

CURSO PROFISSION DE TÉCNICO COMERCIAL



O/A técnico/a Comercial é a pessoa que possui a capacidade de vender produtos e/ou serviços em estabelecimentos comerciais, tendo em vista a satisfação dos clientes.

Principais saídas profissionais

- Gestor comercial;
- Gestor de site de e-commerce;
- Promotor de vendas;
- Agente ou delegado comercial;
- Auxiliar administrativo:
- Técnico de comércio em empresas direcionadas para a venda de bens e serviços.

Principais locais para exercer a atividade

- Estabelecimentos comerciais, supermercados e hipermercados;
- Departamentos comerciais de empresas públicas ou privadas;
- Empresas de serviços (atendimento ao público);
- Unidades hoteleiras e turística.

Progressão de estudos após o término do curso

- Curso técnico superior de Gestão Comercial e Vendas;
- Licenciatura em Comunicação;
- Licenciatura em Marketing;
- Licenciatura em Gestão;
- Licenciatura em Gestão de Vendas.



A conclusão do curso confere uma certificação escolar correspondente ao 12º ano de escolaridade e uma qualificação de nível IV.

As atividades a desempenhar por este técnico são:

- Estudar os produtos e/ou serviços da empresa, caracterizar o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência e o mercado em geral;
- Atender e aconselhar clientes:
- 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;
- Assegurar o serviço pós-venda, recebendo e analisando reclamações com vista à sua resolução;
- Proceder à organização da documentação relativa ao processo de venda.

Plano de Estudos

1º ano

Formação Sociocultural:

- Português
- Educação Física
- Inglês
- Área de Integração
- TIC

Formação Científica:

- Matemática
- Economia

Formação Técnica:

- Organizar e Gerir a Empresa
- Comercializar e Vender
- Comunicar no Ponto de Venda

2º ano

Formação Sociocultural:

- Português
- Educação Física
- Inglês
- Área de Integração

Formação Científica:

- Matemática
- Economia

Formação Técnica:

- Organizar e Gerir a Empresa
- Comercializar e Vender
- Comunicar no Ponto de Venda
- Comunicar em Inglês
- FCT1 175 Horas

3º ano

Formação Sociocultural:

- Português
- Educação Física

Formação Científica:

Matemática

Formação Técnica:

- Organizar e Gerir a Empresa
- Comercializar e Vender
- Comunicar no Ponto de Venda
- Comunicar em Inglês
- FCT2 525 Horas

Componente Curricular de Cidadania e Desenvolvimento

A Martins Sarmento garante*:

- Computador
- Subsídio de Alimentação
- Subsídio de Transporte
- Bolsa para material de estudo
- Bolsa de Profissionalização
- Seguro de acidentes pessoais
- Formação em empresas/instituições de referência da região
- Certificação Profissional de Nível IV com equivalência ao 12.º ano
- Acesso a estágios profissionais
- Aprendizagem baseada em Projetos
- Inscrição na Bolsa de Emprego
- Acesso a formações pós-secundárias ou ao ensino superior
- Altas taxas de empregabilidade
- Utilização de equipamento profissional
- Práticas de ensino em contexto de trabalho
- Ensino de exigência e qualidade numa escola de referência

Mais informações em:

Alameda Prof. Abel Salazar 4810-247 Guimarães

www.esmsarmento.pt253 513 240

info@esmsarmento.pt





de acordo com a legislação em vigor