

Destinatários

Podem candidatar-se ao acesso aos cTeSP:

- . Os titulares de um curso de ensino secundário ou de habilitação legalmente equivalente;
- . Os titulares de um curso de ensino secundário profissional de Nível 4;
- . Os titulares de um diploma de especialização tecnológica (CET);
- . Os titulares de um grau de ensino superior que pretendam a sua requalificação profissional;
- . Os candidatos que tenham sido aprovados nas provas especialmente adequadas destinadas a avaliar a capacidade para frequência do ensino superior dos maiores de 23 anos.

Apoios Sociais

- . Cantinas;
- . Bolsas + Superior;
- . Estágios / Voluntariado;
- . Apoio Psicopedagógico e de Saúde;
- . Apoio a Atividades Desportivas e Culturais;
- . Auxílios de Emergência;
- . Erasmus;
- . Residências de Estudantes.



+info em www.ctesp.pt



Oferta Formativa cTeSP

- . Análises Laboratoriais;
- . Animação e Modelação 3D e Jogos;
- . Automação Industrial;
- . Contabilidade e Gestão;
- . Design Multimédia;
- . Gestão Administrativa de Recursos Humanos;
- . Gestão Comercial e Vendas;
- . Gestão de Turismo;
- . Informática;
- . Informática de Gestão;
- . Manutenção de Sistemas Mecatrónicos;
- . Marketing Digital;
- . Realização e Produção Televisiva;
- . Segurança e Proteção Civil;
- . Som e Imagem;
- . Tecnologia no Desporto;
- . Tecnologia e Programação de Sistemas de Informação;
- . Tecnologias Integradas de Produção Industrial;
- . Web e Dispositivos Móveis.



cTeSP
Curso Técnico Superior Profissional

**GESTÃO
COMERCIAL
E VENDAS**

www.ipt.pt



Perfil Profissional

O Técnico superior profissional é capaz de organizar um ponto de venda que explora o potencial das condições comerciais e *stocks*, assim como elaborar e implementar um plano de comunicação e animação comercial.

Atividades Principais

- Coordenar o plano de animação e desenvolvimento do ponto de venda;
- Elaborar relatórios de atividades comerciais;
- Planear campanhas a nível do *merchandising*;
- Implementar a aplicação da legislação comercial em vigor aplicável ao contexto da empresa;
- Desenvolver e implementar serviços de acolhimento aos clientes;
- Diagnosticar as necessidades dos clientes;
- Coordenar a receção e o tratamento de reclamações, bem como outras situações posteriores à venda, de acordo com a importância estratégica do serviço pós-venda;
- Planear estudos dos produtos e ou dos serviços da empresa;
- Implementar as técnicas de venda e negociação;
- Gerir e organizar a força de vendas;
- Desenvolver estudos sobre o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência e o mercado em geral;
- Desenvolver uma estratégia de comércio electrónico e acompanhar os seus resultados.

Plano de Estudos

UNIDADES CURRICULARES	ECTS
Português	4
Inglês	4
Atelier de Criatividade	2
Métodos Quantitativos	4
Sociedade e Economia	4
Atelier de Inovação e Empreendedorismo	2
Tecnologias de Informação e Comunicação	6
Direito das Empresas	5
Princípios e Técnicas de Gestão de Empresas	6
Técnicas de Comunicação	2
Princípios de <i>Marketing</i>	6
Análise de Casos em Gestão de Comércio e Serviços	4
Comunicação e Comércio Electrónico	6
Técnicas de Venda e Negociação Comercial	6
Estudos de Mercado	4
Comportamento do Consumidor	3
Gestão de <i>Stocks</i>	4
Gestão e Estratégia Comercial	4
Liderança e Motivação	5
<i>Merchandising</i> e Promoções	4
Projeto Aplicado	5
Estágio	30

Saídas Profissionais

- Técnico comercial;
- Técnico de vendas;
- Técnico de *merchandising*;
- Prospector comercial;
- Agente comercial.

Coordenador

Fátima Pedro
fatimapedro@ipt.pt

Contactos

Instituto Politécnico de Tomar
Quinta do Contador - Estrada da Serra
2300 - 313 Tomar

+351 249 328 216

spoc@ipt.pt

+351 913 950 802
(WHATSAPP)

student point of contact

www.ipt.pt

Segue o teu caminho!

01

cTeSP

Gestão Comercial
e Vendas

Mercado
de Trabalho

02

Licenciatura

Contabilidade
Gestão de Empresas

Mercado
de Trabalho

03

Mestrado

Auditoria e Finanças

Mercado
de Trabalho