

Após concluírem o curso os formandos estarão aptos a atuar profissionalmente como:

- Técnico comercial em estabelecimentos comerciais direcionados para a venda de bens e serviços;
- Promotor de vendas;
- Agente ou delegado comercial;
- Auxiliar administrativo;
- Gestor comercial;



Rua do Pombal  
2645-354 Alcabideche  
Tel. 21 460 77 00 Fax: 21 460 77 05



<b>Matriz Curricular (10º 11º 12º)</b>	Horas de Formação
PORTUGUÊS	320
INGLÊS	220
ÁREA INTEGRAÇÃO	220
T.I.C.	100
ED FÍSICA	140
MATEMÁTICA	300
ECONOMIA	200
<b>COMPONENTE TÉCNICA</b>	
COMERCIALIZAR E VENDER	480
ORGANIZAR E GERIR A EMPRESA	360
COMUNICAR NO PONTO DE VENDA	250
COMUNICAR EM ESPANHOL	90
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO	600



## Curso Profissional **Técnico Comercial**



**Agrupamento de Escolas  
IBN MUCANA**

A aprendizagem realizada nestes cursos valoriza o desenvolvimento de competências para o exercício de uma profissão, em articulação com o setor empresarial local.



### Destinatários:

Jovens com o 9.º ano ou equivalente

### Duração:

3 anos letivos com Formação em Contexto de Trabalho.

### Certificação:

Dupla certificação:

⇒ 12º ano, permitindo o acesso ao Ensino Superior;

⇒ profissional de nível 4 da UE, permitindo a inserção no mercado de trabalho.

Nível 4 do Quadro Nacional de Qualificações – código 341024

## Atividades principais desempenhadas pelo Técnico Comercial

- Desenvolver ações empreendedoras com carácter inovador, criativo e dinâmico;
- 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 do mercado;
- Participar na conceção, organização e animação do ponto de venda;
- Colaborar na pesquisa, definição e composição do sortido, apresentando propostas, tendo em conta a evolução do mercado, as suas tendências e a procura;
- 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;
- Proceder a operações de abertura e fecho do dia através do controlo de caixa e ou suporte informático;
- Efetuar o controlo quantitativo e qualitativo de produtos do ponto de venda, recebendo, conferindo, armazenando e etiquetando, controlando stocks e inventariando existências;
- 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 compra e venda;
- Participar na gestão comercial e do pessoal afeto à atividade;
- Utilizar as novas tecnologias nas atividades da função comercial e de gestão;
- Planear e acompanhar o site de comércio eletrónico em colaboração com a gestão da empresa e com técnicos internos/externos à empresa de áreas multidisciplinares;
- Aplica as normas de segurança, higiene e saúde respeitantes à sua atividade profissional.

