



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


Plano Curricular Plano Curricular Plano Curricular

Componentes de Formação	Domínios de Formação	UFCD	Períodos de Formação (Horas)		
			1.º	2.º	3.º
Sociocultural 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
	Mundo atual	6663 Debater os direitos e deveres dos cidadãos			25
		6664 Realizar uma exposição sobre as instituições internacionais		50	
		6665 O homem e o ambiente	25		
		6666 Publicidade: um discurso de sedução	25		
	Desenvolvimento social e pessoal	6667 Mundo atual – tema opcional		25	
		6668 Uma nova ordem económica mundial			25
		6669 Higiene e prevenção no trabalho	50		
	TIC	6670 Promoção da saúde		25	
6671 Culturas, etnias e diversidades				25	
0755 Processador de texto – funcionalidades avançadas		25			
0767 Internet - navegação		25			
Científica	Matemática e realidade	0757 Folha de cálculo – funcionalidades avançadas		25	
		0792 Criação de páginas para a Web em hipertexto			25
		6672 Organização, análise da informação e probabilidades	50		
		6673 Operações numéricas e estimação	25		
Direito	6674 Geometria e trigonometria		50		
	6675 Padrões, funções e álgebra		25		
	6676 Funções, limites e cálculo diferencial			50	
	6696 Ordem jurídica, fontes de Direito, sujeitos e relação jurídica	25			
Economia	6697 Contrato e garantias		25		
	6698 Sociedades comerciais		25		
	6699 Títulos de crédito e operações bancárias			25	
	6700 Agentes económicos e atividades económicas	25			
	6701 Funcionamento da atividade económica	25			
		6702 Estado como regulador da atividade económica		25	
		6703 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
Tecnológica Duração: 1000 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	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	
		0385 Animação no ponto de venda		25	
		0386 Língua inglesa - organização administrativa da venda		25	
		0387 Profissional de vendas - funções e competências		25	
		0388 Prospeção comercial, preparação e planeamento da venda		50	
		0389 Entrevista de vendas - abordagem e diagnóstico de necessidades		25	
		0391 Técnicas de venda por telefone		50	
		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		
Prática Duração: 1500 horas	Contexto de Trabalho	0390 Apresentação, argumentação e fecho da venda (50)	300	550	650
		0397 Atendimento e serviço pós-venda (25)			
		Ver orientações para o desenvolvimento desta componente de formação.			
Duração/Período de formação			1200	1225	1250
Duração total			3675		

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

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

- Aplica técnicas de apresentação, argumentação e de resposta às objeções para fechar a venda com sucesso.
- Aplica as técnicas de atendimento pós venda, esclarecendo o cliente sobre os direitos, garantias e serviço pós-venda.