

CURSOS PROFISSIONAIS

Técnico/a de Comércio



REPÚBLICA
PORTUGUESA

EDUCAÇÃO, CIÊNCIA
E INOVAÇÃO



Os Fundos Europeus mais próximos de si.



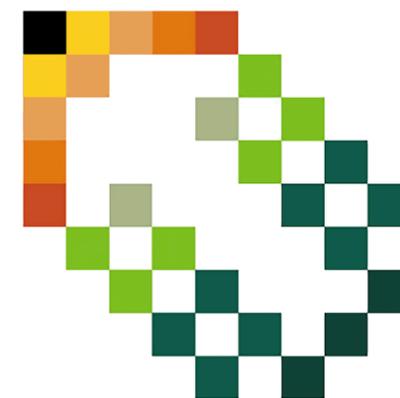
Cofinanciado pela
União Europeia



SELO DE
CONFORMIDADE
EQAVET

OFERTA FORMATIVA

ENSINO SECUNDÁRIO



AGRUPAMENTO
DE ESCOLAS DE
LORDELO

Curso Profissional de Técnico/a de Comércio



O QUE É UM/A TÉCNICO/A DE COMÉRCIO?

O/a Técnico/a de Comércio 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.

Curso Profissional de Técnico/a de Comércio



ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- Entender o perfil dos clientes e responder adequadamente às suas necessidades;
- Atender e aconselhar clientes, tendo em vista a sua fidelização;
- Processar a venda de produtos e/ou serviços, recorrendo a equipamento informático;
- Controlar a caixa, procedendo à sua abertura e fecho;
- Aplicar técnicas de marketing e Merchandising;
- Participar na organização e animação do estabelecimento comercial;
- Gerir produtos e stocks;
- Assegurar o serviço pós-venda.

DURAÇÃO DO CURSO

O Curso tem a duração de 3 anos letivos, num total de 3350 horas de formação que incluem 750 horas de Formação em Contexto de Trabalho.

CONDIÇÕES DE ACESSO

- 9º Ano de Escolaridade

CERTIFICAÇÃO

Dupla certificação:

- Equivalência ao 12º Ano de escolaridade,
- e**
- Qualificação Profissional de Nível 4.





COMPONENTES DE FORMAÇÃO

FORMAÇÃO GERAL

Português

Língua Estrangeira

Área de Integração

TIC

Educação Física

FORMAÇÃO CIENTÍFICA

Matemática

Economia

FORMAÇÃO TECNOLÓGICA (UFCD)

- Comercializar e
Vender

- Organizar e Gerir
a Empresa

- Comunicar no
Ponto de Venda

EXEMPLOS DE UFCD'S

O SETOR DO COMÉRCIO E SERVIÇOS: CONCEITOS E PRINCÍPIOS GERAIS

A VENDA E SEUS PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS

TÉCNICAS DE EXPOSIÇÃO E REPOSIÇÃO DE PRODUTOS EM PONTOS DE VENDA

A ATIVIDADE PROFISSIONAL DE TÉCNICO/A DE COMÉRCIO

ATENDIMENTO PRESENCIAL A CLIENTES

ACOMPANHAMENTO PÓS-VENDA

ATENDIMENTO PRESENCIAL A CLIENTES

COLABORAÇÃO E TRABALHO EM EQUIPA

PLANO DE NEGÓCIO – CRIAÇÃO DE MICRO NEGÓCIOS

GESTÃO DE ENCOMENDAS NO COMÉRCIO

PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS DA ATIVIDADE COMERCIAL

COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO INTERPESSOAL

COMUNICAÇÃO EM LÍNGUA INGLESA EM CONTEXTO DE COMÉRCIO

NORMAS DE SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO NO SETOR DO COMÉRCIO E SERVIÇOS

ATENDIMENTO AO CLIENTE NO COMÉRCIO A DISTÂNCIA (TELEFONE/PLATAFORMAS MULTICANAIS)

GESTÃO DE RECLAMAÇÕES NO COMÉRCIO EM CONTEXTO PRESENCIAL