



## CURSOS PROFISSIONAIS

### Curso Profissional de Técnico de Comércio

Enquadramento: DL n.º 91/2013, de 10 de julho.

Portaria nº74-A/2013 de 15 de Fevereiro

Circular n.º 1/ANQEP/2016

#### MATRIZ CURRICULAR

COMPONENTE DE FORMAÇÃO	DISCIPLINAS	CARGA HORÁRIAS ANUAIS			
		10º	11º	12º	TOTAL
Sociocultural	Português	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
Técnica	Comercializar e Vendar	175	125	100	400
	Organizar e Gerir a Empresa	150	125	50	325
	Comunicar no Ponto de Venda	75	100	50	225
	Comunicar em Língua Estrangeira	100	50	0	150
Prática	Formação em Contexto de Trabalho	0	200	400	600
Total Horas Ano/Curso		1061	1059	1080	3200

#### CERTIFICAÇÃO ESCOLAR E PROFISSIONAL

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

#### PERFIL DE DESEMPENHO

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.

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