

## PLANO CURRICULAR Componentes de Formação

<b>▪ Sociocultural</b>	<b>Horas</b>
Português	320
Língua Estrangeira - Inglês	220
Área de Integração	220
Tecnologias da Informação e Comunicação	100
Educação Física	140
<b>TOTAL COMPONENTE SOCIOCULTURAL</b>	<b>1000</b>
<b>▪ Científica</b>	<b>Horas</b>
Economia	200
Matemática	300
<b>TOTAL COMPONENTE CIENTÍFICA</b>	<b>500</b>
<b>▪ Técnica</b>	<b>Horas</b>
<b>Marketing e Comunicação</b>	<b>375</b>
Marketing comercial - conceitos e fundamentos	25
Marketing principais variáveis	25
Plano de marketing	50
Comunicação interpessoal - comunicação assertiva	50
Publicidade e promoção	50
Técnicas de merchandising	50
Publicidade nas redes sociais	25
Perfil e potencial do empreendedor – diagnóstico/ desenvolvimento	25
Ideias e oportunidades de negócio	50
Plano de negócio – criação de micronegócios	25
<b>Comunicação em Língua Estrangeira</b>	<b>150</b>
Língua francesa atendimento	50
Língua inglesa atendimento	50
Língua inglesa vendas	50
<b>Atendimento e Venda</b>	<b>225</b>
Técnicas de atendimento	50
Atendimento telefónico	25
Atendimento e serviço pós-venda	25
Fidelização de clientes	25
Técnicas de negociação e venda	50
Reclamações tratamento e encaminhamento	50
<b>Organização e Gestão Comercial</b>	<b>350</b>
Comércio evolução e modelos organizacionais	25
Empresa comercial funcionamento e organização do trabalho	50
Documentação comercial e circuitos de correspondência	25
Aprovisionamento, logística e gestão de stocks	50
Controlo e armazenagem de mercadorias	50
Organização e manutenção do arquivo	25
Ambiente, Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho	25
Equipamentos e sistemas aplicados à atividade comercial	50
Software aplicado à atividade comercial	50
<b>Formação em Contexto de Trabalho</b>	<b>700</b>
<b>TOTAL COMPONENTE TÉCNICA</b>	<b>1800</b>
<b>HORAS TOTAIS DO CURSO</b>	<b>3300</b>

Cofinanciado por:

