

Escola Básica dos 2.º e 3.º Ciclos Dr. Eduardo Brazão de Castro



Curso de Educação e Formação (CEF)

Área de Educação e Formação: Comércio

Técnico/a de Vendas — Formação Complementar — Reconhecimento de Competências Escolares

(Acesso ao Tipo 5)

O que é?

- O/a **Técnico/a de Vendas** é o/a profissional que promove e efetua a venda de produtos e/ou serviços, através de contactos estabelecidos com clientes e com vista à sua satisfação.

O que faz?

- Estuda os produtos e/ou serviços da empresa, caracteriza o tipo de clientes e recolhe informação sobre a concorrência e o mercado em geral, de forma a responder adequadamente às necessidades dos clientes.
- Prepara ações de venda, em função dos objetivos e da política da empresa.
- Promove e efetua a venda de produtos e/ou serviços junto dos clientes, tendo em vista a satisfação das suas necessidades.
- Assegura o serviço de apoio ao cliente.
- Organiza a informação decorrente da sua atividade.
- Colabora na angariação de novos clientes, identificando e localizando potenciais clientes e oportunidades de negócio, transmitindo esta informação à empresa.

Condições de Acesso

- Titulares de um curso de tipo 2 ou 3 e titulares de outros cursos de qualificação inicial de nível 2.
- Após a conclusão do curso obtém o reconhecimento de competências escolares.

PLANO DE ESTUDOS

Componente	Disciplinas	Total de Horas
Formação Sociocultural	Português	90
	Inglês	90
	Cidadania e Sociedade	45
	Tecnologias de Informação e Comunicação	45
	Higiene, Saúde e Segurança no Trabalho	30
	Educação Física	90
	Subtotal	390
Formação Científica	Matemática Aplicada	90
	Direito	45
	Economia	45
	Subtotal	180
Formação Tecnológica	Empreendedorismo e Organização da Empresa	120
	Expressões Artísticas	60
	Integração Tecnológica	60
	Subtotal	240
Formação Prática	Formação Prática em Contexto de Trabalho (estágio)	210
	Total de horas do Curso	1020