



# Curso Profissional Técnico de Vendas

ÁREA DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO: 341 .Comércio

Código e Designação do Referencial de Formação: 341025 - Técnico/a de Vendas

**Duração de 3 anos**

Estes cursos conferem:

- O ensino secundário (12.º ano)
- Uma qualificação profissional.



**Descrição da qualificação:** Promover e efetuar a venda de produtos e/ou serviços, através de contactos estabelecidos com clientes, com vista à sua satisfação.

## PERFIL PROFISSIONAL DO CURSO

O Técnico em Vendas é um profissional apto a:

- 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.

## PRINCIPAIS COMPETÊNCIAS

- 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.
- Apresentar o produto e/ou serviço, referindo as suas vantagens e características, demonstrando quando necessário as potencialidades do mesmo e informando sobre o serviço pós-venda;
- Assegurar o serviço de apoio ao cliente.



- Manter o cliente informado e prestar esclarecimentos, nomeadamente, sobre o serviço pós-venda, novos produtos e promoções, procurando a resolução de problemas e a fidelização do cliente.
- Colaborar na angariação de novos clientes, identificando e localizando potenciais clientes e oportunidades de negócio, transmitindo esta informação à empresa.
- Analisar informação sobre os clientes, procurando caracterizar o seu perfil e detetar as suas necessidades e motivações para a compra;
- Preparar ações de venda, em função dos objetivos e da política da empresa.
- Aplicar as técnicas de organização do trabalho no desenvolvimento da atividade comercial.
- Identificar o tipo de cliente e de mercado em que a empresa atua, através da observação direta ou por consulta a várias fontes.
- Utilizar as técnicas de análise de mercado na recolha de informação sobre a concorrência e sua atuação.
- Identificar as necessidades e motivações dos clientes para a compra.
- Identificar os diferentes tipos de documentos comerciais e utilizar os relativos à sua atividade profissional.
- Utilizar as Tecnologias de Informação e Comunicação necessárias ao desenvolvimento da sua atividade profissional.
- Utilizar as técnicas de argumentação e negociação com vista à concretização da venda dos produtos e/ou serviços.
- Utilizar as técnicas de venda, na promoção e comercialização de produtos e/ou serviços.

## **SAÍDAS PROFISSIONAIS**

- A área comercial e nomeadamente as vendas detêm atualmente um papel fundamental nas empresas e os bons profissionais desta área são altamente valorizados no mercado de trabalho.
- Os alunos poderão desenvolver a sua actividade em todas as empresas comerciais e lojas das variadas áreas comerciais .



## Plano de Estudos

Curso profissional de Técnico de Vendas	
Plano de estudos	
Componentes de formação	Total de horas (a) (ciclo de formação)
<b>Sócio-cultural:</b>	
Português (b) .....	320
Língua Estrangeira I ou II (c) .....	220
Área de Integração .....	220
Tecnologias da Informação e Comunicação ...	100
Educação Física .....	140
<i>Subtotal</i> .....	<b>1 000</b>
<b>Científica:</b>	
Matemática (b) .....	300
Economia (b) .....	200
<i>Subtotal</i> .....	<b>500</b>
<b>Técnica:</b>	
Vender .....	480
Organizar e Gerir a Actividade .....	330
Comunicar em Vendas .....	280
Comunicar em Francês/Comunicar em Castelhano (d) .....	90
Formação em Contexto de Trabalho .....	420
<i>Subtotal</i> .....	<b>1 600</b>
<i>Total de horas do curso</i> ...	<b>3 100</b>

(a) Carga horária global não compartimentada pelos três anos do ciclo de formação, a gerir pela escola, de acordo com o estabelecido na Portaria n.º 550-C/2004, de 21 de Maio, e demais regulamentação aplicável.

(b) Disciplina sujeita a avaliação sumativa externa, nos termos previstos no artigo 11.º do Decreto-Lei n.º 74/2004, de 26 de Março, conjugado com os artigos 26.º, 27.º e 30.º a 33.º da Portaria n.º 550-C/2004, de 21 de Maio.

(c) O aluno deverá dar continuidade a uma das línguas estrangeiras estudadas no ensino básico.

(d) A disciplina a oferecer depende da opção da escola, no âmbito da sua autonomia.

### Formação em Contexto de trabalho

A formação em contexto de trabalho nos cursos profissionais constitui-se como uma componente autónoma. A formação em contexto de trabalho visa a aquisição e desenvolvimento de competências técnicas, relacionais e organizacionais relevantes para a qualificação profissional a adquirir e é objeto de regulamentação própria.

Tem a duração total de 600h , repartida pelos 3 anos do curso (200h/ano).

É realizada no final do ano lectivo.



## PARCERIAS



## Spot Promocional

[https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1Sw\\_uLMdHWIwVcH-wOAOsz8npG0P1QhKn](https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1Sw_uLMdHWIwVcH-wOAOsz8npG0P1QhKn)