

Conhece-nos
Contacta-nos!

iptomaroficial 

iptomar 

ipt.politecnicodetomar 

balcaounico@ipt.pt 

+351 913 950 802 (WHATSAPP) 

+info



www.ipt.pt

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.



Curso Técnico Superior Profissional

cTeSP

Gestão Comercial e Vendas

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 eletrónico e acompanhar os seus resultados.

Plano de Estudos

UNIDADES CURRICULARES	ECTS
Sociedade e Economia	4
Informática de Gestão	6
Métodos Quantitativos	4
Direito das Empresas	5
Introdução à Gestão de Empresas	6
Princípios de Marketing	5
Atelier de Criatividade e Empreendedorismo	4
Inglês	4
Técnicas de Vendas e Negociação Comercial	6
Estudos de Mercado	6
Comportamento do Consumidor	4
Gestão e Estratégia Comercial	6
Análise de Casos em Gestão de Comércio e Serviços	4
Comunicação e Comércio Eletrónico	5
Gestão de Stocks	5
Liderança e Motivação	5
<i>Merchandising</i> e Promoções	5
Projeto Aplicado	6
Estágio	30

Saídas Profissionais

- Técnico de *Marketing*;
- Assistente Comercial;
- Técnico de Vendas;
- Técnico de *Merchandising*;
- Promotor de Vendas;
- Coordenador de Equipas de Vendas;
- Prospector Comercial;
- Atividades de Logística.

Destinatários

Podem candidatar-se ao curso Técnico Superior Profissional (cTeSP):

- Os titulares de diploma de conclusão do Ensino Secundário, nomeadamente:
 - de cursos Científico-Humanísticos;
 - de cursos Profissionais e de outros cursos constantes na Lei;
 - ou ainda os de habilitação legalmente equivalente.
- Os titulares de:
 - Diploma de Especialização Tecnológica (CET);
 - Diploma de Técnico Superior Profissional (TeSP);
 - Grau de Ensino Superior.
- Os aprovados nas provas especialmente adequadas destinadas a avaliar a capacidade para frequência do ensino superior dos maiores de 23 anos, realizadas, para o curso em causa.

Segue o teu caminho!

cTeSP

Gestão Comercial e Vendas

1

Mercado de Trabalho

Licenciatura

Contabilidade
Gestão de Empresas

2

Mercado de Trabalho

Mestrado

Auditoria e Finanças
Gestão
Gestão de Recursos Humanos

3

Mercado de Trabalho