



## CURSOS PROFISSIONAIS

### Curso Profissional de Técnico(a) Comercial

Decreto-Lei n.º 55/2018 de 6 de julho  
Portaria nº 235-A/2018 de 23 de agosto  
Circular n.º 1/ANQEP/2019

#### MATRIZ CURRICULAR

COMPONENTE DE FORMAÇÃO	DISCIPLINAS		CARGA HORÁRIA			
			10º	11º	12º	Total
Sociocultural	Português	Cidadania e Desenvolvimento a)	100	100	120	320
	Inglês		74	73	73	220
	Área de Integração		74	73	73	220
	Tecnologias da Informação e Comunicação		100	0	0	100
	Educação Física		46	46	48	140
Científica	Matemática		100	100	100	300
	Economia		67	67	66	200
Tecnológica	Comercializar e Vendar		150	125	125	400
	Organizar e Gerir a Empresa		150	100	0	250
	Comunicar no Ponto de Venda		125	50	50	225
	Comunicar em Língua Estrangeira	50	100	0	150	
Prática	Formação em Contexto de Trabalho	0	200	400	600	
Educação Moral e Religiosa b)			27	27	27	81
<b>Total Horas Ano/Curso</b>			<b>1036</b>	<b>1034</b>	<b>1055</b>	<b>3125</b>

a) Componente desenvolvida com o contributo de disciplinas e componentes e formação.

b) Disciplina de oferta obrigatória e de frequência facultativa.

#### CERTIFICAÇÃO ESCOLAR E PROFISSIONAL

Aos alunos que concluírem com aproveitamento o Curso Profissional de Técnico(a) Comercial será atribuído um diploma de conclusão do nível secundário de educação e um certificado de qualificação profissional de nível 4.

#### PERFIL DE DESEMPENHO

O(A) Técnico(a) Comercial é o(a) profissional qualificado(a) apto(a) 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.

V.S.F.F.

## REFERENCIAL DE PROFISSÃO

- 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.

## SAÍDAS PROFISSIONAIS

- Técnico de Comércio em instituições privadas ou públicas direcionadas para a venda de bens e serviços.
- Agente ou Delegado Comercial.
- Promotor de Vendas.
- Auxiliar Administrativo.
- Etc.

## REFERENCIAL DE EMPREGO

- Lojas Comerciais
- Lojas de Serviços
- Centros Comerciais
- Comércio Tradicional