

Ensino Superior Público



Cursos TeSP

GESTÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DE OURIVESARIA

O Curso em **Gestão da Comercialização de Produtos de Ourivesaria** pretende elaborar, desenvolver e implementar operações associadas ao sistema de gestão comercial da empresa e apoiar no planeamento e organização da função vendas nos âmbitos nacional e internacional, através do desenvolvimento de estudos sobre oportunidades de negócio, de planos de negócio, de comunicação e de marketing.

Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto

Rua Jaime Lopes Amorim, s/n
4465-004 S. Mamede de Infesta, Portugal

T. +351 22 905 00 00
E. instituto@iscap.ipp.pt

PLANO DE CURSO

	Unidades Curriculares	Tipologias	Créditos
1º ANO	Matemática Estatística	1º semestre	6
	Inglês Aplicado	1º semestre	6
	História da Ourivesaria, das Marcas e Contrastes em Portugal	1º semestre	6
	Tecnologias da Informação	1º semestre	6
	Desenho e Modelação 3D I	1º semestre	6
	Legislação Aplicada	2º semestre	6
	Técnicas e Tecnologias de Comércio Eletrónico	2º semestre	6
	Técnicas e Tecnologias dos Materiais em Ourivesaria	2º semestre	6
	Logística e Processos de Produção	2º semestre	6
	Desenho e Modelação 3D II	2º semestre	6

	Unidades Curriculares	Tipologias	Créditos
2º ANO	Gestão de Empresas	1º semestre	6
	Empreendedorismo e Internacionalização	1º semestre	6
	Análise de Custos Industriais	1º semestre	6
	Gestão da Qualidade e Gestão Ambiental	1º semestre	6
	Segurança e Saúde no Trabalho	1º semestre	6
	Estágio	2º semestre	30

ATIVIDADES PRINCIPAIS DO PROFISSIONAL

- Elaborar relatórios de atividades comerciais e organizar a força de vendas;
- Implementar a aplicação da legislação comercial em vigor aplicável à indústria e comércio de ouro;
- Diagnosticar as necessidades dos clientes e implementar serviços de acolhimento aos mesmos;
- Coordenar a receção e o tratamento de reclamações, bem como outras situações posteriores à venda, de acordo com a importância estratégica do serviço pós-venda;
- Implementar as técnicas de venda e negociação associadas ao ouro e afins;
- Desenvolver estudos sobre o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência e o mercado em geral;
- Desenvolver uma estratégia de comércio eletrónico e acompanhar os seus resultados;
- Implementar as técnicas de gestão de relacionamentos e customer care;
- Desenvolver e implementar sistemas de gestão de stocks e aprovisionamento;
- Elaborar e implementar o planos de negócios, de comunicação e de marketing.

ACESSO

Podem candidatar-se aos Cursos Técnicos Superiores Profissionais:

- Os titulares de um curso de ensino secundário ou de habilitação legalmente equivalente;
- Os estudantes 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;
- Os titulares de um diploma de especialização tecnológica, de um diploma de técnico superior profissional ou de um grau de ensino superior que pretendam a sua requalificação profissional.