

Faculdade : Comércio



Sigla : COMMER

Opção: Comércio

Nível : Bac Pro

Pré-requisito:

Oportunidades :

Este diploma conduz a posições de vendedor / vendedora, vendedora

- Abordagem de marketing: o mercado, a procura aplicada ao ponto de venda, a oferta da unidade comercial.
- Plano de marketing da unidade: produtos, preço, distribuição, comunicação.
- Marketing de lealdade: factores de lealdade, técnicas de lealdade e marketing pós-venda, ferramentas para medir a satisfação.

Descrição:

O bac pro commerce dá competências de vendas centradas nas relações com clientes em unidades comerciais. Estes bacharelatos intervêm como empregados comerciais em qualquer tipo de unidade comercial (física ou virtual) a fim de colocar à disposição dos clientes os produtos correspondentes à procura.

Qualidade e competências :

Este bac pro forma a vender, aconselhar e participar no desenvolvimento da fidelização dos clientes, na animação da área de vendas, nas operações de informação e vendas promocionais, e para assegurar a gestão comercial ligada à função: fornecimento, implementação, gestão da unidade comercial.

O estudante aprende a gerir uma área de vendas através da criação de sinalização, acções de merchandising, factores atmosféricos e acções promocionais. Adquirirá técnicas de gestão para reabastecer, preparar encomendas, gerir stocks, participar no inventário e medir o desempenho comercial das promoções.