



Curso Profissional Técnico COMERCIAL

PLANO DE ESTUDOS

Componentes de Formação	Total de Horas (Ciclo de Formação)
Componente de Formação Sociocultural	
Português	320
Língua Estrangeira I, II ou III	220
Área de Integração	220
Educação Física	140
Tecnologias da Informação e Comunicação	100
Subtotal	1000
Componente de Formação Científica	
Economia	200
Matemática	300
Subtotal	500
Componente de Formação Técnica	
Comercializar e Vender	447
Organizar e Gerir a Empresa	335
Comunicar no Ponto de Venda	233
Comunicar em língua estrangeira (c)	90
Formação em Contexto de Trabalho	600
Total de Horas / Curso	3200



(c) A disciplina a oferecer depende da opção da escola, no âmbito da sua autonomia.

TÉCNICO DE COMERCIAL

PERFIL DE DESEMPENHO

O técnico cOMERCIAL 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 objectivo a sua fidelização.

As actividades principais desempenhadas por este técnico são:

- Desenvolver acções 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 concepção, 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;
- Efectuar 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 afecto à actividade;
- Utilizar as novas tecnologias nas actividades da função comercial e de gestão;
- Planear e acompanhar o site de comércio electrónico 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 actividade profissional.

ELENCO MODULAR FORMAÇÃO TÉCNICA

Disciplinas e Módulos Respetivos*

Organizar e Gerir a Empresa		horas
Duração de referência		
1	Inovação e Empreendedorismo	25
2	Estrutura e Comunicação Organizacional	50
3	Plano de Negócios	25
4	Planeamento e Controlo	25
5	Funções Aprovisionamento, Administrativa e Marketing	25
6	Gestão de Recursos Humanos	25
7	Legislação Comercial	25
8	Introdução ao Sistema de Normalização Contabilística	25
9	Introdução aos Modelos de Demonstrações Financeiras	25
10	Código de Contas e Normas Contabilísticas	50
11	Classificação e Aplicações Informáticas de Documentos Contabilísticos	25
12	Análise Económica e Financeira	35
Comunicar no Ponto de Venda		horas
Duração de referência		
1	Comunicação Empresarial	24
2	Princípios de Merchandising	24
3	Técnicas de Merchandising	36
4	Animação no Ponto de Venda	36
5	Promoção de Vendas	36
6	Publicidade	24
7	Introdução ao Vitrinismo	36
8	Técnicas de Vitrinismo	36
Comunicar em língua Estrangeira		horas
Duração de referência		
1	As Relações com os Outros e com a Empresa	30
2	As Formas de Atendimento	30
3	O Mundo Profissional	30

Comercializar e Vender		horas
Duração de referência		
1	A Actividade Comercial	36
2	Serviços	30
3	Estudos de Mercado	30
4	Comportamento do Consumidor	36
5	Gestão Estratégica	36
6	Segmentação e Posicionamento	36
7	Técnicas Vendas	36
8	Atendimento e Venda	36
9	Técnicas de Negociação e Argumentação	36
10	Localização e Urbanismo Comercial	36
11	Política de Produto e Preço	36
12	Distribuição e Logística	36
13	Comércio Electrónico	30
14	Sistemas Informáticos na área comercial	36

* A informação das horas de cada módulo é meramente indicativa, poderá sofrer alterações.