



Técnico Comercial

Duração

3 anos, com início em julho/ setembro 2024
(data sujeita a autorização do IEFP)

Funcionamento das aulas:

- Dois dias por semana de qualificação teórica;
- Três dias de qualificação prática em empresas alemãs e/ou portuguesas;
- Bloco intensivo de aulas.

Certificados

- Equivalência ao 12º ano de escolaridade;
- Certificado de Qualificação Profissional nível 4 do Instituto do Emprego e Formação Profissional;
- Diploma profissional alemão, da sede das Câmaras de Comércio Alemãs (D.I.H.K.).

Avaliações

- Continua quer na qualificação teórica, quer na prática na empresa;
- Exame final.

Requisitos para entrada no curso

- 9º Ano;
- Idade inferior a 29 anos, inclusive;
- Ficar aprovado num processo de seleção que inclui testes psicotécnicos, provas em grupo e uma entrevista pessoal. A classificação final no processo de seleção é calculada da seguinte forma: 25% testes psicológicos, 30% provas de grupo e 45% entrevista, sendo que esta tem carácter eliminatório.

Apoio à qualificação

- Subsídio de Refeição (igual ao da função pública);
- Subsídio de Transporte (no valor do passe);
- Subsídio de Alojamento (carece de aprovação, para residentes a mais de 50 Kms);
- Bolsa de Qualificação;
- Bolsa para Material Escolar (no início de cada ano letivo).

Informações Específicas

O técnico comercial é um profissional qualificado, apto a organizar, planear, promover e realizar a venda de produtos e/ou serviços, em estabelecimentos comerciais e/ou online, garantindo a satisfação dos clientes e tendo como objetivo a sua fidelização.

O Técnico Comercial é responsável por:

- Vender produtos e/ou serviços em lojas, com o objetivo de satisfazer os clientes e as suas necessidades;
- Estudar 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;
- Realizar o controlo de produtos;
- Processar a venda de produtos e/ou serviços;
- Gerir lojas e vendas online;
- Controlar a caixa;
- Participar na organização e animação de estabelecimentos comerciais;
- Assegurar o serviço pós-venda;
- Organizar e preencher os documentos de acordo com as diferentes fases da atividade comercial, respeitando circuitos da correspondência na empresa;
- Utilizar a telemática na ótica do utilizador no ponto de venda e operar com os sistemas de proteção de bens.

Curso de 3 anos

Técnico/a Comercial

Plano Curricular

Componentes / Domínios	1º Ano	2º Ano	3º Ano	Total
Qualificação Sócio Cultural	350	225	200	775
Línguas, Culturas e Comunicação	200	150	125	475
Português	100	100	75	275
Inglês	100	50	50	200
Línguas, Culturas e Comunicação	150	75	75	300
Mundo atual	50	25	25	100
Desenvolvimento social e pessoal	50	25	25	100
Tecnologias de informação e comunicação	50	25	25	100
Qualificação Científico-Tecnológica	575	550	350	1475
Ciências Básicas	150	150	100	400
Matemática	75	75	50	200
Direito	25	50	25	100
Economia	50	25	25	100
Tecnologias	425	400	250	1075
Marketing comercial – conceitos e fundamentos	25	0	0	25
Marketing – principais variáveis	25	0	0	25
Plano de Marketing	50	0	0	50
Publicidade e promoção	50	0	0	50
Técnicas de merchandising	50	0	0	50
Ambiente, segurança, higiene e saúde no trabalho – conceitos básicos	25	0	0	25
Aprovisionamento, logística e gestão de stocks	50	0	0	50
Controlo e armazenagem de mercadorias	50	0	0	50
Comunicação interpessoal – comunicação assertiva	50	0	0	50
Publicidade nas redes sociais – UFCD Bolsa	50	0	0	50
Técnicas de atendimento	0	50	0	50
Técnicas de negociação e venda	0	50	0	50
Atendimento telefónico	0	25	0	25
Língua inglesa - atendimento	0	50	0	50
Fidelização de clientes	0	25	0	25
Reclamações – tratamento e encaminhamento	0	50	0	50
Comércio – evolução e modelos organizacionais	0	25	0	25
Empresa comercial – funcionamento e organização do trabalho	0	50	0	50
Documentação comercial e circuitos de correspondência	0	25	0	25
Língua alemã - atendimento – UFCD Bolsa	0	50	0	50
Língua inglesa - vendas	0	0	50	50
Atendimento e serviço pós-venda	0	0	25	25
Organização e manutenção do arquivo	0	0	25	25
Software aplicado à atividade comercial	0	0	50	50
Equipamentos e sistemas aplicados à atividade comercial	0	0	50	50
Plano de negócio – criação de micronegócios – UFCD Bolsa	0	0	50	50
Formação Pólo	925	775	550	2250
Prática em contexto de trabalho	300	450	750	1500
TOTAL	1225	1225	1300	3750