

**INETESE – ANGRA DO HEROÍSMO**
**Curso: Técnico/a de Vendas e Marketing**
**Triénio 2025-2028**
**Plano Curricular**
**Catálogo Nacional de Qualificações – 341RA109**

	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	40	40	140
<b>Subtotal</b>	<b>410</b>	<b>285</b>	<b>305</b>	<b>1000</b>
<b>Componente de Formação Científica</b>				
Economia	100	100	----	200
Matemática	100	100	100	300
<b>Subtotal</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>500</b>
<b>Componente de Formação Tecnológica</b>				
<b>Subtotal</b>	<b>450</b>	<b>300</b>	<b>350</b>	<b>1100</b>
<b>Componente de Formação em Contexto de Trabalho</b>				
	---	300	300	600
Educação Moral e Religiosa (b)	27	27	27	81
<b>Total de Horas/Curso</b>	<b>1087</b>	<b>1112</b>	<b>1082</b>	<b>3281</b>

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 3281 horas de formação distribuídas por 3 anos letivos (2026-2029). 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 e Marketing é o/a profissional qualificado para planear, coordenar, executar e monitorizar as atividades relacionadas com o marketing, promoção, comercialização e venda dos produtos e serviços em ambientes *business to business* e/ou *business to consumer*, através de canais físicos e digitais e de acordo com as regras de segurança e saúde no trabalho.

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

- Colaborar no planeamento e elaboração de estudos de mercado.
- Colaborar na elaboração, implementação e monitorização do plano de marketing.
- Colaborar na implementação de estratégias de marketing com recurso a inteligência artificial.
- Colaborar na elaboração, implementação e monitorização de estratégias de prospeção de clientes.
- Colaborar na elaboração, implementação e monitorização do plano de vendas.
- Apresentar o produto e negociar com o cliente em ambientes *business to business* e/ou *business to consumer*.
- Registar a venda e assegurar os respetivos procedimentos.
- Efetuar o acompanhamento o pós-venda.
- Gerir reclamações e situações de litígio no processo de venda.
- Participar na gestão e controlo dos stocks da empresa.
- Implementar estratégias de publicidade e promoção dos produtos e serviços.
- Colaborar no planeamento e implementação das estratégias de fidelização de clientes.

## Saídas profissionais

O Técnico/a de Vendas e Marketing insere-se profissionalmente em serviços/empresas nas áreas, por exemplo:

Assistente de Marketing;

Técnico de Vendas;

Empresas comerciais e de serviços;

Assistente de Publicidade e Promoção;

Consultor de Vendas;

Assistente de Marketing Digital;

Assistente de Comunicação Digital;

Gestor de Redes Sociais;

Analista de Estratégias de Marketing

Departamentos comerciais e de marketing em empresas públicas e privadas;

Agências de publicidade, marketing e comunicação;

Empresas de comércio eletrónico e vendas online;

Consultorias comerciais e de vendas;

Exercício independente como consultor comercial, agente de vendas ou freelancer em marketing digital;

### 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 2026.

### Benefícios

- Subsídio de alimentação;
- Subsídio de transporte;
- Seguro de acidentes escolares;
- Formação Prática em Contexto de Trabalho em entidade do sector;
- Qualificação profissional certificada;
- 2.º e 3.º ano do curso bolsa de profissionalização durante a FCT.

Outros benefícios de acordo com a legislação aplicável:

- Subsídio de alojamento;
- Três passagens aéreas;
- Dois subsídios de alimentação.

### 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 30 de junho, em [www.ineteseacores.pt](http://www.ineteseacores.pt)