta

Sempre gostei muito de comunicar e de conhecer novas pessoas e esta profissão possibilita-me tudo isso. Além do contacto diário com os clientes e potenciais clientes, tenho de argumentar e convencer, o que são sempre bons desafios.

A importância do curso para se ser Técnico Comercial

Já trabalhava nesta área mas com a crescente competitividade senti a necessidade de ter uma formação para poder progredir na carreira. A diferença entre um bom e um óptimo profissional está na formação. Não basta ter talento, é preciso querer saber sempre mais e por isso temos de estar actualizados, através da aquisição de novos conhecimentos para sermos os melhores.



Rui Morato, 32 anos
Técnico Comercial
(Freelancer)

www.novasoportunidades.gov.pt/mundodasprofissoes