

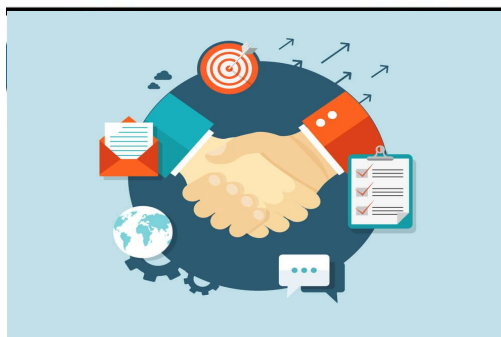
Destinatários:

Se Concluístes
o 9.º Ano ou
um Curso de Equivalência,
se
Não Obtiveste Aproveitamento
no
10.º Ano,
Há um Novo Desafio para Ti
na
Nossa Escola

O Curso Profissional Técnico de Vendas



Curso Profissional Técnico de Vendas



Inscribe-te na secretaria da escola
Fichas de Inscrição no Site:
www.aeams.pt



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS
AGUALVA MIRA SINTRA
CÓDIGO: 171608
NIF: 600079228

Escola Secundária Matias Aires (sede)

Av. dos Bombeiros Voluntários 2735-244
Agualva-Cacém
Tel.: 214338380 Fax: 210120029
E-mail: geral@aeams.pt Web: www.aeams.pt



Curso Profissional de Técnico de Vendas, Nível IV (12.º Ano)

Partilhar Saberes, Formar Cidadãos

Matias Aires
D. DOMINGOS JARDO
n.º 2 Cacém
Mira Sintra
Meleças
n.º 2 Mira Sintra
ANTÓNIO TORRADO
L O P A S

Agrupamento de Escolas
Agualva Mira Sintra
Tel.: 21433 83 80



Curso Profissional de Nível IV (12.º Ano)

Objetivos

Os Cursos Profissionais têm como objetivo o desenvolvimento de competências escolares, técnicas, sociais e relacionais que permitam o acesso a desempenhos profissionais mais qualificados.

Certificação

A conclusão, com aproveitamento, do Curso Profissional confere:

- um diploma de nível secundário de educação (12.º Ano);
- um certificado de qualificação de nível IV do Quadro Nacional de Qualificações.

Prosseguimento de estudos/formação

A conclusão de um Curso Profissional permite o prosseguimento de estudos/ formação num Curso Técnico Superior Profissional de nível V ou o acesso a um Curso do Ensino Superior.

Matriz Curricular

A formação privilegia uma estrutura curricular acentuadamente profissionalizante que integra as componentes de formação **sociocultural**, **científica** e **técnica**, incluindo uma **formação em contexto de trabalho (FCT)**.

Componentes de formação	Disciplinas	Total de horas
Sociocultural	Português	320
	Língua estrangeira	220
	Área de Integração	220
	Tecnologias de Informação e comunicação	100
	Educação Física	140
Subtotal		1000
Científica	Economia	200
	Matemática	300
	Subtotal	500
Técnica	Comunicar em Vendas	250
	Vender	375
	Organizar e Gerir a Atividade	325
	Comunicar em Língua Estrangeira	150
	Formação em Contexto de Trabalho	600
	Subtotal	1700
Total de horas do Curso Profissional de Técnico de Vendas		3200

FCT assume a forma de um estágio não remunerado para desenvolver as competências técnicas relevantes para a qualificação profissional a adquirir.

Perfil de Desempenho à saída do curso

O **Técnico de Vendas** é o profissional qualificado apto a realizar a prospeção de mercado e a promover e efetuar a venda de produtos e ou serviços, através de contactos estabelecidos com clientes, com vista à sua satisfação e fidelização.

As atividades principais desempenhadas por este técnico são:

- 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, satisfação e fidelização dos clientes, recorrendo a diversas fontes de informação;
- Promover, informar e divulgar com vista a efetuar a venda de produtos e ou serviços;
- Assegurar o serviço de apoio ao cliente;
- Organizar e gerir os ficheiros dos clientes, mantendo atualizada a informação referente ao desenvolvimento da atividade, com vista a responder eficazmente às solicitações do mercado.

