

Curso: Técnico/a de Vendas

Triénio 2023-2026

Plano Curricular

Catálogo Nacional de Qualificações – Código 341025

DISCIPLINAS	1º ANO	2º ANO	3º ANO	Total de Horas (Ciclo de Formação)
Componente de Formação Sociocultural				
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
Subtotal	410	293	297	1000
Componente de Formação Científica				
Economia	100	100	----	200
Matemática	99	99	102	300
Subtotal	199	199	102	500
Componente de Formação Tecnológica				
Subtotal	450	300	325	1075
Componente de Formação em Contexto de Trabalho				
	-----	300	300	600
Educação Moral e Religiosa (b)	27	27	27	81
Total de Horas/Curso	1086	1119	1051	3256

Plano Curricular adaptado de acordo com o previsto no Anexo VIII do Decreto-Lei n.º 55/2018, de 06 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.

(b) Disciplina de oferta obrigatória e de frequência facultativa.

Duração do curso

O curso tem um total de 3256 horas de formação distribuídas por 3 anos letivos (2023-2026). A Formação em Contexto de Trabalho (Estágio) decorre nas entidades de acolhimento, cuja seleção é feita mediante os critérios definidos pela escola e a disponibilidade das entidades 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 capaz de 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 e o mercado em geral, de forma a responder adequadamente às necessidades dos clientes;
- 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 técnico/a de vendas insere-se profissionalmente em serviços de venda nas empresas. A área do comércio e, em concreto as vendas, detêm hoje em dia um papel crucial nas empresas e no mercado de trabalho.

INETESE - INSTITUTO DE EDUCAÇÃO TÉCNICA

Técnico/a de Vendas poderá, entre outras, desempenhar funções em:

Vendedor/comercial;

Técnico ou assistente de vendas;

Consultor comercial ou de negócios;

Coordenação de equipa de vendas;

Departamentos comerciais;

Atividades ligadas ao comércio;

Técnico de vendas em estabelecimentos comerciais direcionados para a venda e 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 2023.

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.

Inscrições

Até 2 de julho, em www.ineteseacores.pt