

Despacho n.º 12354/2013

A requerimento da CODEPA — Centro de Orientação e Documentação de Ensino Particular, S. A., entidade instituidora do Instituto Superior de Novas Profissões;

Instruído e apreciado, nos termos do artigo 37.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio, o pedido de registo da criação do curso de especialização tecnológica em Gestão Comercial, a ministrar naquele Instituto;

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 Gestão Comercial, a ministrar no Instituto Superior de Novas Profissões a partir do ano letivo de 2013-2014, inclusive.

11 de setembro de 2013. — O Diretor-Geral, *Prof. Doutor Vítor Magriço*.

ANEXO

1 — Instituição de formação: Instituto Superior de Novas Profissões.
2 — Denominação do curso de especialização tecnológica: Gestão Comercial.

3 — Área de formação em que se insere: 345 — Gestão e administração.

4 — Perfil profissional que visa preparar: O técnico especialista em gestão comercial é o profissional que, de forma autónoma ou integrado numa equipa, dominando as técnicas adequadas e as melhores práticas,

planifica, organiza, coordena e controla as diferentes atividades comerciais de uma empresa.

5 — Referencial de competências a adquirir:

Desenvolver ações comerciais empreendedoras, com caráter inovador, criativo e dinâmico;

Desenvolver estudos de mercado;

Estudar os produtos e ou serviços da empresa, caracterizar o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência e o mercado em geral, de forma a responder adequadamente às necessidades, satisfação e fidelização dos clientes, recorrendo a diversas fontes de informação;

Analisar tendências e perspectivas de evolução da procura;

Conceber uma política de sortido adequada às necessidades da procura baseada nas informações de mercado;

Organizar e gerir a força de vendas: definir objetivos, estrutura e dimensão da força de vendas.

Gerir questões de recrutamento e seleção, formação, motivação, planeamento e controlo;

Conceber a gestão, organização e animação do ponto de venda;

Aplicar as novas tecnologias às atividades de gestão comercial;

Desenvolver uma estratégia de comércio eletrónico e acompanhar os seus resultados;

Proceder ao controlo das operações, deteção de desvios decorrentes da atividade e sua correção, se necessário.

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	Línguas e literaturas estrangeiras	Inglês Técnico	98	90	3,5	
		Língua e literatura materna	70	60	2,5	
Tecnológica	Estatística	Estatística Aplicada	70	60	2,5	
		Ciências informáticas	70	50	2,5	
	Ciências informáticas	Tecnologias de Informação e Comunicação	70	60	2,5	
		Direito	Direito dos Mercados	98	90	3,5
	Economia	Economia	98	90	3,5	
	Gestão e administração	Organização e Gestão	70	60	2,5	
		Gestão e administração	Relações Interpessoais nas Organizações	70	60	2,5
	Marketing e publicidade	Marketing e publicidade	Marketing	140	100	5,0
			Gestão e administração	Gestão Comercial	84	60
		Marketing e publicidade	Comunicação de Marketing	84	60	3,0
Comércio			Técnicas de Negociação e Venda	84	60	3,0
Marketing e publicidade		Estudos de Mercado	56	50	2,0	
		Comércio	Gestão da Força de Vendas	56	50	2,0
Em contexto de trabalho	Gestão e administração	Estágio	532	532	19	
		Total	1750	1532	62,5	

7 — Áreas disciplinares em que o candidato deve ter obrigatoriamente aprovação para os efeitos previstos no artigo 8.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio:

Não são fixadas.

8 — Número máximo de formandos:

Em cada admissão de novos formandos: 20

Na inscrição em simultâneo no curso: 40

9 — Plano de formação adicional (artigo 16.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio):

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	Língua e literatura materna	Português	100	60	4
		Línguas e literaturas estrangeiras	100	60	4
Tecnológica	Matemática	Matemática	125	75	5
		Ciências informáticas	125	75	5
Total			450	270	18

Notas

Na coluna (4) indicam-se as horas totais de trabalho de acordo com a definição constante do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro.

Na coluna (5) indicam-se as horas de contacto, de acordo com a definição constante da alínea d) do artigo 2.º e do n.º 1 do artigo 15.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio.

Na coluna (6) indicam-se os créditos segundo o *European Credit Transfer and Accumulation System* (sistema europeu de transferência e acumulação de créditos), fixados de acordo com o disposto no Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro.