

# Gestão Comercial e Vendas

Código T002

Departamento Departamento de Gestão

Diploma Diploma de Técnico Superior Profissional

Registo R/Cr 123/2015 de 29-06-2015

Duração 2 ano(s)

Regime Diurno

Coordenador de curso Nanja Kroon

Secretariado do curso [Lurdes Duarte](#) +351 232 480 597[Natália Figueiredo](#) + 351 232 480 597

## Apresentação do curso

O Técnico de Comércio e Vendas é um profissional qualificado que de forma autónoma, ou integrado numa equipa de trabalho, está apto a planejar, organizar e gerir a venda de produtos e/ou serviços, de forma a propiciar um melhor desempenho da empresa, procurando atingir a satisfação e a fidelização dos clientes.

## Acesso e ingresso

1. Podem candidatar-se ao acesso de um Curso Técnico Superior Profissional (CTeSP) da ESTGV:

- a) Os titulares de um curso de ensino secundário ou de habilitação legalmente equivalente;
- b) Os que tenham sido aprovados nas provas especialmente adequadas, destinadas a avaliar a capacidade para a frequência do ensino superior dos maiores de 23 anos, realizadas, para o curso em causa, nos termos do Decreto-Lei n.º 64/2006, de 21 de março, alterado pelo Decreto-Lei n.º 113/2014, de 16 de julho, e pelo Decreto-Lei n.º 63/2016, de 13 de setembro.

2. Podem igualmente candidatar-se ao acesso aos Cursos Técnicos Superiores Profissionais os titulares de um diploma de especialização tecnológica, de um diploma de técnico superior profissional ou de um grau de ensino superior.

## Acesso a licenciaturas

Os alunos com aprovação em todas as componentes de formação do CTeSP, passarão a ser titulares de um Diploma de Técnico Superior Profissional de Gestão Comercial e Vendas, podendo candidatar-se diretamente, através de um concurso especial, ao curso de Licenciatura em Marketing da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu (ESTGV) ou ao curso de Licenciatura em Gestão e Informática da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego (ESTGL).

No âmbito do prosseguimento de estudos um conjunto alargado de unidades curriculares realizadas no CTeSP serão creditadas nos cursos de licenciatura referidos anteriormente.

## Saídas profissionais

### Atividades Principais

- Desenvolver, organizar e dinamizar os espaços de vendas;
- Elaborar relatórios sobre atividades comerciais;
- Realizar a prospeção de mercado, recorrendo a diversas fontes de informação;
- Negociar produtos ou serviços e aplicar técnicas de vendas;
- Gerir clientes, identificando as suas necessidades de forma a propor o produto adequado;
- Avaliar os produtos da empresa, caracterizar o tipo de clientes, recolher informação sobre a concorrência e o mercado e propor melhorias de forma a satisfazer e fidelizar os clientes;
- Organizar e gerir a força de vendas, definindo objetivos, a estrutura e a sua dimensão;
- Desenvolver e implementar uma estratégia de comércio eletrónico;
- Gerir a receção e o tratamento de reclamações considerando a importância estratégica do serviço pós-venda;
- Desenvolver a política de marketing e vendas e acompanhar a sua aplicação;
- Gerir os canais de distribuição e os métodos de armazenamento apropriados aos diferentes clientes.

## Plano Curricular

### 1.º Ano - 1º Semestre

Unidade Curricular

Horas de Contacto

ECTS

<a href="#">Fundamentos de Contabilidade</a>	45	5
<a href="#">Fundamentos de Gestão</a>	45	5
<a href="#">Fundamentos de Marketing</a>	60	6
<a href="#">Inglês Técnico</a>	45	4
<a href="#">Métodos Quantitativos</a>	60	5
<a href="#">Tecnologias e Sistemas de Informação</a>	45	5

**1.º Ano - 2º Semestre**

Unidade Curricular	Horas de Contacto	ECTS
<a href="#">Comportamento do Consumidor</a>	45	5
<a href="#">Comunicação Interpessoal e Institucional</a>	45	5
<a href="#">Direito Comercial</a>	60	5
<a href="#">Economia</a>	45	5
<a href="#">Gestão da Força de Vendas</a>	60	6
<a href="#">Gestão de Recursos Humanos</a>	45	4

**2.º Ano - 1º Semestre**

Unidade Curricular	Horas de Contacto	ECTS
<a href="#">Distribuição e Logística</a>	60	5
<a href="#">e-Marketing e Comércio Eletrónico</a>	45	5
<a href="#">Gestão da Qualidade</a>	45	4
<a href="#">Marketing de Serviços</a>	45	5
<a href="#">Organização de Eventos</a>	45	5
<a href="#">Técnicas de Negociação e Vendas</a>	60	6

**2.º Ano - 2º Semestre**

Unidade Curricular	Horas de Estágio	ECTS
<a href="#">Estágio</a>	600	30

**Área de educação e formação**

Áreas	ECTS
481 - Ciências Informáticas	5
341 - Comércio	42
344 - Contabilidade e Fiscalidade	5
380 - Direito	5
314 - Economia	5
347 - Enquadramento na Organização/Empresa	4
345 - Gestão e Administração	14
223 - Língua e Literatura Materna	5
222 - Línguas e Literaturas Estrangeiras	4
342 - Marketing e Publicidade	26
461 - Matemática	5
<b>Total</b>	<b>120</b>

**Avaliação e Qualidade****Relatório anual no âmbito do SIGQ**

[Relatório de Curso](#)

**Empregabilidade**

Informação estatística: [DGEEC](#)

**Outras informações****Formação em Contexto de Trabalho**

A componente de formação em contexto de trabalho visa a aplicação dos conhecimentos e saberes adquiridos às atividades práticas do respetivo perfil profissional

A componente de formação em contexto de trabalho (estágio) tem a duração de um semestre e está assegurada através de protocolos que a ESTGV e a ESTGL estabeleceram com as entidades ou empresas da região de Viseu e Lamego e em casos pontuais das regiões limítrofes.

**Candidatura**

