



<b>Área de formação</b>	<b>341. Comércio</b>
<b>Curso de formação</b>	<b>Técnico/a de Vendas</b>
<b>Nível de qualificação do QNQ</b>	<b>4</b>


**Plano Curricular**    *Plano Curricular*    *Plano Curricular*

Componentes de Formação	Domínios de Formação	UFCD	Períodos de Formação (Horas)		
			1.º	2.º	3.º
<b>Sociocultural</b> Duração: 775 horas	Viver em português	6651 Portugal e a Europa	50		
		6652 Os media hoje	25		
		6653 Portugal e a sua História	25		
		6654 Ler a imprensa escrita		25	
		6655 A literatura do nosso tempo		50	
		6656 Mudanças profissionais e mercado de trabalho		25	
		6657 Diversidade linguística e cultural			25
		6658 Procurar emprego			50
	Comunicar em língua Inglesa*	6659 Ler documentos informativos	25		
		6660 Conhecer os problemas do mundo atual	50		
		6661 Viajar na Europa	25		
		6662 Escolher uma profissão/mudar de atividade			25
		6663 Debater os direitos e deveres dos cidadãos			25
	Mundo atual	6664 Realizar uma exposição sobre as instituições internacionais		50	
		6665 O homem e o ambiente	25		
		6666 Publicidade: um discurso de sedução	25		
		6667 Mundo atual – tema opcional		25	
	Desenvolvimento social e pessoal	6668 Uma nova ordem económica mundial			25
		6669 Higiene e prevenção no trabalho	50		
		6670 Promoção da saúde		25	
TIC	6671 Culturas, etnias e diversidades			25	
	0755 Processador de texto – funcionalidades avançadas	25			
	0767 Internet - navegação	25			
	0757 Folha de cálculo – funcionalidades avançadas		25		
<b>Científica</b> Duração: 400 horas	Matemática e realidade	0792 Criação de páginas para a Web em hipertexto			25
		- Organização, análise da informação e probabilidades	50		
		- Operações numéricas e estimação	25		
		- Geometria e trigonometria		50	
		- Padrões, funções e álgebra		25	
	Direito	- Funções, limites e cálculo diferencial			50
		- Ordem jurídica, fontes de Direito, sujeitos e relação jurídica	25		
		- Contratos e garantias		25	
		- Sociedades comerciais		25	
	Economia	- Títulos de crédito e operações bancárias			25
- Agentes económicos e atividades económicas		25			
- Funcionamento da atividade económica		25			
- Estado como regulador da atividade económica			25		
- Economia portuguesa em contexto internacional				25	

\* Pode optar-se pelo desenvolvimento de outra língua estrangeira, que se revele mais interessante do ponto de vista das necessidades do mercado de trabalho, tendo por base os mesmos conteúdos e objetivos/competências a adquirir.



Componentes de Formação	Domínios de Formação	UFCD	Períodos de Formação (Horas)		
			1.º	2.º	3.º
<b>Tecnológica</b>  Duração: 875 horas	Tecnologias Específicas	0374 Empresa e gestão da força de vendas	25		
		0375 Mercado e análise de mercado	50		
		0376 <i>Marketing</i> - mercado e posicionamento	50		
		0377 Comportamento do consumidor	25		
		0365 <i>Marketing mix</i>	50		
		7851 Aprovisionamento, logística e gestão de stocks	50		
		0778 Folha de cálculo - N	50		
		0380 Língua inglesa - <i>marketing</i> na venda	25		
		0383 Direito e documentação comercial	50		
		0381 Organização administrativa da venda		25	
		0384 <i>Merchandising</i>		50	
		0386 Língua inglesa - organização administrativa da venda		25	
		0387 Profissional de vendas - funções e competências		25	
		0389 Entrevista de vendas - abordagem e diagnóstico de necessidades		25	
		0393 <i>Internet</i> como estratégia de <i>marketing</i>		50	
		0382 Gestão do tempo e organização do trabalho		25	
		0392 Comércio eletrónico e <i>e-business</i>		25	
		0394 <i>Database marketing</i>			25
		0395 Língua inglesa - técnicas de venda			50
		0396 Negociação			50
0355 Fidelização de clientes			25		
0398 Gestão de reclamações - metodologias			50		
0399 Língua inglesa - negociação e serviço pós-venda			50		
<b>Prática</b>  Duração: 1100 horas	Contexto de Trabalho	0385 Animação no ponto de venda (25)	200	400	500
		0388 Prospeção comercial, preparação e planeamento da venda (50)			
		0390 Apresentação, argumentação e fecho da venda (50)			
		0391 Técnicas de venda por telefone (50)			
		0397 Atendimento e serviço pós-venda (25)			
		Ver orientações para o desenvolvimento desta componente de formação.			
Duração/Período de formação			1075	1025	1050
Duração total			3150		

 <p><b>Aprendizagem</b> FORMAÇÃO DE QUALIFICAÇÃO NAS EMPRESAS COM TEORIA E PRÁTICA NAS EMPRESAS FORMAMOS PROFISSIONAIS</p>	<b>Área de formação</b>	<b>341. Comércio</b>
	<b>Curso de formação</b>	<b>Técnico/a de Vendas</b>
	<b>Nível de qualificação do QNQ</b>	<b>4</b>

## Componente de formação Prática em Contexto de Trabalho

### Orientações para o desenvolvimento

A **Componente de Formação Prática em Contexto de Trabalho (FPCT)** visa o **desenvolvimento** e a **aquisição** de conhecimentos e competências técnicas, relacionais e organizacionais **relevantes para o exercício da atividade profissional**.

Esta componente, realizada numa entidade enquadradora, tem como **objetivos**, proporcionar:

- A realização de novas aprendizagens e o contacto com tecnologias e técnicas que se encontram para além das situações simuláveis durante a formação;
- Oportunidade de aplicação dos conhecimentos adquiridos a atividades concretas em contexto real de trabalho;
- Desenvolvimento de hábitos de trabalho, espírito empreendedor e sentido de responsabilidade profissional;
- Vivências inerentes às relações humanas no trabalho;
- Conhecimento da organização empresarial.

A **FPCT** pressupõe, assim, que o seu desenvolvimento se processe num quadro de **interatividade** e de **complementaridade** com as **restantes componentes e contextos de formação**.

Neste sentido, para além da **consolidação das aprendizagens realizadas em contexto de formação**, esta componente **deve garantir**, igualmente, a **aquisição de novas aprendizagens**, traduzidas nos resultados de aprendizagem abaixo identificados, que concorram, de forma efetiva, para o **cumprimento do perfil associado a esta saída profissional**.

#### Resultados de Aprendizagem da FPCT

- Utiliza as técnicas e meios de animação no ponto de venda.
- Aplica as principais técnicas de prospeção de mercado, preparando e planificando a venda.
- Aplica técnicas de apresentação, argumentação e de resposta às objeções para fechar a venda com sucesso.
- Aplica as técnicas do processo de venda por telefone.
- Aplica as técnicas de atendimento pós venda, esclarecendo o cliente sobre os direitos, garantias e serviço pós-venda.