

GESTÃO EMPRESARIAL, MARKETING E VENDAS

Técnico Comercial



CURSO TÉCNICO COMERCIAL NÍVEL 4

Os profissionais do Curso Técnico Comercial adquirem competências para estudar os produtos e/ou serviços de uma 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.

Tornam-se, ainda, aptos a aplicar as novas tecnologias às funções Comercial e de Gestão. Participar na Gestão Comercial, de Pessoal e Financeira. Implementar princípios de gestão estratégica. Praticar princípios e técnicas de merchandising. Organizar e planear a atividade comercial. Proceder a Estudos de Mercado. Executar tarefas administrativas, utilizando meios informáticos, com recurso a diversos softwares.

Desenvolvem ainda capacidades na realização de planos de negócios analisando a sua estratégia, segmentação e posicionamento. Da mesma forma, competências técnicas de dinamização e otimização dos espaços de venda e as ferramentas necessárias à comunicação empresarial direcionada para o exterior.

CONDIÇÕES DE ACESSO

- ◆ 9º Ano de escolaridade ou formação equivalente
- ◆ Idade igual ou inferior a 19 anos

CARGA HORÁRIA TOTAL

- ◆ Formação: 2525 horas (10º, 11º e 12º)
- ◆ Estágio (FCT): 600 horas

CERTIFICAÇÃO ESCOLAR E PROFISSIONAL

SAÍDAS PROFISSIONAIS

- ◆ Técnico de Comércio em empresas ou instituições públicas ou privadas direcionadas para a venda de bens e serviços
- ◆ Agente ou Delegado Comercial
- ◆ Promotor de Vendas
- ◆ Auxiliar Administrativo

COMPONENTE SOCIOCULTURAL	HORAS
Português	320
Língua Estrangeira	220
Área de Intervenção	220
Tecnologia de Informação e Comunicação	100
Educação Física	140
COMPONENTE CIÊNTEFICA	HORAS
Economia	200
Matemática	300
FORMAÇÃO TECNOLÓGICA	1025 H

 **projeto plural**
ESCOLA PROFISSIONAL
EPTorredeita

T. 232 479 114 / 969 219 036

E. projetoplural@fjs.pt