
TÉCNICO COMERCIAL

Perfil de desempenho

O técnico comercial é um profissional qualificado 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.

As atividades principais desempenhadas por este técnico são:

- ✓ 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;
- ✓ Colaborar na pesquisa, definição e composição do sortido, apresentando propostas, tendo em conta a evolução do mercado, as suas tendências e a procura;
- ✓ 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;
- ✓ Proceder à organização da documentação relativa ao processo de compra e venda; 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;
- ✓ Aplicar as normas de segurança, higiene e saúde respeitantes à sua atividade profissional.

Saída Profissional

Técnico comercial

Plano de Estudos - Componentes de formação - Ciclo de formação

Componente de formação sociocultural	Total de horas (a)
Português	320
Língua estrangeira I, II ou III (b)	220
Área de Integração	220
Tecnologias da Informação e Comunicação	100
Educação Física	140
Subtotal	1000
Componente de formação científica	
Matemática	300
Economia	200
Subtotal	500
Componente de formação técnica	
Comercializar e Vender	480
Organizar e Gerir a empresa	360
Comunicar no ponto de venda	250
Comunicar em Francês/Comunicar em Espanhol '(c)	90
Formação em Contexto de trabalho	420
Subtotal	1600
Total de horas/curso	3100

(a) Carga horária global, não compartimentada pelos três anos do ciclo de formação, a gerir pela escola no âmbito da sua autonomia pedagógica, acautelando o equilíbrio da carga anual de forma a otimizar a gestão modular e a formação em contexto de trabalho.

(b) O aluno escolhe uma língua estrangeira. Se tiver estudado apenas uma língua estrangeira no ensino básico, iniciará, obrigatoriamente, uma segunda língua no ensino secundário.

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