

## Para quem?

- Alunos com 9º ano concluído;
- Interesse na obtenção de Certificação Escolar e Profissional.



## Uma escola centrada nas pessoas

**Orientada para o sucesso**  
**Projetada para o futuro**  
**Sem relegar o passado**

ESCOLA SECUNDÁRIA JORGE PEIXINHO  
WWW.ESJP.PT

## Contactos



**+351 21 232 62 80**



**+351 21 232 62 88**



**esc.sec.jpeixinho@mail.telepac.pt**

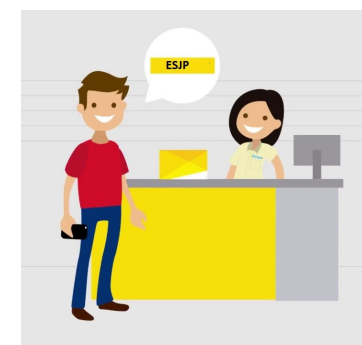


**Avenida José da Silva Leite**  
**2870-160 Montijo Portugal**



**ESCOLA SECUNDÁRIA  
JORGE PEIXINHO**

# Técnico Comercial



# Curso Profissional

# Técnico Comercial

## OBJETIVOS DO CURSO:

- Adquirir formação profissional e pessoal e obter:
- Certificado de Qualificação Profissional de Nível 4
- Diploma de conclusão de estudos secundários (12.º ano), que te permitem continuar os estudos no ensino superior nos CTeSP(\*) ou nos CET(\*)
- Preparação prática em contexto real de trabalho (estágio).

(\*) CTeSP: Cursos Técnicos Superiores Profissionais

(\*) CET: Cursos de Especialização Tecnológica



# Técnico Comercial

## PLANO DE ESTUDOS

Componentes de Formação	Disciplinas
Sociocultural	Português Língua Estrangeira I, II ou III a) Área de Integração Tec. da Inf. e Comunicação Educação Física
Científica	Matemática Economia
Tecnológica	Comercializar e Vender* Organizar e Gerir a Empresa* Comunicar no Ponto de Venda* Comunicar em Língua Estrangeira I/II*  *UFCD — Unidades de Formação de Curta Duração
Prática	Formação em Contexto de Trabalho

# Técnico Comercial

## PERFIL DAS APTIDÕES E COMPETÊNCIAS

O técnico comercial é o profissional qualificado e apto a vender produtos e/ou serviços em estabelecimentos comerciais, tendo em vista a satisfação dos clientes.

## ATIVIDADES PRINCIPAIS

- 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;
  - Efetuar 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.