

Curso Técnico de Vendas

Triénio 2017-2020

Plano Curricular

Catálogo Nacional de Qualificações – Código 341025

DISCIPLINAS	1º ANO	2ºANO	3ºANO	Total de Horas (Ciclo de Formação)
<b>Componente de Formação Sociocultural</b>				
Português	100	100	120	320
Língua Estrangeira I, II ou III (a)	76	72	72	220
Área de Integração	74	73	73	220
Tecnologias da Informação e Comunicação	100	----	----	100
Educação Física	60	48	32	140
<b>Subtotal</b>	<b>410</b>	<b>293</b>	<b>297</b>	<b>1000</b>
<b>Componente de Formação Científica</b>				
Matemática	99	99	102	300
Economia	100	100	----	200
<b>Subtotal</b>	<b>199</b>	<b>199</b>	<b>102</b>	<b>500</b>
<b>Componente de Formação Técnica</b>				
Comunicação em Vendas	75	100	125	300
Organização e Gestão em Vendas	300	125	225	650
Tecnologias de Informação e Comunicação ao serviço das Vendas	75	75	----	150
<b>Subtotal</b>	<b>450</b>	<b>300</b>	<b>350</b>	<b>1100</b>
Formação em Contexto de Trabalho	----	300	300	600
<b>Total de Horas/Curso</b>	<b>1059</b>	<b>1092</b>	<b>1049</b>	<b>3200</b>

Plano Curricular adaptado de acordo com o previsto no anexo VI do Decreto-Lei n.º 91/2013, de 10 de julho.

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

## Duração do curso

O curso tem 3200 horas de formação distribuídas por 3 anos letivos (2018-2021). A Formação em Contexto de Trabalho (Estágio) decorre nas empresas e outras organizações, cuja seleção é feita mediante critérios definidos pela escola e disponibilidade das entidades de acolhimento para participar na realização de aprendizagens e aquisição de competências pelos nossos alunos.

## Perfil de desempenho à saída do curso

O/A **técnico/a de vendas** é o/a profissional qualificado/a apto/a a promover e efetuar a venda de produtos e/ou serviços, através de contactos estabelecidos com clientes, com vista à sua satisfação.

## Atividades principais a desempenhar pelo/a técnico/a de vendas

- Estudar os produtos e/ou serviços da empresa, caracterizar o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência;
- Preparar ações de venda, em função dos objetivos e da política da empresa;
- Promover e efetuar a venda de produtos e/ou serviços junto dos clientes, tendo em vista a satisfação das suas necessidades;
- Assegurar o serviço de apoio ao cliente;
- Organizar a informação decorrente da sua atividade;
- Colaborar na angariação de novos clientes, identificando e localizando potenciais clientes e oportunidades de negócio, transmitindo esta informação à empresa.

## Saídas profissionais

O/A **técnico/a de vendas** poderá desempenhar funções em:

- Empresas e outras organizações de venda de produtos e/ou serviços.

### Condições de ingresso no curso

9.º ano de escolaridade concluído com aproveitamento ou equivalente.

Idade inferior ou igual a 24 anos à data de 1 de setembro de 2018.

### Certificação escolar e profissional

Concluído o curso com aproveitamento, é conferida equivalência ao 12.º ano de escolaridade, com possibilidade de ingresso no mercado de trabalho e/ou prosseguimento de estudos (Cursos de Nível 5 e Ensino Superior), bem como qualificação profissional de nível 4.