

Curso Técnico Superior Profissional em Gestão Comercial e Vendas

Qualificações Conferidas pelo Curso

Atividades Principais

- Gerir vendas;
- Coordenar a força de vendas;
- Promover no mercado os produtos e serviços;
- Coordenar o departamento comercial;
- Implementar as técnicas de merchandising;
- Gerir produtos e serviços;
- Gerir a logística;
- Gerir o segmento/ mercado dos produtos e serviços;
- Elaborar estudos de mercado relativos aos segmentos estratégicos do mercado alvo.

Admissibilidade à Candidatura

- Candidatos com 12º ano completo dos cursos profissionais do ensino secundário e titulares de uma qualificação profissional de nível 4;
- Candidatos com CET/candidatos com CTSP/candidatos com grau superior;
- Candidatos com 12º ano dos cursos científico-humanísticos que não reúnam condições de acesso ao ensino superior;
- Candidatos com 12º ano dos cursos científico-humanísticos concluído;
- Candidatos 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 DL N.º 64/2006, de 21 de março.

Vagas: 25

Duração do curso: 2 anos letivos

Plano Curricular/ Unidades de Formação

Componente de Formação Geral e Científica

Técnicas de Expressão – 51 horas

Componente de Formação Técnica

Inglês – 34 horas

Legislação Comercial – 60 horas

Informática – 34 horas

Marketing – 51 horas

Técnicas de Negociação – 60 horas

Gestão Comercial – 34 horas

Marketing Internacional – 51 horas

Marketing Industrial e de Serviços – 51 horas

Estudos de Mercado – 51 horas

Merchandising e Marketing Direto – 51 horas

Comportamento do Consumidor – 51 horas

Gestão de Recursos Humanos – 34 horas

E-Marketing – 60 horas

Comunicação Publicitária – 51 horas

Formação Prática em Contexto de Trabalho