

AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE CASTELO DE PAIVA



Curso Técnico
Comercial



Rua Strecht Vasconcelos, 147 Sobrado
4550-150 Castelo de Paiva



255 690 300



www.aecpaiva.pt

AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE CASTELO DE PAIVA



Curso Técnico
Comercial



Rua Strecht Vasconcelos, 147 Sobrado
4550-150 Castelo de Paiva



255 690 300



www.aecpaiva.pt

Informações do Curso

- O Técnico Comercial é o profissional qualificado apto para organizar e planear a venda de produtos e ou serviços em estabelecimentos comerciais, garantindo a satisfação dos clientes, tendo como objetivo a sua fidelização.
- Curso com duração de 3 anos, com equivalência ao 12º ano e um certificado profissional de nível IV, o mais alto do nosso país.
- Possibilidade de prosseguir estudos, para outros cursos e até mesmo universitários. Várias disciplinas são equivalentes ao ensino regular preparando os alunos que desejam para realizar os exames de ingresso ao ensino superior;
- Participar na conceção, organização e animação do ponto de venda;
- Colaborar na pesquisa, definição e composição do sortido, apresentando propostas, tendo em conta a evolução do mercado, as suas tendências e a procura;
- 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;
- Proceder a operações de abertura e fecho do dia através do controlo de caixa e ou suporte informático;
- Entre outros.

Saídas Profissionais

- Técnico Comercial em estabelecimentos direcionados para a venda de bens e serviços;
- Promotor de vendas ou Gestor comercial;
- Agente ou Delegado comercial;
- Auxiliar administrativo;

Perfil de Saída

O Técnico Comercial é um profissional qualificado apto a organizar e planear a venda de produtos e ou serviços em estabelecimentos comerciais, garantindo a satisfação dos clientes, tendo como objetivo a sua fidelização.

- Desenvolver ações empreendedoras com carácter inovador, criativo e dinâmico;
- 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 do mercado.

Plano de Estudos

Componente	Disciplina
Sociocultural	- Português
	- Língua Estrangeira
	- Área de Integração
	- TIC
	- Educação Física
Científica	- Economia
	- Matemática
Técnica	- Comunicar em Vendas
	- Comércio e Vendas
	- Organização e Gestão Empresarial
	- Comunicar em Língua Estrangeira
	- Formação em Contexto de Trabalho

**AGRUPAMENTO DE ESCOLAS
DE CASTELO DE PAIVA**



Informações do Curso

- O Técnico Comercial é o profissional qualificado apto para organizar e planear a venda de produtos e ou serviços em estabelecimentos comerciais, garantindo a satisfação dos clientes, tendo como objetivo a sua fidelização.
- Curso com duração de 3 anos, com equivalência ao 12º ano e um certificado profissional de nível IV, o mais alto do nosso país.
- Possibilidade de prosseguir estudos, para outros cursos e até mesmo universitários. Várias disciplinas são equivalentes ao ensino regular preparando os alunos que desejam para realizar os exames de ingresso ao ensino superior;
- Participar na conceção, organização e animação do ponto de venda;
- Colaborar na pesquisa, definição e composição do sortido, apresentando propostas, tendo em conta a evolução do mercado, as suas tendências e a procura;
- 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;
- Proceder a operações de abertura e fecho do dia através do controlo de caixa e ou suporte informático;
- Entre outros.

Saídas Profissionais

- Técnico Comercial em estabelecimentos direcionados para a venda de bens e serviços;
- Promotor de vendas ou Gestor comercial;
- Agente ou Delegado comercial;
- Auxiliar administrativo;

Perfil de Saída

O Técnico Comercial é um profissional qualificado apto a organizar e planear a venda de produtos e ou serviços em estabelecimentos comerciais, garantindo a satisfação dos clientes, tendo como objetivo a sua fidelização.

- Desenvolver ações empreendedoras com carácter inovador, criativo e dinâmico;
- 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 do mercado.

Plano de Estudos

Componente	Disciplina
Sociocultural	- Português
	- Língua Estrangeira
	- Área de Integração
	- TIC
	- Educação Física
Científica	- Economia
	- Matemática
Técnica	- Comunicar em Vendas
	- Comércio e Vendas
	- Organização e Gestão Empresarial
	- Comunicar em Língua Estrangeira
	- Formação em Contexto de Trabalho

**AGRUPAMENTO DE ESCOLAS
DE CASTELO DE PAIVA**

