

Cursos Profissionais – 2017/2018

Técnico de Logística

Saídas Profissionais:

- ✓ Empresas Transporte;
- ✓ Empresas Comercialização/ Distribuição;
- ✓ Superfícies Comerciais, etc.

Técnico de Vendas

Saídas Profissionais:

- ✓ Atendimento e Vendas;
- ✓ Áreas Comerciais e Serviço Pós-vendas;
- ✓ Promoção de Produtos, etc.



Cursos Profissional de Técnico de Logística

PERFIL DE DESEMPENHO:

É um profissional qualificado apto a desempenhar atividades de logística da empresa, contribuindo para otimizar os fluxos de informação, serviços, matérias-primas e produtos acabados tendo em conta as normas de qualidade.

FUNÇÕES A DESEMPENHAR:

- ✓ Implementar as soluções logísticas mais adequadas à empresa;
- ✓ Coordenar e supervisionar as atividades de receção, preparação de encomendas, armazenagem e expedição de produtos;
- ✓ Coordenar e executar operações de movimentação, manobras e operações de empilhadores;
- ✓ Apoiar o serviço de assistência a clientes.

SAÍDAS PROFISSIONAIS:

- ✓ Empresas de transportes, comercialização e distribuição;
- ✓ Superfícies comerciais (responsável de seção).
- ✓ Promoção de produtos;
- ✓ Estudos sobre a concorrência de mercado.

Inscrições Abertas!



Componentes de Formação	Disciplinas	Total Horas (3 anos)
Sociocultural	Português Língua Estrangeira I, II ou III Área de Integração Tecnologia de Comunicação e Informação Educação Física	1000
Científica	Matemática Psicologia Economia	500
Tecnológica (exemplos de UFCDs)	Coordenação do Processo de Armazenagem Sistemas Informáticos na Gestão de Armazéns Logística Internacional Plano de Negócios	1100
	Formação em Contexto de Trabalho	600
	Total de Horas	3200

Cursos Profissional de Técnico de Vendas

PERFIL DE DESEMPENHO:

É um profissional qualificado apto a realizar a prospeção de mercado e a promover e efetuar a venda de produtos e/ou serviços, através de contactos estabelecidos com clientes, com vista à sua satisfação e fidelização.

FUNÇÕES A DESEMPENHAR:

- ✓ Estudar os produtos da empresa, caracterizar os clientes e recolher informação sobre a concorrência;
- ✓ Efetuar vendas de produtos/serviços;
- ✓ Desenvolver campanhas publicitárias;
- ✓ Organizar a informação de clientes e assegurar o serviço de apoio ao cliente.

SAÍDAS PROFISSIONAIS:

- ✓ Atendimento e vendas;
- ✓ Áreas comerciais e serviço pós-venda;
- ✓ Promoção de produtos;
- ✓ Estudos sobre a concorrência de mercado.

Inscrições Abertas!



Componentes de Formação	Disciplinas	Total Horas (3 anos)
Sociocultural	Português Língua Estrangeira I, II ou III Área de Integração Tecnologia de Comunicação e Informação Educação Física	1000
Científica	Matemática Economia	500
Tecnológica (exemplos de UFCDs)	Plano de Negócio Desenvolvimento Pessoal e Técnicas de Procura de Emprego Técnicas de Vendas Comércio Eletrónico	1100
	Formação em Contexto de Trabalho	600
	Total de Horas	3200