



### Perfil Profissional - Técnico/a Comercial

O Técnico Comercial é o 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.



### Atividades Principais - Técnico/a Comercial

- 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 dos clientes.
- 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.
- Controlar a caixa, procedendo à sua abertura e fecho.
- Participar na organização e animação do estabelecimento comercial.
- Efetuar o controlo quantitativo e qualitativo de produtos do estabelecimento comercial.
- Colaborar na definição e composição do sortido, apresentando propostas, tendo em conta, nomeadamente a procura dos clientes e a existência de novos produtos e/ou serviços no mercado
- Assegurar o serviço pós-venda, recebendo e analisando reclamações com vista à sua resolução, procedendo à troca de produtos e a reembolsos, tratando de devoluções e de outras situações colocadas pelos clientes.
- Proceder à organização da documentação relativa ao processo de venda.



### Plano de Estudos

| Componente de Formação Sociocultural    | Total       |
|---|-------------|
| Português                               | 320         |
| Língua Estrangeira I                    | 220         |
| Área de Integração                      | 220         |
| Tecnologias de Informação e Comunicação | 100         |
| Educação Física                         | 140         |
| Componente de Formação Científica       |             |
| Matemática                              | 300         |
| Economia                                | 200         |
| Componente de Formação Técnica          |             |
| Comercializar e Vender                  | 480         |
| Organizar e Gerir a Empresa             | 360         |
| Comunicar no Ponto de Venda             | 250         |
| Comunicar em Espanhol                   | 90          |
| Formação em Contexto de Trabalho        | 600         |
| <b>Total de Horas de Curso</b>          | <b>3280</b> |

Escola Profissional do Vale do Tejo  
Largo Pedro Álvares Cabral, nº1 – 2000-091 Santarém  
Telefone: 243 328 441 Fax: 243 327 453  
geral@epvt.pt