

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	Maria Isabel Dias Rodrigues
Secretariado do curso	Lurdes Duarte +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 planear, 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

- Podem candidatar-se ao acesso de um Curso Técnico Superior Profissional (CTeSP) da ESTGV:
 - Os titulares de um curso de ensino secundário ou de habilitação legalmente equivalente;
 - 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.
- 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
Fundamentos de Contabilidade	45	5
Fundamentos de Gestão	45	5
Fundamentos de Marketing	60	6
Inglês Técnico	45	4
Métodos Quantitativos	60	5
Tecnologias e Sistemas de Informação	45	5

1.º Ano - 2º Semestre

Unidade Curricular	Horas de Contacto	ECTS
Comportamento do Consumidor	45	5
Comunicação Interpessoal e Institucional	45	5
Direito Comercial	60	5
Economia	45	5
Gestão da Força de Vendas	60	6
Gestão de Recursos Humanos	45	4

2.º Ano - 1º Semestre

Unidade Curricular	Horas de Contacto	ECTS
Distribuição e Logística	60	5
e-Marketing e Comércio Eletrónico	45	5
Gestão da Qualidade	45	4
Marketing de Serviços	45	5
Organização de Eventos	45	5
Técnicas de Negociação e Vendas	60	6

2.º Ano - 2º Semestre

Unidade Curricular	Horas de Estágio	ECTS
Estágio	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
Total	120 (*)

(*) O curso tem unidades curriculares associadas a mais do que uma área científica, sendo o nº total de ECTS do curso de .

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

[Relatório de Curso](#) - 2022/2023

[Relatório de Curso](#) - 2021/2022

[Relatório de Curso](#) - 2020/2021

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

Para consultar o edital, bem como outras informações, aceder à zona de [Candidaturas aos CTeSP](#).

Para mais informações consultar a página do [Departamento de Gestão](#).