

**OFERTA
FORMATIVA
23|24**
(PREVISIONAL)



**Escola Profissional
CÂNDIDO GUERREIRO
ALTE**



CURSO PROFISSIONAL

Técnico/a Comercial

NÍVEL 4 | 12º ANO

PRÉ-INSCRIÇÕES



**SELO DE
CONFORMIDADE
EQAVET**

CONTACTOS: +351 289 478 100 | EPALTE@EPALTE.PT

SAIBA MAIS EM: WWW.EPALTE.PT

CURSO PROFISSIONAL

Técnico/a Comercial

NÍVEL SECUNDÁRIO - QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL DE NÍVEL 4 | 12º ANO

DURAÇÃO: 3 ANOS

DISCIPLINAS	Cargas horárias anuais			
	1º. Ano	2º. Ano	3º. Ano	TOTAL DISC.
COMPONENTE SOCIOCULTURAL				
Português	107	108	105	320
Língua Estrangeira: Inglês	75	73	72	220
Área de Integração	74	74	72	220
Educação Física	47	47	46	140
Tec. de Informação e Comunicação	40	30	30	100
COMPONENTE CIENTÍFICA				
Economia	49	76	75	200
Matemática	100	100	100	300
TÉCNICA, TECNOLÓGICA E PRÁTICA				
Unidades de Formação de Curta Duração	475	375	125	975
Formação em Contexto de Trabalho	140	210	280	630
TOTAL HORAS ANO / CURSO	1107	1093	905	3105

PERFIL

As actividades principais a desempenhar por este técnico são:

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;

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;

Controlar a caixa, procedendo à sua abertura e fecho;

Participar na organização e animação do estabelecimento comercial;

Efectuar o controlo quantitativo e qualitativo de produtos do estabelecimento comercial.

Colaborar na definição e composição do sortido, apresentando propostas, tendo em conta, nomeadamente a procura dos clientes e a existência de novos produtos e/ou serviços no mercado;

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 venda.

SAÍDAS PROFISSIONAIS

Director Comercial;

Responsável de Loja;

Chefe de Vendas;

Chefe de secção;

Responsável de Armazém;

Assistente Administrativo.

PROSSEGUIMENTO DE ESTUDOS

Gestão de Empresas;

Economia;

Marketing;

Contabilidade (TeSP);

Secretariado Executivo (TeSP).