



VEN vendas

curso

VENDAS

26

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

As actividades 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 efectuar a venda de produtos e ou serviços;

- assegurar o serviço de apoio ao cliente;

- organizar e gerir os ficheiros dos clientes, mantendo actualizada a informação referente ao desenvolvimento da actividade, com vista a responder eficazmente às solicitações do mercado;

- aplicar as normas de segurança, higiene e saúde respeitantes à sua actividade profissional.



Visita de estudo à Toyota



Visita de estudo à Toyota

PLANO DE ESTUDOS - Portaria 995/2007 de 28/08

Componentes de Formação Disciplinas	Carga Horária			
	10º	11º	12º	Total
Componente de Formação Sociocultural				
- Português	106	108	106	320
- Língua Estrangeira: Inglês	76	72	72	220
- Área de Integração	76	72	72	220
- Tecnologias da Informação e Comunicação	100			100
- Educação Física	70	70		140
Subtotal	428	322	250	1000
Componente de Formação Científica				
- Matemática	100	100	100	300
- Economia	100	100		200
Subtotal	200	200	100	500
Componente de Formação Técnica				
- Vender	192	192	96	480
- Organizar e Gerir a Actividade	123	141	66	330
- Comunicar em Vendas	90	91	99	280
- Comunicar em Espanhol		90		90
- Formação em Contexto de Trabalho			420	420
Subtotal	405	514	681	1600
Total de Horas/ Curso	1033	1036	1031	3100