

Despacho n.º 11433/2012

Através do Despacho n.º 19550/2008 (2.ª série), de 23 de julho, foi registada a criação do curso de especialização tecnológica em Gestão de Animação Turística na Escola Superior de Turismo e Hotelaria do Instituto Politécnico da Guarda e autorizado o seu funcionamento a partir do ano letivo de 2008-2009.

Solicitou, entretanto, o Instituto Politécnico da Guarda, a criação de uma turma para funcionar nas instalações do Agrupamento de Escolas de Almeida.

Assim:

Apreciado o pedido de autorização de funcionamento da turma nos termos do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio;

Ao abrigo do disposto no n.º 1 do artigo 38.º do Decreto—Lei n.º 88/2006, de 23 de maio:

Determino:

O n.º 8 do anexo ao Despacho n.º 19550/2008 (2.ª série), de 23 de julho, que registou a criação do curso de especialização tecnológica em Gestão de Animação Turística da Escola Superior de Turismo e Hotelaria do Instituto Politécnico da Guarda, passa a ter a redação constante do anexo ao presente despacho.

20 de julho de 2012. — O Diretor-Geral, *Vitor Magriço*.

ANEXO

Alteração ao anexo ao Despacho n.º 19550/2008 (2.ª série), de 23 de julho

8 — Número máximo de formandos:

Nas instalações da Escola Superior de Turismo e Hotelaria do Instituto Politécnico da Guarda:

Em cada admissão de novos formandos: 25

Na inscrição em simultâneo no curso: 30

Nas instalações do Agrupamento de Escolas de Almeida:

Em cada admissão de novos formandos: 30

Na inscrição em simultâneo no curso: 40

206330874

Despacho n.º 11434/2012

A requerimento do Instituto Politécnico de Bragança;

Instruído e apreciado, nos termos do artigo 37.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio, o pedido de registo do curso de especialização tecnológica em Técnicas de Gestão Comercial e Vendas, a ministrar na Escola Superior de Comunicação, Administração e Turismo de Mirandela;

Ouvida a Comissão Técnica para a Formação Tecnológica Pós-Secundária, nos termos da alínea e) do artigo 31.º do referido diploma legal;

Ao abrigo do disposto no n.º 1 do artigo 38.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio:

Determino:

É registada, nos termos do anexo ao presente despacho, que dele faz parte integrante, a criação do curso de especialização tecnológica em Técnicas de Gestão Comercial e Vendas, a ministrar na Escola Superior de Comunicação, Administração e Turismo de Mirandela do Instituto Politécnico de Bragança a partir do ano letivo de 2012-2013, inclusive.

20 de julho de 2012. — O Diretor-Geral, *Vitor Magriço*.

ANEXO

1 — Instituição de formação: Instituto Politécnico de Bragança — Escola Superior de Comunicação, Administração e Turismo de Mirandela.

2 — Denominação do curso de especialização tecnológica: Técnicas de Gestão Comercial e Vendas.

3 — Área de formação em que se insere: 340 — Ciências Empresariais.

4 — Perfil profissional que visa preparar: O técnico especialista em gestão comercial e vendas é o profissional que, de forma autónoma, sob orientação ou integrado numa equipa, colabora na dinamização de um departamento comercial, com recurso a técnicas de organização e argumentação numa negociação e venda e a tecnologias informáticas de apoio à gestão, bem como colabora ao nível do relacionamento com clientes para garantir a sua satisfação e fidelização e ao nível da gestão da restante força de vendas da organização.

5 — Referencial de competências a adquirir:

Realizar, de forma autónoma, a análise e prospeção de mercado, global ou da sua zona de intervenção, recorrendo a diversas fontes de informação;

Promover, com autonomia supervisionada, o desenvolvimento, a organização e a animação do espaço de venda, promovendo, divulgando, expondo e repondo os produtos e informação e providenciando as condições ambientais adequadas de acordo com as técnicas para o efeito;

Gerir, autonomamente, os serviços de pós-venda, apoiando o cliente ao nível do *merchandising* e informando-o sobre novos produtos e ou serviços e promoções;

Aplicar, com autonomia supervisionada, a legislação comercial em vigor aplicável ao contexto da empresa;

Acolher clientes, diagnosticar as suas necessidades, indicar a localização dos produtos e serviços comercializados no ponto de venda, apresentar e demonstrar os mesmos, tendo em conta as suas características, condições de venda e serviços pós—venda;

Assegurar, autonomamente, a receção e o tratamento de reclamações, bem como outras situações posteriores à venda, atuando na solidificação da relação de parceria com o cliente, de acordo com a importância estratégica do serviço pós-venda.

6 — Plano de formação:

| Componente de formação (1) | Área de competência (2) | Unidade de formação (3) | Tempo de trabalho (horas) | | ECTS (6) |
|-------------------------------|------------------------------------|---|---------------------------|-----------------|-------------|
| | | | Total (4) | Contacto (5) | |
| Geral e científica | Gestão e administração | Comportamento Organizacional | 54 | 46 | 2 |
| | Línguas e literaturas estrangeiras | Inglês | 54 | 40 | 2 |
| Tecnológica | Língua e literatura materna | Português | 54 | 40 | 2 |
| | Marketing e publicidade | Princípios de Marketing | 94 | 80 | 3,5 |
| | Gestão e administração | Introdução à Gestão | 81 | 70 | 3 |
| | Economia | Fundamentos da Economia | 81 | 70 | 3 |
| | Informática na ótica do utilizador | Informática | 81 | 60 | 3 |
| | Comércio | Negociação e Técnicas de Vendas | 95 | 80 | 3,5 |
| | Gestão e administração | Gestão da Força de Vendas | 94 | 80 | 3,5 |
| | Gestão e administração | Gestão Comercial | 95 | 80 | 3,5 |
| | Gestão e administração | Gestão da Distribuição | 81 | 65 | 3 |
| | Língua e literatura materna | Técnicas de Expressão e Redação de Documentação Comercial | 81 | 65 | 3 |
| Em contexto de trabalho | Direito | Direito Comercial | 81 | 64 | 3 |
| | Ciências empresariais | Estágio | 594 | 568 | 22 |
| <i>Total</i> | | | 1620 | 1408 | 60 |