



**TÉCNICO/A  
COMERCIAL**



OFERTA  
FORMATIVA  
2023-24

**CURSO  
PROFISSIONAL**



[www.AESV.pt](http://www.AESV.pt)

## **PERFIL PROFISSIONAL**

O/A Técnico/a Comercial é o/a profissional qualificado/a para vender produtos e/ou serviços em estabelecimentos comerciais, tendo em vista a satisfação dos clientes.

## **CERTIFICAÇÃO**

- ✓ Ensino Secundário;
- ✓ Nível 4 de qualificação profissional (QNQ).

## **ALGUMAS MAIS-VALIAS**

- ✓ Transporte e alimentação financiada;
- ✓ Desenvolve competências sociais, científicas e profissionais, preparando para o exercício de uma atividade profissional;
- ✓ Permite o acesso à realização de estudos de nível pós-secundário e ensino superior.

## **SAÍDAS PROFISSIONAIS**

Onde poderás trabalhar com este curso?

- ✓ Empresas públicas ou privadas de venda de bens e/ou serviços.
- ✓ Lojas, armazéns, centros comerciais, supermercados, entre outros.
- ✓ Criação do próprio negócio.
- ✓ E exercer atividade como:
  - ✓ 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.
  - ✓ Gestor de site de e-commerce.

## ATIVIDADES PRINCIPAIS A DESEMPENHAR

- ✓ 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 dos clientes.
- ✓ 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.
- ✓ 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, tendo em conta, nomeadamente a procura dos clientes e a existência de novos produtos e/ou serviços no mercado.
- ✓ 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 venda.

## PLANO CURRICULAR

Componentes de Formação	Disciplinas	Carga Horária
Sociocultural	Português	320
	Língua estrangeira I ou II	220
	Área de integração	220
	Tecnologias de informação e comunicação	100
	Educação física	140
	EMRC	81
Científica	Economia	200
	Matemática	300
Tecnológica	Técnicas de Vendas	375
	Organização Empresarial	375
	Comunicação e Publicidade	200
	Comunicar em língua Espanhola e Inglesa	150
Prática	Formação em contexto de trabalho	700
Total para os 3 anos		3381

## AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE SEVER DO VOUGA

Rua do Sobreiral nº562, 3740-232 Sever do Vouga

234 550 130 | [geral@aesv.pt](mailto:geral@aesv.pt) | [www.aesv.pt](http://www.aesv.pt)