

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
462 — Estatística	5	4 %
481 — Ciências Informáticas.	5	4 %
<i>Total</i>	120	100 %

8 — Áreas relevantes para o ingresso no curso (n.º 4 do artigo 11.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março): Matemática.

E uma das seguintes:

Português;
Economia.

9 — Localidades, instalações e número máximo de alunos:

Localidade	Instalações	Número máximo para cada admissão de novos alunos	Número máximo de alunos inscritos em simultâneo
Lisboa.	Instituto Superior de Ciências da Administração.	14	28

10 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso:

2015-2016.

11 — Plano de estudos:

Unidade curricular (1)	Área de educação e formação (2)	Componente de formação (3)	Ano curricular (4)	Duração (5)	Horas de contacto (6)	Das quais de aplicação (7)	Outras horas de trabalho (8)	Das quais correspondem apenas ao estágio (8.1) (8.1)	Horas de trabalho totais (9) = (6) + (8) (9)	Créditos (10)
Inglês	222 Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	45		80		125	5
Introdução Ciências Económicas e Empresariais.	345 Gestão e Administração	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	50		75		125	5
Português	223 Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	45		80		125	5
Tecnologias de Informação	481 Ciências Informáticas	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	65		60		125	5
Comércio Internacional	341 Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Contabilidade Financeira I.	344 Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Contabilidade Financeira II.	344 Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Contabilidade Pública	344 Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Direito do Trabalho e Relações Laboratoriais.	380 Direito	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Gestão Administrativa de Recursos Humanos.	345 Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Marketing e Estratégia Empresarial.	342 Marketing e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Princípios de Finanças Empresariais.	343 Finanças, Banca e Seguros.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Análise e Tratamento de Dados	462 Estatística	Geral e científica	2.º ano	Semestral . . .	45		80		125	5
Cálculo Financeiro	343 Finanças, Banca e Seguros.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Contabilidade de Gestão	344 Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Fiscalidade	344 Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Procedimentos Declarativos	344 Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Projetos de Investimento	343 Finanças, Banca e Seguros.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Estágio	344 Contabilidade e Fiscalidade.	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			750	600	750	30
<i>Total</i>					900	455	2 100	600	3 000	120

Na coluna (2) indica-se a área de educação e formação de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de março.

Na coluna (3) indica-se a componente de formação de acordo com o constante no artigo 13.º e seguintes do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (6) indicam-se as horas de contacto, de acordo com a definição constante do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (7) indicam-se as horas de aplicação de acordo com o disposto no artigo 17.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (8) indicam-se as outras horas de trabalho de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (8.1) indica-se o número de horas dedicadas ao estágio.

Na coluna (9) indicam-se as horas de trabalho totais de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (10) 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, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

310765698

Aviso n.º 10994/2017

Torna-se público, nos termos do n.º 2 do artigo 40.º-T do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redação dada pelo Decreto-Lei n.º 63/2016, de 13 de setembro, que:

1 — Por despacho de 27 de abril de 2016, do Diretor-Geral do Ensino Superior, proferido ao abrigo do n.º 1 do artigo 21.º do Decreto-Lei

n.º 43/2014, de 18 de março, foi registada, nos termos do anexo I ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Comércio Internacional e Vendas do Instituto Superior de Novas Profissões.

2 — Por despacho de 2 de setembro de 2016, do Diretor-Geral do Ensino Superior, proferido ao abrigo do n.º 2 do artigo 23.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, foi registada, nos termos do anexo II

ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a alteração aos locais de funcionamento, e ao número máximo para cada admissão de novos alunos a admitir e em simultâneo.

18 de agosto de 2017. — A Subdiretora-Geral do Ensino Superior, *Ángela Noiva Gonçalves*.

ANEXO I

1 — Estabelecimento de ensino superior

Instituto Superior de Novas Profissões

2 — Curso técnico superior profissional

T060 — Comércio Internacional

3 — Número de registo

R/Cr 419/2015

4 — Área de educação e formação

341 — Comércio

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Gerir as operações de comércio internacional contribuindo para o desenvolvimento internacional sustentável da empresa.

5.2 — Atividades principais

a) Planear uma monitorização comercial internacional permanente (pesquisa documental);

b) Gerir dados e informações sobre mercados externos (pesquisa no terreno);

c) Elaborar relatórios e preparar instrumentos para o processo de tomada de decisão;

d) Planear prospeções de mercado e ajustamento da oferta comercial da empresa;

e) Gerir as vendas em contexto internacional (exportação);

f) Assegurar o acompanhamento do cliente pós-venda;

g) Elaborar análise de processos da evolução de cadeia de valor, incluindo gestão de fornecedores;

h) Gerir as compras em contexto internacional (importação);

i) Coordenar os serviços de apoio à importação e à exportação;

j) Assegurar o acompanhamento administrativo, processual e documental das operações internacionais;

k) Coordenar o controlo da qualidade e garantir a utilização de práticas legais e éticas;

l) Gerir uma rede de contactos multicultural;

m) Gerir relações profissionais em contexto multicultural;

n) Planear a prospeção da atividade comercial da empresa em mercados estrangeiros.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimentos especializados do contexto económico e geopolítico;

b) Conhecimentos especializados do contexto regulamentar e jurídico do comércio internacional;

c) Conhecimentos especializados de estratégias e técnicas de negociação;

d) Conhecimentos profundos de ferramentas de apoio à venda (técnicas de argumentação, suportes de apoio à venda, entre outros);

e) Conhecimentos especializados de relatórios comerciais;

f) Conhecimentos especializados de custos, margens, preços e tarifas aduaneiras;

g) Conhecimentos fundamentais de análise estatística das vendas;

h) Conhecimentos fundamentais de orçamento de tesouraria e de vendas;

i) Conhecimentos fundamentais de faturação, iva;

j) Conhecimentos fundamentais de línguas estrangeiras;

k) Conhecimentos fundamentais de informática e ou TIC;

l) Conhecimentos profundos de marketing internacional;

m) Conhecimentos especializados de comunicação;

n) Conhecimentos fundamentais de língua e cultura portuguesa;

o) Conhecimentos fundamentais de higiene e segurança.

6.2 — Aptidões

a) Identificar e selecionar os mercados-alvo, de acordo com as características específicas dos mercados estrangeiros;

b) Avaliar o “valor” dos atuais clientes;

c) Avaliar o desenvolvimento de estudos de mercado orientados ao mercado da empresa e seu posicionamento em mercados externos;

d) Criar, gerir e atualizar uma rede multicultural de contactos relevantes;

e) Dinamizar uma rede de vendas e uma carteira de clientes;

f) Preparar e organizar a venda;

g) Propor a redefinição das orientações comerciais em função dos resultados, da satisfação dos clientes e das alterações do ambiente externo à empresa;

h) Aplicar técnicas de negociação, numa língua estrangeira, com clientes e ou parceiros estrangeiros;

i) Aplicar a comunicação multilíngue e multicultural;

j) Desenvolver técnicas de comunicação base para transmissão de preparação de decisões.

6.3 — Atitudes

a) Demonstrar capacidade de persuasão e de estabelecer relações estáveis com clientes, fornecedores e outros prestadores de serviços;

b) Demonstrar capacidade de iniciativa e responsabilidade;

c) Demonstrar disponibilidade, cortesia e respeito pelos outros no relacionamento com interlocutores diferenciados;

d) Demonstrar autonomia na tomada de decisão;

e) Demonstrar flexibilidade adaptando-se a diferentes situações e contextos profissionais (nomeadamente interculturais) e evitando situações de conflito ou confronto;

f) Demonstrar capacidade de liderança;

g) Adaptar a linguagem às características dos interlocutores;

h) Demonstrar capacidades de comunicação em rede empresarial e em mercados estrangeiros e ou multiculturais.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	57	48 %
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	21	18 %
345 — Gestão e Administração	15	13 %
482 — Informática na Ótica do Utilizador	9	8 %
223 — Língua e Literatura Materna	4	3 %
314 — Economia	4	3 %
342 — Marketing e Publicidade	3	3 %
380 — Direito	3	3 %
862 — Segurança e Higiene no Trabalho	4	3 %
<i>Total</i>	120	100 %

8 — Áreas relevantes para o ingresso no curso (n.º 4 do artigo 11.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março)

Matemática

E uma das seguintes:

Português

Economia

9 — Localidades, instalações e número máximo de alunos

Localidade	Instalações	Número máximo para cada admissão de novos alunos	Número máximo de alunos inscritos em simultâneo
Lisboa	Instituto Superior de Novas Profissões.	16	32

10 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso 2016-2017

11 — Plano de estudos

Unidade curricular (1)	Área de educação e formação (2)	Componente de formação (3)	Ano curricular (4)	Duração (5)	Horas de contacto (6)	Das quais de aplicação (7)	Outras horas de trabalho (8)	Das quais correspondem apenas ao estágio (8.1)	Horas de trabalho totais (9)=(6)+(8)	Créditos (10)
Ambiente, Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho.	862 — Segurança e Higiene no Trabalho.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	25		75		100	4
Gestão das Organizações	345 — Gestão e Administração.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	50		50		100	4
Língua Espanhola	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	45		55		100	4
Língua Portuguesa	223 — Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	45		55		100	4
Aprovisionamentos — Novas Tecnologias e Instrumentos de Gestão das Compras.	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	15	25		50	2
Comércio e Organização Empresarial.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	20	75		100	4
Comércio Internacional — Enquadramento.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	45	35	30		75	3
Comércio Internacional — <i>Incoterms</i> .	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	15	50		75	3
Comércio Internacional — Operações Financeiras e Sistemas de Seguros.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	30	25	45		75	3
Economia Internacional	314 — Economia	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	15	75		100	4
Gestão das Importações e Aprovisionamentos.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	50	40	25		75	3
Língua Espanhola — Atividade Comercial e Comércio Internacional.	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	15	75		100	4
Língua Inglesa — Atividade Comercial e Comércio Internacional.	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	15	100		125	5
Marketing Internacional e Estudos de Mercado.	342 — Marketing e publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	40	35	35		75	3
Relações Comerciais — Propostas e Instrumentos de Gestão e Monitorização da Atividade Comercial.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	15	50		75	3
Sistemas de Informação de Suporte à Gestão das Operações de Comércio Internacional.	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	25	20	50		75	3
Tecnologias de Informação e Comunicação.	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	65	45	35		100	4
Atendimento e Serviço Pós-Venda.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	25	15	25		50	2
Comércio Internacional — Fiscalidade e Gestão dos Riscos.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	30	25	45		75	3
Direito Internacional	380 — Direito	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	50	30	25		75	3
Gestão de Equipas	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	25	20	50		75	3
Gestão do Tempo e Organização do Trabalho.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	25	20	50		75	3
Gestão e Comunicação Intercultural.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	25	15	25		50	2
Língua Espanhola — Atividade Empresarial.	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	25	15	75		100	4
Língua Inglesa — Atividade Empresarial.	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	25	15	75		100	4
Negociação e Venda em Contexto Internacional.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	50	40	25		75	3
Relações Comerciais — Prospecção.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	25	20	50		75	3
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			750	600	750	30
<i>Total</i>					900	525	2100	600	3000	120

Na coluna (2) indica-se a área de educação e formação de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de março.

Na coluna (3) indica-se a componente de formação de acordo com o constante no artigo 13.º e seguintes do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (6) indicam-se as horas de contacto, de acordo com a definição constante do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (7) indicam-se as horas de aplicação de acordo com o disposto no artigo 17.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (8) indicam-se as outras horas de trabalho de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (8.1) indica-se o número de horas dedicadas ao estágio.

Na coluna (9) indicam-se as horas de trabalho totais de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (10) 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, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

ANEXO II

3 — Número de registo

R/Cr 421.1/2015

8 — Áreas relevantes para o ingresso no curso (n.º 4 do artigo 11.º do Decreto—Lei n.º 43/2014, de 18 de março)

Uma das seguintes:

Português
Economia
Matemática

9 — Localidades, instalações e número máximo de alunos

Localidade	Instalações	Número máximo para cada admissão de novos alunos	Número máximo de alunos inscritos em simultâneo
Lisboa	Instituto Superior de Novas Profissões.	26	52

310765795

Aviso n.º 10995/2017

Torna-se público, nos termos do n.º 2 do artigo 40.º-T do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redação dada pelo Decreto-Lei n.º 63/2016, de 13 de setembro, que:

1 — Por despacho de 27 de abril de 2016, do Diretor-Geral do Ensino Superior, proferido ao abrigo do n.º 1 do artigo 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, foi registada, nos termos do anexo I ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Gestão Comercial e Vendas do Instituto Superior de Novas Profissões.

2 — Por despacho de 2 de setembro de 2016, do Diretor-Geral do Ensino Superior, proferido ao abrigo do n.º 2 do artigo 23.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, foi registada, nos termos do anexo II ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a alteração aos locais de funcionamento, e ao número máximo para cada admissão de novos alunos a admitir e em simultâneo.

18 de agosto de 2017. — A Subdiretora-Geral do Ensino Superior, *Ángela Noiva Gonçalves*.

ANEXO I

1 — Estabelecimento de ensino superior

Instituto Superior de Novas Profissões

2 — Curso técnico superior profissional

T002 — Gestão Comercial e Vendas

3 — Número de registo

R/Cr 419/2015

4 — Área de educação e formação

341 — Comércio

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Desenvolver as atividades ciclo de desenvolvimento de vendas em empresas, potenciando as capacidades de negociação, elaboração de propostas, de deteção de oportunidades e de continuidade de negócio.

5.2 — Atividades principais

a) Gerir e promover o uso de sistemas de informação de suporte à atividade comercial (CRM);

b) Realizar prospeção de mercado, global ou da sua zona de intervenção, recorrendo a diversas fontes de informação;

c) Organizar os espaços de enquadramento comercial, potenciando a orientação e exposição adequada aos clientes;

d) Alinhar e desenvolver pipeline comercial de acordo com objetivos e estratégias comerciais definidas;

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

f) Garantir o enquadramento legal com a sua atividade comercial;

g) Gerir atividades de relação comercial com o cliente através da identificação de necessidades e de portfólio de produtos e serviços da empresa;

h) Gerir e acompanhar o desenvolvimento adequado de processos de pós-venda dos seus clientes;

i) Desenvolver estudos de mercado;

j) Realizar análises de adequação dos produtos e serviços a clientes existentes e potenciais;

k) Organizar e gerir a força de vendas: definir objetivos, estrutura e dimensão da força de vendas;

l) Desenvolver uma estratégia de comércio eletrónico e acompanhar os seus resultados.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimentos fundamentais em técnicas de comunicação;

b) Conhecimentos fundamentais em língua portuguesa;

c) Conhecimentos fundamentais em língua inglesa;

d) Conhecimentos fundamentais em métodos quantitativos;

e) Conhecimentos fundamentais em tecnologias de informação;

f) Conhecimentos fundamentais em organização do trabalho;

g) Conhecimentos fundamentais em comportamento das pessoas nas organizações;

h) Conhecimentos especializados em gestão comercial;

i) Conhecimentos especializados em análise e gestão de custos;

j) Conhecimentos especializados em estudos de mercado;

k) Conhecimentos especializados em comportamento do consumidor;

l) Conhecimentos fundamentais em legislação comercial;

m) Conhecimentos fundamentais de economia;

n) Conhecimentos profundos em marketing;

o) Conhecimentos profundos em comunicação e publicidade;

p) Conhecimentos profundos em gestão da força de vendas;

q) Conhecimentos especializados em distribuição, transportes e organização do posto de venda;

r) Conhecimentos especializados em técnicas de negociação e venda;

s) Conhecimentos profundos em comércio eletrónico.

6.2 — Aptidões

a) Avaliar e identificar documentação comercial disponível, em particular em língua materna e em inglês;

b) Avaliar comportamento interpessoais;

c) Executar tarefas de organização dos serviços comerciais;

d) Conceber e avaliar o desenvolvimento de campanhas de marketing;

e) Conceber e avaliar o desenvolvimento de estudos de mercado;

f) Conceber e avaliar o desenvolvimento de estratégias de comunicação de marketing;

g) Planear e executar processos de gestão comercial e da força de vendas;

h) Planear e executar uma gestão integrada da força de vendas;

i) Conceber melhorias nos processos de gestão comercial e da força de vendas;

j) Executar o planeamento e operacionalização dos procedimentos distribuição;

k) Executar tarefas comerciais sobre os sistemas de informação de gestão comercial;

l) Avaliar processos relacionados com a aplicação do direito comercial;

m) Executar tarefas de âmbito de economia e contabilidade empresarial, aplicados à atividade comercial;

n) Conceber o desenvolvimento de campanhas comerciais e de marketing, através do uso das tecnologias de informação;

o) Avaliar modelos de controlo de custos no apoio ao desenvolvimento negocial de propostas;