

cultura do Ribatejo e Oeste, da Beira Interior e do Alentejo:

- a) As espécies aquícolas que podem ser capturadas pelos pescadores profissionais, respectivos períodos de pesca e dimensões mínimas;
- b) O número máximo de exemplares de cada espécie a capturar por dia e por pescador;
- c) Os aparelhos de pesca autorizados e suas características;
- d) As dimensões mínimas das malhas das redes;
- e) O número máximo de aparelhos de pesca a utilizar por dia e por pescador;
- f) O número máximo de licenças especiais a atribuir;
- g) Os locais onde são emitidas as licenças especiais;
- h) As zonas em que, para efeitos de protecção das populações piscícolas, fica interdita a pesca.

4 — A Direcção-Geral das Florestas pode, por edital, vir a introduzir a obrigatoriedade da declaração anual em modelo próprio das capturas efectuadas, por espécie, podendo a atribuição de licenças especiais ser condicionada à apresentação do registo de capturas referente ao ano civil anterior ou ao último ano em que o pescador tenha obtido licença especial para esta zona.

5 — As licenças especiais são gratuitas e serão atribuídas de acordo com a seguinte ordem de prioridades:

- a) Pescadores profissionais que tenham a pesca como actividade principal e sejam residentes nos concelhos de Abrantes, Mação, Gavião e Nisa;
- b) Pescadores profissionais que tenham a pesca como actividade principal;
- c) Pescadores profissionais residentes nos concelhos de Abrantes, Mação, Gavião e Nisa;
- d) Restantes pescadores profissionais.

6 — Será atribuído um número de registo a cada pescador possuidor de uma licença especial.

7 — Os aparelhos de pesca que podem vir a ser autorizados para o exercício da pesca profissional nesta zona são os seguintes:

- a) Cana ou linha de mão;
- b) Tresmalho e redes de emalhar;
- c) Varela sem nasso;
- d) Reidão;
- e) Corda de anzóis.

8 — Para o exercício da pesca profissional, cada pescador deverá marcar de forma visível os seus aparelhos de pesca, em todos os seus componentes em que tal seja possível, para fins de identificação, com o número de registo do respectivo proprietário referido no n.º 6 do presente Regulamento.

9 — As redes e outros aparelhos de pesca encontrados sem identificação serão considerados em abandono e perdidos a favor do Estado.

10 — É proibido transportar nas embarcações, reter nas margens e utilizar aparelhos de pesca diferentes dos legalmente autorizados para esta zona ou que não estejam devidamente marcados de acordo com o estabelecido no n.º 8 do presente Regulamento.

11 — Só é permitida a pesca profissional a partir de embarcações.

12 — As redes e os outros aparelhos de pesca não podem ser colocados de forma a obstruir mais de metade da largura do curso de água e têm de ficar intervalados

uns dos outros, na direcção do comprimento do curso de água, de distância nunca inferior a 50 m.

13 — É permitida a pesca profissional durante a noite.

14 — É permitida a pesca desportiva nos termos previstos na legislação da pesca nas águas interiores.

15 — Todos os pescadores profissionais que pratiquem a pesca na zona de pesca profissional do rio Tejo — Ortiga ficam obrigados a fornecer às Direcções Regionais de Agricultura do Ribatejo e Oeste, da Beira Interior e do Alentejo, sempre que lhes for exigido, os elementos que aquelas entidades entenderem necessários para efeitos de estudos estatísticos e biométricos das espécies capturadas.

16 — Em circunstâncias especiais e com carácter de excepção, nomeadamente quando se verificar uma acentuada diminuição do nível da água, de modo a assegurar a protecção das populações piscícolas, a Direcção-Geral das Florestas, mediante proposta da Direcção Regional de Agricultura do Ribatejo e Oeste, da Direcção Regional de Agricultura da Beira Interior ou da Direcção Regional de Agricultura do Alentejo, poderá, através de edital, determinar a suspensão total ou parcial da pesca por períodos não superiores a 30 dias.

17 — Nos casos omissos no presente Regulamento, o exercício da pesca rege-se pelo disposto no Decreto n.º 44 623, de 10 de Outubro de 1962, com as alterações introduzidas pelo Decreto n.º 312/70, de 6 de Julho, e demais legislação aplicável.

MINISTÉRIOS DA EDUCAÇÃO E DA SEGURANÇA SOCIAL E DO TRABALHO

Portaria n.º 445/2004

de 30 de Abril

Considerando que o Decreto-Lei n.º 205/96, de 25 de Outubro, vem alterar a disciplina jurídica da formação de jovens em regime de alternância, estabelecido no Decreto-Lei n.º 102/84, de 29 de Março, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 436/88, de 23 de Novembro, ao abrigo do qual são publicadas as normas regulamentares nas diferentes áreas de aprendizagem;

Considerando a necessidade do estabelecimento, nas portarias sectoriais, de um quadro regulamentar que dê simultaneamente acolhimento à alteração do regime jurídico do sistema de aprendizagem e à evolução dos perfis profissionais sistematizados nos diferentes estudos sectoriais, bem como das normas e perfis profissionais negociados no âmbito do Sistema Nacional de Certificação Profissional, regulado pelo Decreto-Lei n.º 95/92, de 23 de Maio;

Considerando que a aprendizagem lançada em Portugal em 1984 reveste uma importância estratégica no quadro da política de educação-formação-trabalho, na medida em que, sendo um dispositivo profundamente implantado a nível regional e local, contribui para:

O aumento das qualificações profissionais de jovens, associado à elevação das respectivas qualificações escolares;

A movimentação de contingentes significativos de jovens para vias profissionalizantes, potenciando o desenvolvimento de novos profissionais altamente qualificados que respondem às necessi-

dades das empresas e, particularmente, das PME, em quadros médios e especializados, numa perspectiva do aumento da sua competitividade;

Considerando ainda que os objectivos do sistema de aprendizagem se encontram inseridos no âmbito das medidas políticas, que se concretizam num conjunto de instrumentos, de que importa realçar o PNE — Plano Nacional de Emprego, o PNDES — Plano Nacional de Desenvolvimento Económico e Social de Médio Prazo e os compromissos do Acordo de Concertação e Estratégia e do Acordo de Políticas de Emprego, Mercado de Trabalho, Educação e Formação;

Considerando que as condições decorrentes do mercado aberto e da utilização das novas tecnologias exigem que, cada vez mais, a formação profissional seja altamente eficiente, qualificada, bem como assente numa sólida componente sócio-cultural, importa estabelecer um novo quadro referencial de actualização dos perfis de formação de empregado comercial, técnico comercial e técnico de serviço de comércio externo, constantes da Portaria n.º 891/92, de 15 de Setembro, que regulamentava as formações na área de serviços:

Nesta conformidade a presente portaria, para além das formações de níveis 1, 2 e 3, consagra também, ao abrigo do n.º 5 do artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 205/96, de 25 de Outubro, formações pós-secundárias não superiores de especialização tecnológica, que conferem o nível 4, e diploma de especialização tecnológica, nos termos da Portaria n.º 989/99, de 3 de Novembro, com as alterações introduzidas pela Portaria n.º 392/2002, de 12 de Abril, permitindo responder às crescentes necessidades do tecido económico e a nível de quadros intermédios, de forma a acompanhar um mercado de trabalho em rápida mutação e acelerado desenvolvimento científico e tecnológico.

Ao abrigo do n.º 2 do artigo 8.º do Decreto-Lei n.º 205/96, de 25 de Outubro, e por proposta da Comissão Nacional de Aprendizagem:

Manda o Governo, pelo Ministro da Educação e pelo Secretário de Estado do Trabalho, o seguinte:

1.º São aprovadas as normas regulamentares de aprendizagem nos seguintes itinerários de formação da área de comércio, anexas à presente portaria e que dela fazem parte integrante:

- a) Práticas Comerciais;
- b) Técnicas Comerciais 1;
- c) Técnicas Comerciais 2;
- d) Vendas e Negociação 1;
- e) Vendas e Negociação 2;
- f) Marketing 1;
- g) Marketing 2;
- h) Vitrinismo 1;
- i) Vitrinismo 2;
- j) Operação Logística 1;
- k) Operação Logística 2;
- l) Gestão Operacional em Logística.

2.º Com a publicação da presente portaria são revogados os perfis de empregado comercial, técnico comercial e técnico de serviço de comércio externo constantes da Portaria n.º 891/92, de 15 de Setembro.

3.º Os itinerários iniciados ao abrigo da Portaria n.º 891/92, de 15 de Setembro, mantêm a estrutura inicial, considerando-se válidos os respectivos certificados.

4.º A presente portaria entra em vigor no primeiro dia útil seguinte ao da sua publicação.

Em 5 de Abril de 2004.

O Ministro da Educação, *José David Gomes Justino*. — O Secretário de Estado do Trabalho, *Luís Miguel Pais Antunes*.

Normas regulamentares da formação profissional de jovens em regime de alternância nas saídas profissionais da área do comércio.

I — Disposições gerais

1) Ao abrigo do n.º 2 do artigo 8.º do Decreto-Lei n.º 205/96, de 25 de Outubro, a presente portaria fixa as normas de organização e funcionamento da formação de jovens em regime de alternância para os itinerários de formação na área do comércio, constantes do anexo n.º 1.

2) A formação neste regime, na área de comércio, terá de obedecer aos seguintes requisitos:

- a) Assentar em perfis de banda larga, dirigidos a profissões ou grupos de profissões afins, pelo que os perfis de formação definidos devem assegurar as competências básicas, indispensáveis a qualquer profissional da área;
- b) Possibilitar a preparação técnica e profissional adequada às diversas exigências do exercício profissional, que permita absorver as evoluções tecnológicas e possibilite a reconversão noutras saídas profissionais de base tecnológica comum, através da rentabilização dos saberes pré-adquiridos.

3) Associadas aos itinerários de formação na área de comércio, constantes do anexo n.º 1 e de acordo com a estrutura de níveis comunitária, são consideradas as seguintes saídas profissionais:

- a) Nível 2 — empregado comercial;
- b) Nível 3 — técnico comercial, técnico de vendas, técnico de *marketing*, vitrinista e técnico de logística;
- c) Nível 4 — supervisor de logística.

4) Para efeitos do número anterior, os perfis profissionais associados contemplam as tarefas/actividades principais constantes dos anexos n.ºs 2 a 13.

5) Para além das tarefas enunciadas no perfil profissional é exigido o domínio das seguintes competências:

- Dominar os conhecimentos tecnológicos da profissão/grupo de profissões;
Seguir os regulamentos aplicáveis e respeitar as normas de segurança, higiene e ambientais em vigor.

6) O itinerário de formação pós-secundária não superior de especialização tecnológica, consagrado nesta área de formação e constante do anexo n.º 13, tem por base os referenciais de formação — estrutura curricular e duração da formação —, bem como os critérios de avaliação e certificação para os cursos de especialização tecnológica previstos na Portaria n.º 989/99, de 3 de Novembro, com as alterações de redacção da Portaria n.º 392/2002, de 12 de Abril.

II — Estrutura curricular e desenvolvimento programático

1) A estrutura curricular destes itinerários, que constam dos anexos n.ºs 2 a 13, compreende três componentes de formação:

- a) Formação sócio-cultural — as competências, atitudes e conhecimentos orientados para o desenvolvimento pessoal, profissional e social dos indivíduos e para a sua inserção na vida activa;
- b) Formação científico-tecnológica — os conhecimentos necessários à compreensão das tecnologias e actividades práticas, bem como à resolução dos problemas que integram o exercício profissional;
- c) Formação prática em contexto de trabalho — as actividades de formação realizadas sob a forma de ensaio ou experiência de processos, técnicas, equipamentos e materiais, sob orientação do formador ou tutor, quer se integrem em processos de produção de bens ou prestação de serviços, em situação de trabalho, quer simulem esses processos.

2) A formação tecnológica tem carácter técnico-profissional, sendo constituída por diferentes unidades de formação conforme consta do plano curricular (anexos n.ºs 2 a 13) à presente portaria.

3) A formação prática em contexto de trabalho visa a obtenção de experiência profissional e a integração do formando no ambiente laboral.

4) Os referenciais curriculares para a componente de formação sócio-cultural e para a Matemática, para os itinerários de aprendizagem de níveis 2 e 3, são os estabelecidos pela Portaria n.º 433/2002, de 19 de Abril.

5) A componente de formação sócio-cultural abrange, nos cursos de aprendizagem de níveis 2 e 3, a área de competência Línguas, Cultura e Comunicação, bem como a área Cidadania e Sociedade;

5.1) A área de competência Línguas, Cultura e Comunicação compreende os domínios Viver em Português e um domínio de conhecimento de uma língua estrangeira, nomeadamente Comunicar em Francês, Comunicar em Inglês ou Comunicar em Alemão;

5.2) A área de competência Cidadania e Sociedade compreende o Mundo Actual e o Desenvolvimento Pessoal e Social.

6) O domínio Matemática e Realidade integra-se nos cursos de aprendizagem de níveis 2 e 3, na componente de formação científico-tecnológica, no âmbito da área de competência Ciências Básicas.

7) Os domínios da componente de formação sócio-cultural e Matemática, com excepção do Desenvolvimento Pessoal e Social, são estruturados em três graus de aprofundamento, a que correspondem etapas progressivas de aquisição de competências, conforme a Portaria n.º 433/2002, de 19 de Abril.

8) O desenvolvimento dos conteúdos programáticos terão em conta não só as exigências da interdisciplinaridade e dos modelos de organização da formação mas também as necessidades de coordenação entre a formação sócio-cultural, a formação científico-tecnológica e a formação prática em contexto de trabalho.

III — Estabelecimentos de formação

1) A componente de formação científico-tecnológica poderá ser ministrada nas empresas, centros interem-

presas, escolas ou centros de formação reconhecidos pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional.

2) A formação prática em contexto de trabalho será realizada no posto de trabalho de empresas seleccionadas para o efeito, visando a obtenção de experiência profissional e a integração gradual do formando no ambiente laboral.

3) A formação sócio-cultural pode ser ministrada em estabelecimento oficial ou particular de ensino, em local adequado pertencente à empresa ou centros de formação reconhecidos pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional.

IV — Selecção e número de formandos

1) Na fixação do número máximo de formandos a admitir por empresa, deverá ter-se em conta a capacidade real formativa da mesma, designadamente os meios humanos e técnicos capazes de garantir a formação e o enquadramento do formando.

2) Sem prejuízo do disposto no número anterior, estabelece-se o seguinte:

- a) O número máximo de formandos para os domínios da formação sócio-cultural e da formação científico-tecnológica não deverá ser superior a 20 formandos por grupo;
- b) O número máximo de formandos por cada tutor (responsável pela formação prática) não deverá ser superior a 5.

3) Em casos devidamente justificados e desde que autorizados pelas estruturas organizativas da formação de jovens em regime de alternância, o número máximo de formandos previsto anteriormente poderá ser alterado.

V — Duração da aprendizagem

1) Os itinerários de formação terão a duração de referência estabelecida nos referenciais curriculares constantes dos anexos n.ºs 2 a 13.

2) Para efeitos deste regulamento, consideram-se os períodos de formação correspondentes aos diferentes anos de formação, como tendo a duração de referência que não exceda as 1500 horas acrescidas do período de férias.

VI — Distribuição da carga horária

1) A carga horária não deve exceder 35 horas semanais e 1500 horas anuais.

2) O horário da formação prática em contexto de trabalho deve ser preferencialmente fixado pelas entidades de apoio à alternância entre as 8 e as 20 horas, podendo, contudo, ser estabelecido noutra período sempre que a especificidade da actividade profissional o recomende.

3) O número mínimo de horas por cada uma das unidades de formação será o indicado no referencial curricular constante dos anexos n.ºs 2 a 13 desta portaria.

4) Tendo em atenção os meios humanos e materiais disponíveis, bem como a distribuição geográfica das empresas e o seu dimensionamento, a distribuição da carga horária poderá ter por base a semana, o mês, o semestre ou o ano, salvaguardando os princípios pedagógicos da aprendizagem.

VII — Avaliação

1) Ao longo do itinerário de formação, o sistema deverá proporcionar elementos para uma avaliação formativa e contínua do formando em todas as componentes da estrutura curricular.

2) Sem prejuízo dos procedimentos globais de avaliação definidos para as diferentes componentes de formação, a avaliação da componente sócio-cultural segue o definido na Portaria n.º 433/2002, de 19 de Abril.

3) Como instrumentos de avaliação deverão efectuar-se testes e ou provas nas unidades/domínios de formação sócio-cultural, científico-tecnológica e prática.

4) Sem prejuízo da avaliação se exercer de forma contínua, a avaliação sumativa deverá ser efectuada em três momentos por cada período de formação, situando-se o terceiro momento no final do período de aprendizagem.

5) A classificação em cada unidade/domínio ou componente de formação será expressa na escala numérica de 0 a 20 valores.

6) A classificação mínima necessária para a aprovação de cada uma das componentes, formação sócio-cultural, formação científico-tecnológica e formação prática, é de 10 valores.

7) Em cada período de formação será atribuída uma classificação final resultante da média aritmética das classificações obtidas nas três componentes de formação, nos três momentos, por cada período de formação.

8) A transição entre um período de formação e o seguinte implica a aprovação conjunta nas três componentes de formação.

9) Na situação de não transição, a repetição do período de formação pode ser autorizada, em casos excepcionais e devidamente justificados.

10) O formando que tiver obtido a aprovação no último período da estrutura curricular da correspondente saída profissional visada do curso será admitido a uma prova de avaliação final.

11) Todos os elementos de avaliação devem ser apresentados ao júri de prova de avaliação final para serem considerados na avaliação final do curso.

VIII — Prova de avaliação final

1) O formando que tiver completado com êxito o último período de aprendizagem nos termos do artigo anterior deve ser submetido a uma prova de avaliação final, a organizar por júri regional e assistido por júris de prova, nomeados para o efeito.

2) A prova de avaliação final deve incidir, obrigatoriamente, sobre uma prova de desempenho profissional elaborada a nível regional, com base em critérios de avaliação aprovados para o respectivo itinerário de formação. Assim:

2.1) A prova deve ser elaborada sob responsabilidade das delegações regionais do Instituto do Emprego e Formação Profissional que, para o efeito, designarão especialistas, preferencialmente formadores do sector de actividade profissional correspondente.

2.2) A prova consiste num ou mais trabalhos práticos baseados nas tarefas mais representativas da profissão objecto da aprendizagem e deve avaliar, na medida do possível, as capacidades e conhecimentos mais significativos adquiridos nas restantes componentes de formação.

IX — Composição dos júris

1) O júri regional que presidirá à prova de avaliação final será no mínimo constituído por um elemento de cada uma das seguintes entidades:

- a) Instituto do Emprego e Formação Profissional, elemento a designar pela delegação regional, que presidirá;
- b) Ministério da Educação, representante a designar pela Direcção Regional de Educação;

- c) Associações patronais;
- d) Organizações sindicais.

2) Os júris de prova serão constituídos no mínimo por três elementos do respectivo domínio tecnológico:

- a) Um representante do Instituto do Emprego e Formação Profissional, que presidirá;
- b) Um formador da componente de formação tecnológica;
- c) Um tutor da prática no posto de trabalho.

3) O júri regional organiza e promove a realização das provas de avaliação final, competindo aos júris de prova o acompanhamento, realização e classificação.

X — Certificação

1) Será conferido um certificado de formação profissional, a ser passado pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, aos formandos que tenham sido aprovados na prova de avaliação final.

2) O certificado corresponderá a uma qualificação completa para o exercício de uma actividade bem determinada, com capacidade de utilizar os instrumentos e as técnicas que lhe são próprios.

3) Em função dos diferentes itinerários consagrados nesta portaria, o certificado confere as seguintes equivalências escolares e ou qualificações profissionais para todos os efeitos legais:

- a) 3.º ciclo do ensino básico (9.º ano de escolaridade) e nível 2 de qualificação para o itinerário de Práticas Comerciais;
- b) Nível 2 de qualificação para o perfil de empregado comercial (itinerário de Técnicas Comerciais 1);
- c) Ensino secundário (12.º ano de escolaridade) e nível 3 de qualificação para o perfil de técnico comercial (itinerário de Técnicas Comerciais 1) e para os itinerários de Vendas e Negociação 1, Marketing 1, Vitrinismo 1, Operação Logística 1;
- d) Nível 3 de qualificação para os itinerários de Técnicas Comerciais 2, Vendas e Negociação 2, Marketing 2, Vitrinismo 2, Operação Logística 2;
- e) Diploma de especialização tecnológica (DET) e nível 4 de qualificação para o(s) itinerário(s) de Gestão Operacional em Logística.

4) Pela articulação com o Sistema Nacional de Certificação Profissional (SNCP) e nos termos conjugados do disposto no Decreto-Lei n.º 95/92, de 23 de Maio, e no Decreto Regulamentar n.º 68/94, de 26 de Novembro, a conclusão, com aproveitamento, dos itinerários de níveis 2, 3 e 4, pode conferir um certificado de aptidão profissional (CAP).

XI — Disposições finais

1) De acordo com o artigo 41.º do Decreto-Lei n.º 205/96, de 25 de Outubro, as normas estabelecidas neste quadro regulamentar poderão ser adaptadas ao desenvolvimento de acções dirigidas a grupos específicos ou integrados em regiões ou sectores considerados prioritários ou particularmente carenciados.

2) A regulamentação dos aspectos formais da organização da avaliação, composição de júris e suas competências, provas finais e certificação serão estabelecidas no regulamento de avaliação.

ANEXO N.º 1

Quadro dos itinerários da área de comércio

ITINERÁRIO		ACESSO		SAÍDAS			DURAÇÃO (HORAS)
REF.º	DESIGNAÇÃO	HABILITAÇÕES	OUTRAS	PROFISSIONAIS	EQUIVALÊNCIA ESCOLAR	NÍVEL DE CERTIFICAÇÃO	
1	Práticas Comerciais	2º Ciclo EB	–	Empregado Comercial	3º Ciclo EB	2	3000
2	Técnicas Comerciais 1	3º Ciclo EB	–	Empregado Comercial	–	2	1500
			Emp. Comer.	Técnico Comercial	Ensino Secundário	3	2570
3	Técnicas Comerciais 2	Ensino Secundário	–	Técnico Comercial	–	3	1800
4	Vendas e Negociação 1	3º Ciclo EB	–	Técnico de Vendas	Ensino Secundário	3	4070
5	Vendas e Negociação 2	Ensino Secundário	–	Técnico de Vendas	–	3	1800
6	Marketing 1	3º Ciclo EB	–	Técnico de Marketing	Ensino Secundário	3	4000
7	Marketing 2	Ensino Secundário	–	Técnico de Marketing	–	3	1800
8	Vitrinismo 1	3º Ciclo EB	–	Vitrinista	Ensino Secundário	3	4015
9	Vitrinismo 2	Ensino Secundário	–	Vitrinista	–	3	1800
10	Operação Logística 1	3º Ciclo EB	–	Técnico de Logística	Ensino Secundário	3	4000
11	Operação Logística 2	Ensino Secundário	–	Técnico de Logística	–	3	1800
12	Gestão Operacional em Logística *	Ensino Secundário	Nível 3 da área	Supervisor de Logística	–	4	1560

* **Nota:** Os formandos com o Ensino Secundário (12.º ano) podem ter acesso a este itinerário desde que completem um percurso que lhes atribua o nível 3 de qualificação profissional, de acordo com o n.º 3 do n.º 7.º da Portaria n.º 392/2002, de 12 de Abril.

ANEXO N.º 2

Práticas Comerciais

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Práticas Comerciais
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Empregado Comercial (nível 2)

Descrição Geral

O **Empregado Comercial** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, atende, acompanha e informa os clientes e realiza as operações relacionadas com as vendas, exposição e reposição dos produtos, mantendo um ambiente agradável no estabelecimento comercial e garantindo a satisfação dos clientes, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho

Actividades Principais

- Atender, acompanhar, apresentar e aconselhar/informar os clientes sobre a oferta de produtos na venda e no pós-venda;
- Executar as operações de abertura, fecho, registo e controlo de caixa;
- Arrumar o estabelecimento comercial, expondo e repondo os produtos nas prateleiras e expositores, de acordo com critérios pré-estabelecidos, e mantendo as condições ambientais adequadas;
- Participar no controlo quantitativo e qualitativo de produtos no ponto de venda, recebendo, conferindo, armazenando e etiquetando, e colaborando no controlo dos stocks e na elaboração de inventários.

Condições de Ingresso

2º Ciclo do Ensino Básico (6º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

3º Ciclo do Ensino Básico (9º Ano de Escolaridade)

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 1: Práticas Comerciais
Saída Profissional: Empregado Comercial

(Nível 2)

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)		
			1º Período	2º Período	TOTAL
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS, CULTURA E COMUNICAÇÃO	Viver em Português Inglês	130 120	120 100	250 220 470
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Mundo Actual Desenvolvimento Social e Pessoal	120 60	100 50	220 110 330
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Matemática e Realidade	90	40	130
		Noções Básicas de Direito	-	35	35
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	60	40	100
		Segurança e higiene no trabalho	40	-	40
		Tecnologias Específicas:			
		- Comércio e Distribuição	50	-	50
		- Organização de Empresas	50	-	50
		- Atendimento e Venda	105	45	150
		- Operações de Caixa	60	-	60
		- Equipamentos e Tecnologias	40	-	40
		- Aprovisionamento e Armazenagem	40	50	90
		- Reposição	60	-	60
		- Documentação Comercial	30	-	30
		- Marketing	-	60	60
		- Merchandising	-	70	70
		- Cálculo Comercial	-	80	80
- Inglês Comercial	-	50	50		
- Prática em Contexto de Formação	45	60	105		
▫ Atendimento	[15]	[15]	[30]		
▫ Operações de Caixa	[10]	[15]	[25]		
▫ Reposição	[10]	[15]	[25]		
▫ Controlo de Produtos	[10]	[15]	[25]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			400	600	1000
TOTAL			1500	1500	3 000

ANEXO N.º 3

Técnicas Comerciais 1

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio	
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Técnicas Comerciais 1	
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Empregado Comercial	(nível 2)
	Técnico Comercial	(nível 3)

Descrição Geral

O **Empregado Comercial** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, atende, acompanha e informa os clientes e realiza as operações relacionadas com as vendas, exposição e reposição dos produtos, mantendo um ambiente agradável no estabelecimento comercial e garantindo a satisfação dos clientes, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

O **Técnico Comercial** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, participa na organização e gestão do ponto de venda, promovendo e animando o espaço comercial, atende, aconselha e realiza a venda dos produtos e/ou serviços, garantindo a satisfação dos clientes, com vista à sua fidelização, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

Empregado Comercial

- Atender, acompanhar, apresentar e aconselhar/informar os clientes sobre a oferta de produtos na venda e no pós-venda;
- Executar as operações de abertura, fecho, registo e controlo de caixa;
- Arrumar o estabelecimento comercial, expondo e repondo os produtos nas prateleiras e expositores, de acordo com critérios pré-estabelecidos, e mantendo as condições ambientais adequadas;
- Participar no controlo quantitativo e qualitativo de produtos no ponto de venda, recebendo, conferindo, armazenando e etiquetando, e colaborando no controlo dos stocks e na elaboração de inventários.

Técnico Comercial

- Analisar os produtos, clientes, concorrentes e mercado em geral;
- Participar no planeamento da animação e promoção do espaço de venda e coordenar e/ou realizar as acções planeadas;
- Atender e acompanhar os clientes no espaço comercial, apresentando os produtos e/ou serviços;
- Realizar a venda, executando as operações de caixa, e os respectivos procedimentos administrativos;
- Controlar os resultados da venda e da qualidade do serviço prestado aos clientes;
- Assegurar o serviço de pós-venda, ao nível da gestão das reclamações, das garantias e dos programas de fidelização de clientes;
- Efectuar o controlo quantitativo e qualitativo dos produtos do ponto de venda, recebendo, conferindo, armazenando e etiquetando, e controlando os stocks e inventariando existências.

Condições de Ingresso

3º Ciclo do Ensino Básico (9º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Empregado Comercial - 3º Ciclo do Ensino Básico (9º Ano de Escolaridade)

Técnico Comercial - Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 2: TÉCNICAS COMERCIAIS I

Saída Profissional: Empregado Comercial

Nível 2

Saída Profissional: Técnico Comercial

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)			
			1º Período	2º Período	3º Período	TOTAL
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS, CULTURA E COMUNICAÇÃO	Viver em Português Inglês	100 100	100 80	100 70	300 250
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Mundo Actual Desenvolvimento Social e Pessoal	100 40	80 30	70 30	250 100
						550
CIENTÍFICO-TECNOLOGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Matemática e Realidade Noções Básicas de Direito Psicologia das Relações Interpessoais	- 35 -	120 - 70	30 - -	150 35 70
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação Segurança e Higiene no Trabalho Tecnologias Específicas: - Comércio e Distribuição - Organização de Empresas - Atendimento e Venda - Operações de Caixa - Equipamentos e Tecnologias - Aprovisionamento e Logística - Reposição - Documentação Comercial - Marketing - Merchandising - Cálculo Comercial - Inglês Comercial - Francês Comercial - Prática em Contexto de Formação ▫ Análise de Produtos, Clientes e Concorrentes ▫ Animação do Espaço de Venda ▫ Atendimento ▫ Venda [Operações de Caixa] ▫ Controlo dos Resultados da Venda ▫ Pós-venda ▫ Controlo de Produtos [Reposição]	60 40 50 50 150 50 35 60 50 30 60 70 80 35 55 - - [20] [15] - - [20]	40 - - - 40 - 50 - - 55 30 55 - - 125 [25] [25] [25] - - -	- - - - 80 60 - - - 70 100 - 70 125 [20] [30] - [25] [20]	100 40 50 50 270 50 35 170 50 30 115 200 110 70 70 305 [45] [55] [45] [70] [25] [25] [40]
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			250	370	580	1200
TOTAL			[1500]*	1255	1315	4070

[1500]*Ao ser cumprido este itinerário de 1500 horas, os formandos obtêm a saída profissional de Empregado Comercial

ANEXO N.º 4

Técnicas Comerciais 2

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Técnicas Comerciais 2
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Técnico Comercial (nível 3)

Descrição Geral

O **Técnico Comercial** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, participa na organização e gestão do ponto de venda, promovendo e animando o espaço comercial; atende, aconselha e realiza a venda dos produtos e/ou serviços, garantindo a satisfação dos clientes, com vista à sua fidelização, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Analisar os produtos, clientes, concorrentes e mercado em geral;
- Participar no planeamento da animação e promoção do espaço de venda e coordenar e/ou realizar as acções planeadas;
- Atender e acompanhar os clientes no espaço comercial, apresentando os produtos e/ou serviços;
- Realizar a venda, executando as operações de caixa, e os respectivos procedimentos administrativos;
- Controlar os resultados da venda e da qualidade do serviço prestado aos clientes;
- Assegurar o serviço de pós-venda, ao nível da gestão das reclamações, das garantias e dos programas de fidelização de clientes;
- Efectuar o controlo quantitativo e qualitativo dos produtos do ponto de venda, recebendo, conferindo, armazenando e etiquetando, e controlando os stocks e inventariando existências.

Condições de Ingresso

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 3: Técnicas Comerciais 2

Saída Profissional: Técnico Comercial

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS E COMUNICAÇÃO	Comunicação Oral e Escrita	40
		Francês Comercial	40
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Desenvolvimento Social e Pessoal	35
	ORGANIZAÇÃO E GESTÃO	Gestão Pessoal	35
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Noções Básicas de Direito	25
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	84
		Segurança e Higiene no Trabalho	30
		Tecnologias Específicas:	
		- Comércio e Distribuição	35
		- Organização de Empresas	35
		- Atendimento e Venda	220
		- Operações de Caixa	30
		- Equipamentos e Tecnologias	30
		- Aprovisionamento e Logística	130
		- Reposição	34
		- Documentação Comercial	30
		- Marketing	80
		- Merchandising	145
		- Cálculo Comercial	70
- Inglês Comercial	42		
- Prática em Contexto de Formação	180		
▫ Análise de Produtos, Clientes e Concorrentes	[25]		
▫ Animação do Espaço de Venda	[35]		
▫ Atendimento	[25]		
▫ Venda	[45]		
▫ Controlo dos Resultados da Venda	[15]		
▫ Pós-venda	[15]		
▫ Controlo de Produtos	[20]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			450
<i>TOTAL</i>			1 800

ANEXO N.º 5

Vendas e Negociação 1

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Vendas e Negociação 1
SAÍDA (S) PROFISSIONAL (IS)	Técnico de Vendas (nível 3)

Descrição Geral

O **Técnico de Vendas** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, analisa o mercado e fomenta as relações comerciais de modo a explorar oportunidades de negócio, promove e realiza a venda dos seus produtos e/ou serviços no território em que actua, desenvolvendo com o cliente uma relação comercial mutuamente vantajosa, tendo em vista a sua fidelização, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Realizar a análise e prospecção de mercado, global ou da sua zona de intervenção, recorrendo a diversas fontes de informação;
- Preparar e realizar as acções de promoção e animação da venda, em função dos objectivos e política comercial da empresa;
- Planear e realizar a venda numa perspectiva de parceria negocial e executar os respectivos procedimentos administrativos;
- Acompanhar os serviços de pós venda, apoiando o cliente ao nível do merchandising e informando-o sobre novos produtos e/ou serviços e promoções;
- Elaborar relatórios de visitas por clientes e relatórios de actividades periódicos, controlando os resultados da sua actuação comercial em função dos objectivos e da política comercial da empresa.

Condições de Ingresso

3º Ciclo do Ensino Básico (9º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 4: Vendas e Negociação 1
Saída Profissional: Técnico de Vendas

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)				
			1º Período	2º Período	3º Período	TOTAL	
SOCIOCULTURAL	LÍNGUAS, CULTURA E COMUNICAÇÃO	Viver em Português	100	100	100	300	
		Inglês	100	80	70	250	
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Mundo Actual	100	80	70	250	
		Desenvolvimento Social e Pessoal	40	30	30	100	
350							
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Matemática e Realidade	120	30	-	150	
		Psicologia das Relações Interpessoais	40	30	-	70	
		Noções Básicas de Direito	-	35	-	35	
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	60	40	-	100	
		Segurança e Higiene no Trabalho	40	-	-	40	
		Tecnologias Específicas:					
		- Comércio e Distribuição	65	-	-	65	
		- Organização de Empresas	60	-	-	60	
		- Organização Administrativa	50	-	-	50	
		- Aprovisionamento e Logística	80	35	-	115	
		- Marketing	95	125	-	220	
		- Técnicas de Venda	73	112	45	230	
		- Cálculo Comercial	-	100	-	100	
		- Técnicas de Negociação	-	-	75	75	
		- Merchandising	-	-	80	80	
		- Tecnologias Aplicadas às Vendas	-	-	110	110	
		- Gestão do Tempo e Organização do Trabalho	-	-	45	45	
		- Inglês Comercial	-	-	70	70	
		- Francês Comercial	-	-	70	70	
		- Prática em Contexto de Formação	90	85	110	285	
▫ Análise e Prospecção de Mercado	[45]	-	[10]	[55]			
▫ Promoção e Animação da Venda	-	[35]	[10]	[45]			
▫ Venda	[25]	[50]	[40]	[115]			
▫ Pós-Venda	-	-	[40]	[40]			
▫ Relatório de Actividades	[20]	-	[10]	[30]			
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			230	440	530	1200	
<i>TOTAL</i>			1343	1322	1405	4 070	

ANEXO N.º 6

Vendas e Negociação 2

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Vendas e Negociação 2
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Técnico de Vendas (nível 3)

Descrição Geral

O **Técnico de Vendas** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, analisa o mercado e fomenta as relações comerciais de modo a explorar oportunidades de negócio, promove e realiza a venda dos seus produtos e/ou serviços no território em que actua, desenvolvendo com o cliente uma relação comercial mutuamente vantajosa, tendo em vista a sua fidelização, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Realizar a análise e prospecção de mercado, global ou da sua zona de intervenção, recorrendo a diversas fontes de informação;
- Preparar e realizar as acções de promoção e animação da venda, em função dos objectivos e política comercial da empresa;
- Planear e realizar a venda numa perspectiva de parceria negocial e executar os respectivos procedimentos administrativos;
- Acompanhar os serviços de pós venda, apoiando o cliente ao nível do merchandising e informando-o sobre novos produtos e/ou serviços e promoções;
- Elaborar relatórios de visitas por clientes e relatórios de actividades periódicos, controlando os resultados da sua actuação comercial em função dos objectivos e da política comercial da empresa.

Condições de Ingresso

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 5: Vendas e Negociação 2

Saída Profissional: Técnico de Vendas

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS E COMUNICAÇÃO	Comunicação Oral e Escrita	40
		Francês Comercial	40
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Desenvolvimento Social e Pessoal	35
	ORGANIZAÇÃO E GESTÃO	Gestão Pessoal	35
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Noções Básicas de Direito	25
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	108
		Segurança e Higiene no Trabalho	30
		Tecnologias Específicas:	
		- Comércio e Distribuição	45
		- Organização de Empresas	35
		- Organização Administrativa	35
		- Aprovisionamento e Logística	80
		- Marketing	175
		- Técnicas de Venda	180
		- Cálculo Comercial	70
		- Técnicas de Negociação	50
		- Merchandising	55
		- Tecnologias Aplicadas às Vendas	37
		- Gestão do Tempo e Organização do Trabalho	30
		- Inglês Comercial	45
		- Prática em Contexto de Formação	200
▫ Análise e Prospecção de Mercado	[40]		
▫ Promoção e Animação da Venda	[30]		
▫ Venda	[85]		
▫ Pós-Venda	[25]		
▫ Relatório de Actividades	[20]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			450
<i>TOTAL</i>			1 800

ANEXO N.º 7

Marketing 1

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Marketing 1
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Técnico de Marketing (nível 3)

Descrição Geral

O **Técnico de Marketing** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, elabora e gere operacionalmente o plano de Marketing, executa as tarefas necessárias à gestão do Marketing Mix e de clientes. Procede à elaboração, desenvolvimento, execução e análise de estudos de mercado com a finalidade de ajustar a actividade da empresa às necessidades e satisfação dos clientes, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Executar tarefas respeitantes à gestão do Marketing Mix e dos clientes;
- Elaborar e gerir operacionalmente planos de Marketing;
- Elaborar, desenvolver, executar e analisar estudos ligados à actividade da empresa (estudos de mercado).

Condições de Ingresso

3º Ciclo do Ensino Básico (9º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 6: Marketing 1

Saída Profissional: Técnico de Marketing

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)			
			1º Período	2º Período	3º Período	TOTAL
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS, CULTURA E COMUNICAÇÃO	Viver em Português	100	100	100	300
		Inglês	100	80	70	250
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Mundo Actual	100	80	70	250
		Desenvolvimento Social e Pessoal	40	30	30	100
					350	
CIENTIFICO-TECNOLOGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Matemática e Realidade	120	30	-	150
		Psicologia das Relações Interpessoais	50	-	-	50
		Noções Básicas de Direito	35	-	-	35
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	60	40	-	100
		Segurança e Higiene no Trabalho	35	-	-	35
		Tecnologias Específicas:				
		- Organização de Empresas	50	-	-	50
		- Finanças Aplicadas ao Marketing	-	85	35	120
		- Gestão de Recursos Humanos	-	70	-	70
		- Marketing	230	85	-	315
		- Marketing de Serviços	65	65	-	130
		- Comunicação em Marketing	-	70	70	140
		- Merchandising	-	55	-	55
		- Gestão da Distribuição	90	45	-	135
		- Estudos de Mercado	50	50	-	100
		- Planeamento de Marketing	-	-	40	40
		- Informática Complementar	-	-	156	156
- Prática em Contexto de Formação:	20	44	155	219		
o Gestão do Marketing Mix e dos Clientes	[20]	[44]	[35]	[99]		
o Estudo de Mercado	-	-	[50]	[50]		
o Plano de Marketing	-	-	[70]	[70]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			200	400	600	1200
TOTAL			1345	1329	1326	4000

ANEXO N.º 8

Marketing 2

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Marketing 2
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Técnico de Marketing (nível 3)

Descrição Geral

O **Técnico de Marketing** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, elabora e gere operacionalmente o plano de Marketing, executa as tarefas necessárias à gestão do Marketing Mix e de clientes. Procede à elaboração, desenvolvimento, execução e análise de estudos de mercado com a finalidade de ajustar a actividade da empresa às necessidades e satisfação dos clientes, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Executar tarefas respeitantes à gestão do Marketing Mix e dos clientes;
- Elaborar e gerir operacionalmente planos de Marketing;
- Elaborar, desenvolver, executar e analisar estudos ligados à actividade da empresa (estudos de mercado).

Condições de Ingresso

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 7: Marketing 2

Saída Profissional: Técnico de Marketing

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)
SOCIO - -CULTURAL	LÍNGUAS E COMUNICAÇÃO	Comunicação Oral e Escrita	40
		Inglês Técnico	40
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Desenvolvimento Social e Pessoal	35
	ORGANIZAÇÃO E GESTÃO	Gestão Pessoal	35
CIENTÍFICO- TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Estatística	35
		Noções Básicas de Direito	25
	TECNOLOGIAS	- Tecnologias da Informação e Comunicação	136
		- Segurança e Higiene no Trabalho	30
		Tecnologias Específicas:	
		- Organização de Empresas	30
		- Finanças Aplicadas ao Marketing	80
		- Gestão de Recursos Humanos	40
		- Marketing	265
		- Marketing de Serviços	95
		- Comunicação em Marketing	95
		- Merchandising	40
		- Gestão da Distribuição	90
		- Estudos de Mercado	64
- Planeamento de Marketing	30		
- Prática em Contexto de Formação:	145		
▫ Gestão do Marketing Mix e dos Clientes:	[65]		
▫ Estudo de Mercado	[40]		
▫ Plano de Marketing	[40]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			450
<i>TOTAL</i>			1 800

ANEXO N.º 9

Vitrinismo 1

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO: ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO: SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	COMÉRCIO VITRINISMO 1 VITRINISTA (nível 3)
---	---

Descrição Geral

O **Vitrinista** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, organiza e realiza a exposição e decoração de espaços comerciais, stands de feiras e eventos, de acordo com o posicionamento definido. Actua ao nível da decoração de montras, expositores e áreas exteriores e interiores dos espaços a decorar, com o objectivo de promover a imagem e o potencial dos produtos e/ou serviços, garantindo a sua máxima atractividade, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Caracterizar o espaço de intervenção, identificando os pontos estratégicos de exposição;
- Analisar as potencialidades de exposição do produto e/ou serviço e o perfil do público-alvo;
- Elaborar projectos de vitrinismo para os diferentes espaços de exposição;
- Executar e/ou adquirir os adereços e equipamentos necessários de acordo com o projecto elaborado;
- Realizar a montagem, manutenção e desmontagem das exposições.

Condições de Ingresso

3º Ciclo do Ensino Básico (9º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Referencial Curricular

Itinerário Ref.8: Vitrinismo 1

Saída Profissional: Vitrinista

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)			
			1º Período	2º Período	3º Período	TOTAL
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS, CULTURA E COMUNICAÇÃO	Viver em Português	100	100	100	300
		Inglês	100	80	70	250
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Mundo Actual	100	80	70	250
		Desenvolvimento Social e Pessoal	40	30	30	100
					550	
					350	
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Matemática e Realidade	160	-	-	160
		Noções Básicas de Direito	35	-	-	35
		História das Artes	50	30	-	80
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	60	40	-	100
		Segurança e Higiene no Trabalho	50	-	-	50
		Tecnologias Específicas:				
		- Criação e Organização de Empresas	55	30	-	85
		- Marketing, Merchandising e Publicidade	100	-	-	100
		- Tecnologias de Fotografia e Vídeo	-	60	-	60
		- Tecnologias de Representação	102	73	-	175
		- Decoração de Interiores e Imagem	-	70	-	70
		- Técnicas de Vitrinismo	70	110	-	180
		- Instalações Técnicas	-	-	35	35
		- Informática Aplicada	-	70	90	160
		- Projectos de Vitrinismo	-	-	55	55
		- Prática em Contexto de Formação:	105	165	300	570
		▫ Caracterização do Espaço de Intervenção	-	-	[45]	[45]
▫ Análise do Produto e do Público-Alvo	[35]	-	[45]	[80]		
▫ Elaboração de Projectos de Vitrinismo	-	[50]	[70]	[120]		
▫ Execução de Adereços	[70]	[115]	[70]	[255]		
▫ Montagem, Manutenção e Desmontagem de Exposições	-	-	[70]	[70]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			200	400	600	1200
TOTAL			1327	1338	1350	4 015

ANEXO N.º 10

Vitrinismo 2

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	COMÉRCIO
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	VITRINISMO 2
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	VITRINISTA (nível 3)

Descrição Geral

O **Vitrinista** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, organiza e realiza a exposição e decoração de espaços comerciais, stands de feiras e eventos, de acordo com o posicionamento definido. Actua ao nível da decoração de montras, expositores e áreas exteriores e interiores dos espaços a decorar, com o objectivo de promover a imagem e o potencial dos produtos e/ou serviços, garantindo a sua máxima atractividade, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Caracterizar o espaço de intervenção, identificando os pontos estratégicos de exposição;
- Analisar as potencialidades de exposição do produto e/ou serviço e o perfil do público-alvo;
- Elaborar projectos de vitrinismo para os diferentes espaços de exposição;
- Executar e/ou adquirir os adereços e equipamentos necessários de acordo com o projecto elaborado;
- Realizar a montagem, manutenção e desmontagem das exposições.

Condições de Ingresso

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Referencial Curricular

Itinerário Ref.9: Vitrinismo 2
Saída Profissional: Vitrinista

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS E COMUNICAÇÃO	Comunicação Oral e Escrita	40
		Inglês Técnico	40
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Desenvolvimento Social e Pessoal	35
	ORGANIZAÇÃO E GESTÃO	Gestão Pessoal	35
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Noções Básicas de Direito	25
		História das Artes	47
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	96
		Segurança e Higiene no Trabalho	35
		Tecnologias Específicas:	
		- Criação e Organização de Empresas	50
		- Marketing, Merchandising e Publicidade	72
		- Tecnologias de Fotografia e Vídeo	35
		- Tecnologias de Representação	132
		- Decoração de Interiores e Imagem	43
		- Técnicas de Vitrinismo	145
		- Instalações Técnicas	25
		- Projectos de Vitrinismo	40
- Prática em Contexto de Formação	455		
▫ Caracterização do Espaço de Intervenção	[35]		
▫ Análise do Produto e do Público-Alvo	[55]		
▫ Elaboração de Projectos de Vitrinismo	[100]		
▫ Execução de Adereços	[205]		
▫ Montagem, Manutenção e Desmontagem de Exposições	[60]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			450
<i>TOTAL</i>			1 800

ANEXO N.º 11

Operação Logística 1

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Operação Logística 1
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Técnico de Logística (nível 3)

Descrição Geral

O **Técnico de Logística** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, executa as diferentes actividades que compõem as operações logísticas de inventário, de armazenagem, de manuseamento de mercadorias, de materiais e de transportes, otimizando os fluxos e a distribuição física dos produtos, de forma a garantir a qualidade de serviço ao cliente, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Executar actividades de organização, análise, controlo e custeio das mercadorias e dos materiais (Inventário);
- Executar actividades de recepção, controlo, movimentação, manuseamento, armazenagem e expedição/distribuição de mercadorias e de materiais (Armazenagem);
- Executar actividades de manuseamento, embalagem e movimentação de mercadorias e de materiais (Manuseamento de Mercadorias e de Materiais);
- Executar actividades de qualificação e selecção de transportadores, utilizando as técnicas de optimização dos recursos de transporte e de gestão dos diferentes fluxos de tráfego (Transportes);
- Executar actividades necessárias à prestação do nível de serviço logístico adequado aos requisitos dos clientes (Serviço ao Cliente).

Condições de Ingresso

3º Ciclo do Ensino (9º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 10: Operação Logística 1
Saída Profissional: Técnico de Logística

(Nível 3)

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)			
			1º Período	2º Período	3º Período	TOTAL
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS, CULTURA E COMUNICAÇÃO	Viver em Português	100	100	100	300
		Inglês	100	80	70	250
					550	
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Mundo Actual	100	80	70	250
Desenvolvimento Social e Pessoal		40	30	30	100	
				350		
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Matemática e Realidade	120	30	-	150
		Fundamentos de Economia e Gestão	90	-	-	90
	TECNOLOGIAS	Tecnologias de Informação e Comunicação	60	40	-	100
		Segurança e Higiene no trabalho	80	-	-	80
		Tecnologias Específicas:				
		- Documentação e Legislação Comercial	120	-	-	120
		- Fundamentos de Gestão de Operações	100	80	40	220
		- Fundamentos de Logística	160	160	-	320
		- Instrumentos e Tecnologias de Suporte Logístico	-	50	70	120
		- Contabilidade e Instrumentos de Controlo de Gestão	-	120	120	240
		- Máquinas e Equipamentos de Suporte às Operações	-	-	90	90
		- Inglês Aplicado à Logística	-	75	75	150
		- Prática em Contexto de Formação	50	85	85	220
		▫ Inventário	[35]	[15]	[10]	[60]
		▫ Armazenagem	-	[20]	[20]	[40]
▫ Manuseamento de Mercadorias e de Materiais	-	[20]	[20]	[40]		
▫ Transportes	-	[20]	[20]	[40]		
▫ Serviço ao Cliente	[15]	[10]	[15]	[40]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			200	400	600	1200
<i>TOTAL</i>			1320	1330	1350	4 000

ANEXO N.º 12

Operação Logística 2

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Operação Logística 2
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Técnico de Logística (nível 3)

Descrição Geral

O **Técnico de Logística** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, executa as diferentes actividades que compõem as operações logísticas de inventário, de armazenagem, de manuseamento de mercadorias e de materiais e de transportes, optimizando os fluxos e a distribuição física dos produtos, de forma a garantir a qualidade de serviço ao cliente, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

Actividades Principais

- Executar actividades de organização, análise, controlo e custeio das mercadorias e dos materiais (Inventário);
- Executar actividades de recepção, controlo, movimentação, manuseamento, armazenagem e expedição/distribuição de mercadorias e de materiais (Armazenagem);
- Executar actividades de manuseamento, embalagem e movimentação de mercadorias e de materiais (Manuseamento de Mercadorias e de Materiais);
- Executar actividades de qualificação e selecção de transportadores, utilizando as técnicas de optimização dos recursos de transporte e de gestão dos diferentes fluxos de tráfego (Transportes);
- Executar actividades necessárias à prestação do nível de serviço logístico adequado aos requisitos dos clientes (Serviço ao Cliente).

Condições de Ingresso

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Progressão e Equivalência Escolar

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 11: Operação Logística 2 Saída Profissional: Técnico de Logística

Nível 3

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	ÁREAS DE COMPETÊNCIA	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)
SOCIO-CULTURAL	LÍNGUAS E COMUNICAÇÃO	Comunicação Oral e Escrita	40
		Inglês Técnico	40
	CIDADANIA E SOCIEDADE	Desenvolvimento Social e Pessoal	35
	ORGANIZAÇÃO E GESTÃO	Gestão Pessoal	35
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	CIÊNCIAS BÁSICAS	Fundamentos de Economia e de Gestão	57
	TECNOLOGIAS	Tecnologias da Informação e Comunicação	72
		Segurança e Higiene no trabalho	40
		Tecnologias Específicas:	
		- Documentação e Legislação Comercial	75
		- Fundamentos de Gestão de Operações	170
		- Fundamentos de Logística	270
		- Instrumentos e Tecnologias de Suporte Logístico	80
		- Contabilidade e Instrumentos de Controlo de Gestão	180
		- Máquinas e Equipamentos de Suporte às Operações	56
		- Inglês Aplicado à Logística	90
- Prática em Contexto de Formação	110		
▫ Inventário	[26]		
▫ Armazenagem	[21]		
▫ Manuseamento de Mercadorias e de Materiais	[21]		
▫ Transportes	[21]		
▫ Serviço ao Cliente	[21]		
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO			450
<i>TOTAL</i>			1 800

ANEXO N.º 13

Gestão Operacional em Logística

Perfil de Saída

ÁREA DE FORMAÇÃO:	Comércio
ITINERÁRIO DE QUALIFICAÇÃO:	Gestão Operacional em Logística
SAÍDA(S)PROFISSIONAL(IS)	Supervisor de Logística (nível 4)

DESCRIÇÃO GERAL

O **Supervisor de Logística** é o profissional que, com base nos procedimentos e técnicas adequados, gere e executa o controlo operacional das diferentes actividades que compõem a operação logística, promovendo a sua melhoria contínua, com o objectivo de atingir níveis de serviço mais elevados. Organiza e controla as equipas de trabalho e a recolha de informação necessária à previsão e ao planeamento das actividades logísticas. Gere e controla as actividades internas e o seu custeio, as relações com diferentes prestadores de serviço logístico, a informação e sua difusão, bem como as tecnologias subjacentes à operação logística, de acordo com as normas de higiene, segurança e ambiente no trabalho.

ACTIVIDADES PRINCIPAIS

- Gerir e controlar as diferentes actividades que compõem a operação logística;
- Organizar, controlar e planear as equipas de trabalho;
- Gerir e controlar as actividades internas e o seu custeio;
- Elaborar os relatórios relativos à operação logística;
- Promover a melhoria contínua no processo logístico, com o objectivo de atingir níveis de serviço mais elevados;
- Gerir e controlar as relações com os diferentes prestadores de serviço logístico;
- Gerir e controlar a informação e a sua difusão, bem como as tecnologias subjacentes à operação logística;
- Organizar e controlar as actividades de recolha de informação necessária à previsão e ao planeamento das actividades logísticas.

CONDIÇÕES DE INGRESSO

Ensino Secundário (12º Ano de Escolaridade)

Nível 3 da Área

PROGRESSÃO E EQUIVALÊNCIA ESCOLAR

DET - Diploma de Especialização Tecnológica

Referencial Curricular

Itinerário Ref. 12: Gestão Operacional em Logística
Saída Profissional: Supervisor de Logística

Nível 4

COMPONENTES DE FORMAÇÃO	UNIDADES DE FORMAÇÃO	DURAÇÃO DE REFERÊNCIA (horas)
SOCIOCULTURAL	Inglês Técnico	50
	Relacionamento Interpessoal e Liderança	80
CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA	Ciências Básicas:	
	Legislação em Logística	70
	Tecnologias Específicas:	
	– Qualidade Total	70
	– Gestão de Compras	80
	– Planeamento e Controlo de Gestão	80
	– Negociação e Decisão	60
	– Gestão Logística	80
	– Técnicas e Instrumentos de Previsão	60
	– Sistemas de Informação e Tecnologias de Suporte Logístico	70
	– Prática em Contexto de Formação	180
	▫ Operação Logística	[40]
	▫ Equipas de Trabalho	[20]
	▫ Actividades Internas e seu Custeio	[20]
	▫ Relatórios	[20]
▫ Melhoria Contínua do Processo Logístico	[20]	
▫ Prestadores de Serviço Logístico	[20]	
▫ Informação e sua Difusão	[20]	
▫ Previsão e Planeamento	[20]	
FORMAÇÃO PRÁTICA EM CONTEXTO DE TRABALHO		680
Total		1560