

Técnico de Vendas e Marketing
(Código de qualificação: 3411002)

Turma VM1
(2019/2022)

Componer	Disciplinas		1º ano	2º ano	3º ano	Total	
Sociocultural	Português	Cidadania e Desenvolvimento	100	105	115	320	
	Inglês		75	75	70	220	
	Integração		76	72	72	220	
	TIC		100	0	0	100	
	Ed. Física		48	47	45	140	
				399	299	302	1000
Cientif	Economia			75	50	75	200
	Matemática			120	90	90	300
				195	140	165	500
Técnica	Marketing			175	150	75	400
	Comunicação		100	75	75	250	
	Vendas		150	150	125	425	
	Gestão Empresarial		75	50	100	225	
	FCT (UFCD)		50	0	0	50	
	FCT		0	300	290	590	
	<i>Educação Moral e Religiosa</i>		<i>27</i>	<i>27</i>	<i>27</i>	<i>81</i>	
			550	725	665	1940	
			1144	1164	1132	3440	

O Técnico(a) de Vendas e Marketing é o profissional qualificado apto a planear, coordenar e executar as atividades relacionadas com a promoção, comercialização e venda dos produtos e/ou serviços de uma empresa ou instituição, em colaboração como gestor/diretor de marketing e vendas.

As atividades principais a desempenhar por este técnico são:

Exerce a sua função em departamento de vendas e/ou marketing integrados em entidades de diversos setores de atividade ou em empresas especializadas de marketing e comunicação:

Planear e realizar estudos de mercado em colaboração com a área de marketing; **Elaborar** planos de marketing em colaboração com a área de marketing; **Elaborar** planos de e-marketing em colaboração com a área de marketing; **Elaborar, implementar e monitorizar** planos de comunicação em colaboração com a área de marketing; **Elaborar, implementar e monitorizar** planos de comercialização de produtos e serviços em colaboração com a área de marketing; **Realizar** a prospeção comercial e **planear** a venda; **Informar e esclarecer** o cliente relativamente a produtos e serviços; **Apresentar** o produto/serviço e negociar com o cliente; **Registar** a venda e assegurar os respetivos procedimentos; **Efetuar** o acompanhamento pós-venda; **Gerir** reclamações e situações de litígio no processo de vendas; **Gerir** a carteira de clientes; **Controlar** os stocks dos produtos comercializados pela empresa; **Organizar e dinamizar** pontos de venda; **Coordenar** a atividade das equipas de vendas; **Comunicar e interagir** em língua inglesa em contexto de vendas e marketing; **Comunicar e interagir** em língua estrangeira em contexto de vendas e marketing.

