

## Curso Profissional de Técnico de Comércio

Portaria n.º 909/2005, de 26 de Setembro

### Descrição

O Curso Profissional de **Técnico de Comércio** é o profissional 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.



### Plano de estudos

COMPONENTE DE FORMAÇÃO	DISCIPLINAS / DOMÍNIOS	Horas (a)
<b>SOCIOCULTURAL</b>	Português	320
	Língua Estrangeira I, II ou III (b)	220
	Área de Integração	220
	Tecn. da Informação e Comunicação	100
	Educação Física	140
	<b>Sub-total</b>	<b>1000</b>
<b>CIENTÍFICA</b>	Matemática	300
	Economia	200
	<b>Sub-total</b>	<b>500</b>
<b>TÉCNICA</b>	Comercializar e vender	430
	Organizar e gerir a empresa	330
	Comunicar no ponto de venda	250
	Comunicar em Francês	90
	Formação em Contexto de Trabalho	600
	<b>Sub-total</b>	<b>1700</b>
<b>TOTAL DE HORAS DO CURSO</b>		<b>3200</b>

### Atividades Principais

- 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;
- 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;
- Participar na gestão comercial e do pessoal afeto à atividade;
- Utilizar as novas tecnologias nas atividades da função comercial e de gestão;
- Planear e acompanhar o *site* de comércio eletrónico em colaboração com a gestão da empresa e com técnicos internos/externos à empresa de áreas multidisciplinares;

### Saídas profissionais

- Empresas da área comercial.