



## ESCOLA PROFISSIONAL DE CHAVES

### CURSO PROFISSIONAL DE TÉCNICO DE VENDAS E MARKETING

#### Perfil de Formação

##### Objetivos Gerais:

- Proporcionar uma ampla base de conhecimentos e competências técnicas e tecnológicas que permitam o desempenho de futuras funções de elevado rigor técnico.
- Fomentar hábitos de trabalho individual e em grupo com sentido de responsabilidade, bom senso, tolerância e respeito pela diferença que permitam exercer funções de orientação e coordenação.
- Desenvolver a capacidade de iniciativa, criatividade, de resolução de problemas e abertura à mudança nomeadamente tecnológica.
- Dominar a língua materna e inglesa, falada e escrita, tanto no domínio geral como no técnico.
- Desenvolver a capacidade de análise e raciocínio que permita adquirir um grau de autonomia pessoal e cultura humanística.

##### Objetivos Específicos:

O **Técnico de Vendas e Marketing** é o profissional capaz de planear, coordenar e executar as atividades relacionadas com a promoção, comercialização e venda dos produtos e/ou serviços de uma empresa ou instituição, em colaboração como gestor/diretor de marketing e vendas.

#### Perfil de Desempenho

##### Atividades principais:

- Planear e realizar estudos de mercado.
- Elaborar planos de marketing e e-marketing.
- Elaborar, implementar e monitorizar planos de comunicação em colaboração com a área de marketing.
- Elaborar, implementar e monitorizar planos de comercialização de produtos e serviços em colaboração com a área de marketing.
- Realizar a prospeção comercial e planear a venda.
- Informar e esclarecer o cliente relativamente a produtos e serviços.
- Apresentar o produto/serviço e negociar com o cliente.
- Registar a venda e assegurar os respetivos procedimentos.
- Efetuar o acompanhamento pós-venda.
- Gerir reclamações e situações de litígio no processo de vendas.
- Gerir a carteira de clientes.
- Controlar os stocks dos produtos comercializados pela empresa.
- Organizar e dinamizar pontos de venda.
- Coordenar a atividade das equipas de vendas.
- Comunicar e interagir em língua inglesa em contexto de vendas e marketing.
- Elaborar, implementar e monitorizar o plano operacional de marketing para o retalho físico e online.

#### Plano Curricular

Mod.DTP25/1

Disciplinas			Cargas Horárias Anuais				
			1º	2º	3º	Total	
Componentes de Formação	Sociocultural	Português	100	100	120	<b>320</b>	
		Língua Estrangeira	75	72	73	<b>220</b>	
		Área de Integração	72	72	76	<b>220</b>	
		Educação Física	70	70	-	<b>140</b>	
		Tecnologias de Informação e Comunicação	100	-	-	<b>100</b>	
	Científica	Economia	75	72	53	<b>200</b>	
		Matemática	99	99	102	<b>300</b>	
	Técnica, Tecnológica e Prática	Marketing	100	150	100	<b>350</b>	
		Técnicas de Vendas	250	300	175	<b>725</b>	
		Comunicar em Língua Estrangeira	-	25	-	<b>25</b>	
		Formação em Contexto de Trabalho	140	140	420	<b>700</b>	
	Total Horas Ano / Curso			<b>1081</b>	<b>1100</b>	<b>1119</b>	<b>3300</b>

Código da qualificação: 3411002