

Saídas profissionais

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



ESCOLA SECUNDÁRIA DE
GAGO COUTINHO

Tel. : 21 958 75 30

FAX: 21 958 7539

Página Web: <http://www.esgc.pt>

Mail: direcao@esgc.pt

Inscrições:

Portal das Matrículas

<https://portaldasmatriculas.edu.gov.pt/pmat/#/>



CURSO PROFISSIONAL DE TÉCNICO COMERCIAL

“Sempre a voar para o futuro”

**Escola Secundária de Gago Coutinho
em Alverca do Ribatejo**

Nível Secundário de Educação

Nível IV de Qualificação Profissional

PERFIL Profissional à Saída do Curso

O técnico de comércio é o profissional qualificado apto a organizar e planear a venda de produtos e ou serviços em estabelecimentos comerciais, garantindo a satisfação dos clientes, tendo como objetivo a sua fidelização.

Saídas profissionais

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

DESTINATÁRIOS

Jovens com o 9º ano de escolaridade

DURAÇÃO

3 anos

CERTIFICAÇÃO ESCOLAR

Ensino Secundário (12º ano)

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Nível 4

CURSO PROFISSIONAL

Modalidade de educação, inserida no ensino secundário, que se caracteriza por uma forte ligação ao mundo profissional.



Curso profissional de Técnico Comercial

Plano Curricular

FORMAÇÃO SOCIOCULTURAL	1000
Português	320
Inglês ou Francês	220
Área de Integração	220
Educação Física	140
Tecnologias da Informação e Comunicação	100
FORMAÇÃO CIENTÍFICA	500
Economia	200
Matemática	300
FORMAÇÃO TECNOLÓGICA— UFCD	1025
Organização e gestão comercial	350
Marketing e comunicação	300
Atendimento e venda	275
Língua estrangeira aplicada	100
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO	600

Principais atividades desempenhadas por este técnico são:

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;

Aplicar as normas de segurança, higiene e saúde respeitantes à sua atividade profissional.