

PLANO DE ESTUDOS

Ciclo de Formação 2024/2027

Curso: Código Administrativo 3411002- Técnico/a de Vendas e Marketing

Área de Educação e Formação - 341 – Comércio

Disciplinas		Carga Horária						Total	
		1.º ano	Desdobramentos	2.º ano	Desdobramentos	3.º ano	Desdobramentos		
sociocultural	Português	105		108		107		320	
	Língua Estrangeira (Inglês ou Francês)	76		72		72		220	
	Área de Integração	72		76		72		220	
	Tecnologias da Informação e Comunicação	100		0		0		100	
	Educação Física	70		70		0		140	
Sub-Total		423		326		251		1000	
Científica	Matemática	100		100		100		300	
	Economia	100		100		0		200	
	Sub-Total	200		200		100		500	
Técnica	Comércio e Serviços	25		50		100		175	
	<small>Unidades de Competências</small>								
	01	O setor do comércio e serviços: conceitos e princípios gerais	25						25
	03	Normas de saúde e segurança no trabalho no setor do comércio e serviços					25		25
	04	Qualidade e ambiente no setor de comércio e serviços					25		25
	17	Processo administrativo da venda					50		50
		Controlo de stocks em comércio							0
	21.1	Subunidade 1. Política de gestão de stocks			25				25
	21.2	Subunidade 2. Controlo e armazenagem de mercadorias			25				25
	Marketing		300		225		225		750
	<small>Unidades de Competências</small>								
	02	A atividade profissional de Técnico/a de Vendas e Marketing	25						25
	05	Comunicação e relacionamento interpessoal	25						25
	06	Colaboração e trabalho em equipa			25				25
	07	Marketing – conceitos e princípios gerais	50						50
	08	E-Marketing – conceitos e princípios gerais					50		50
		Estudos de mercado							0
	09.1	Subunidade 1. Estudos de mercado: estudo e análise			25				25
	09.2	Subunidade 2. Estudos de mercado: segmentação e comercialização			50				50
	09.3	Subunidade 3. Comportamento do consumidor			25				25
	10	Plano de marketing	50						50
		Plano de e-marketing							0
	11.1	Subunidade 1. E-mercado					25		25
	11.2	Subunidade 2. E-consumidor					25		25
	11.3	Subunidade 3. Técnicas de planeamento de emarketing					50		50
		Plano de comunicação							0
	12.1	Subunidade 1. Elaboração, implementação e monitorização de planos de comunicação			50				50
	12.2	Subunidade 2. Direito da comunicação de marketing					50		50
		Organização e dinamização dos pontos de venda							0
	22.1	Subunidade 1. Marketing comercial	50						50
	24	Comunicação em língua inglesa em contexto de vendas e marketing					25		25
	25	Plano operacional de marketing para o retalho físico e online							0
		Plano de comercialização:							0
	13.1	Subunidade 1. Plano de comercialização: conceitos gerais e princípios operacionais	50						50
	13.2	Subunidade 2. Estratégias de fidelização de clientes	50						50
	29	Ideias e oportunidades de negócio			50				50
	Vendas		100		175		150		425
	<small>Unidades de Competências</small>								
		Organização e dinamização dos pontos de venda							0
	22.2	Subunidade 2. Publicidade e promoção	50						50
	22.3	Subunidade 3. Técnicas de organização e dinamização de pontos de venda	50						50
	15	Atendimento ao cliente em contexto de Business to Business			25				25
	19	Gestão de reclamações e litígios em vendas			50				50
		Coordenação de equipas de trabalhos em contexto de vendas							0
	23.1	Subunidade 1. Técnicas de gestão administrativa de recursos humanos em contexto de vendas			25				25
23.2	Subunidade 2. Liderança e gestão de equipas em contexto de vendas			50				50	
14	Prospecção comercial e planeamento de vendas			25				25	
16	Técnicas de venda e negociação em contexto de business to business					50		50	
18	Acompanhamento pós-venda					50		50	
20	Gestão de carteira e clientes					50		50	
Sub-Total		425		450		475		1350	
Formação em Contexto de Trabalho		0		200		390		590	
Educação Moral e Religiosa		27		27		27		81	
Total de Horas Ano/Curso		1 075		1 203		1 243		3 521	

Cofinanciado por:



Os Fundos Europeus mais próximos de si.