

FICHA DE OCUPAÇÃO		
EIXO: GESTÃO E NEGÓCIOS		
SEGMENTO: COMÉRCIO		
OCUPAÇÃO: TÉCNICO EM VENDAS (Ocupação não reconhecida)		
CBO: não identificada		
SUBORDINAÇÃO: Supervisor, Coordenador ou Gerente.		
NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO: 3		
FUNÇÕES PRINCIPAIS	PROSPECÇÃO TEMPORAL	INTER-RELAÇÕES FUNCIONAIS COM OUTRAS OCUPAÇÕES
Promover, de forma ética, a venda de produtos ou serviços, utilizando ferramentas de <i>merchandising</i> , princípios de logística e de operação no PDV, comunicação assertiva e relacionamento adequado com os diversos tipos de cliente, visando à maximização de resultados.	Longo prazo	<i>Marketing</i> e Vendas
Demonstrar produtos e serviços.	Curto prazo	<i>Marketing</i>
Concretizar vendas.	Curto prazo	Vendas
Acompanhar clientes no pós-venda.	Curto prazo	Vendas e <i>marketing</i>
Contatar áreas internas da empresa.	Médio prazo	
Sugerir políticas de vendas.	Curto prazo	Vendas
Participar de eventos.	Curto prazo	<i>Marketing</i>
Planejar vendas especializadas.	Curto prazo	Vendas
Conhecimentos/Temas de domínio		
<ul style="list-style-type: none"> • Comportamento do consumidor: aspectos que influenciam a decisão de compra. • Código de defesa do consumidor. • Conceito, princípios e ferramentas de <i>merchandising</i>. • Conceitos e princípios de <i>marketing</i>: comunicação com o mercado, ferramentas de promoção de venda. • Empreendedorismo: atitude empreendedora, principais características do empreendedor e formas de empreender. 		

- Etapas do processo de vendas: abordagem ativa; sondagem; apresentação dos produtos ao cliente; fechamento da venda e controle de objeções.
- Logística e operações no ponto de venda: processos de compras e de vendas, controles e garantias, negociação de espaços.
- Formação de preços.

Mudanças nos fatores tecnológicos e organizativos

- A tecnologia deve impactar diretamente essa função, na medida em que cresce o acesso à informação pelas redes sociais e o *e-commerce*.

Infraestrutura para o desenvolvimento das funções

- Sistemas de gestão comercial, frente de loja e CRM.

Novas demandas do mundo do trabalho, que implicam incremento na formação profissional

Não foram identificadas novas demandas.

Considerações sobre a ocupação

A ocupação não foi reconhecida no mercado de trabalho. Assim como acontece com o Técnico em Comércio, nas empresas, não existe esse profissional, sendo as funções elencas executadas pelo Vendedor. Aliás, as mesmas questões com relação à diferença de perfil entre o Vendedor e o Supervisor/Gestor se fazem presentes, pois para exercer um cargo que envolva gestão de pessoas, é necessário ter visão sistêmica e características de liderança. Usualmente, as empresas desenvolvem um Vendedor que já se encontra na empresa e que identificam potencial para desempenhar as competências de gestão. O grupo entende que a oferta do curso Tecnólogo em Gestão Comercial seria importante, considerando a necessidade de preparar gestores específicos para o segmento.