

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;

- p) Conceber métodos de cálculo e de imputação ao desenvolvimento de projetos comerciais;
 q) Conceber e executar técnicas de comércio eletrónico;
 r) Executar técnicas de negociação e de venda.

6.3 — Atitudes

- a) Demonstrar adaptação ao meio social e ao económico envolvente;
 b) Demonstrar capacidade de evolução de procedimentos e de tecnologias;
 c) Demonstrar capacidade de trabalho em equipa;
 d) Demonstrar capacidade de relação técnica e funcional com outras unidades da empresa, nomeadamente com as unidades complementares à área comercial
 e) Demonstrar capacidade de comunicação;
 f) Demonstrar capacidade analítica e pensamento lógico;
 g) Demonstrar capacidade de gestão do tempo;
 h) Demonstrar iniciativa na obtenção de soluções adequadas para a resolução de problemas concretos;
 i) Demonstrar capacidade de gestão e organização do trabalho;
 j) Demonstrar capacidades de autonomia.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
223 — Língua e Literatura Materna	5	4 %
461 — Matemática	5	4 %
345 — Gestão e Administração	15	13 %
482 — Informática na Ótica do Utilizador.	5	4 %
342 — Marketing e Publicidade	15	13 %

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
314 — Economia	5	4 %
380 — Direito	5	4 %
341 — Comércio	60	50 %
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	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)

Duas 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.	15	30

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)
Comportamento Humano nas Organizações.	345 — Gestão e Administração.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	45		80		125	5
Língua Inglesa	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	45		80		125	5
Língua Portuguesa	223 — Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	45		80		125	5
Métodos Quantitativos.	461 — Matemática.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	50		75		125	5
Análise e Controlo de Custos	345 — Gestão e Administração.	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	45	35	80		125	5
Comportamento do Consumidor.	341 — Comércio	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	45	35	80		125	5
Economia	314 — Economia	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Estudos de Mercado.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	45	35	80		125	5
Gestão Comercial.	341 — Comércio	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	60	45	65		125	5
Organização e Gestão.	345 — Gestão e Administração.	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	45	35	80		125	5
Princípios de Marketing.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Tecnologias de Informação e Comunicação	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica.	1.º ano	Semestral . . .	65	45	60		125	5
Comércio Eletrónico	341 — Comércio	Técnica.	2.º ano	Semestral . . .	60	45	65		125	5
Comunicação de Marketing	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica.	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Direito dos Mercados.	380 — Direito	Técnica.	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Distribuição e Desenvolvimento de Locais de Venda.	341 — Comércio	Técnica.	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Gestão da Força de Vendas	341 — Comércio	Técnica.	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Técnicas de Negociação e Venda.	341 — Comércio	Técnica.	2.º ano	Semestral . . .	50	35	75		125	5
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			750	600	750	30
				<i>Total</i> . . .	900	520	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 419.1/2015

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.	27	54

310765779

Aviso n.º 10996/2017

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, por despacho de 24 de maio 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 ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Turismo e Informação Turística do Instituto Superior de Novas Profissões.

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

ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior

Instituto Superior de Novas Profissões

2 — Curso técnico superior profissional

T057 — Turismo e Informação Turística

3 — Número de registo

R/Cr 422/2015

4 — Área de educação e formação

812 — Turismo e Lazer

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Planear e gerir a informação e a promoção do turismo em Portugal.

5.2 — Atividades principais

- Planear e gerir o atendimento e o acolhimento ao visitante, apresentando informação nas línguas portuguesa, inglesa e francesa;
- Elaborar itinerários turísticos;
- Elaborar pacotes turísticos;
- Elaborar brochuras turísticas;
- Gerir reservas em sistemas informáticos;
- Coordenar eventos turísticos e atividades de animação;
- Elaborar estratégias de marketing e promoção dos recursos turísticos de Portugal;
- Elaborar estudos estatísticos;
- Gerir relações e conflitos com recurso à legislação turística em vigor;
- Elaborar estudos e estratégias com vista à sustentabilidade do turismo;

k) Gerir a informação turística e os diversos públicos-alvo;

l) Gerir as questões ligadas à segurança, higiene e saúde no trabalho nas atividades indoor e outdoor.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

- Conhecimentos fundamentais de língua e cultura portuguesa;
- Conhecimentos fundamentais de língua inglesa;
- Conhecimentos fundamentais da terminologia de turismo mais importante na língua francesa;
- Conhecimentos fundamentais de legislação turística;
- Conhecimentos especializados de história de Portugal;
- Conhecimentos especializados de história da arte;
- Conhecimentos especializados de património material e imaterial português;
- Conhecimentos especializados de etnografia portuguesa;
- Conhecimentos abrangentes do fenómeno turístico em Portugal e no mundo;
- Conhecimentos fundamentais da relação entre turismo e ambiente;
- Conhecimentos abrangentes de turismo sustentável;
- Conhecimentos abrangentes de técnicas de marketing e promoção turística;
- Conhecimentos fundamentais de gestão e organização de empresas;
- Conhecimentos fundamentais de informática na ótica do utilizador;
- Conhecimentos fundamentais de segurança, higiene e saúde no trabalho;
- Conhecimentos especializados de planeamento e organização de eventos;
- Conhecimentos especializados em técnicas de animação socio-cultural e turística;
- Conhecimentos especializados da atividade dos operadores turísticos e agentes de viagens;
- Conhecimentos especializados de sistemas informáticos de reservas (Galileo);
- Conhecimentos especializados de técnicas de guia-intérprete e correio de turismo;
- Conhecimentos fundamentais de cálculo computacional;
- Conhecimentos básicos de turismo online (sites, reservas, entre outros);
- Conhecimentos especializados de itinerários turísticos (principais rotas e circuitos em Portugal);
- Conhecimentos básicos de metodologia e técnicas de elaboração e apresentação de projetos;
- Conhecimentos especializados de prática em contexto de trabalho.

6.2 — Aptidões

- Identificar os principais recursos turísticos de Portugal;
- Planear e conceber itinerários turísticos criativos;
- Aplicar a língua portuguesa, inglesa e francesa na receção aos visitantes;
- Aplicar a língua portuguesa, inglesa e francesa durante as visitas guiadas;
- Dinamizar o património português;
- Analisar informação sobre destinos turísticos e respetivos recursos;
- Aplicar técnicas de negociação em diferentes situações organizacionais;
- Preparar e gerir reuniões e outros encontros em entidades e empresas turísticas;
- Conceber eventos turísticos e atividades de animação;
- Aplicar técnicas de cálculo;
- Conceber pacotes turísticos;
- Criar campanhas de marketing e promoção de destinos e recursos turísticos;
- Aplicar e dinamizar práticas de segurança, higiene e saúde no trabalho, nas entidades e atividades de indoor e outdoor;
- Aplicar a legislação turística em vigor aos projetos e casos concretos;
- Avaliar os cuidados a ter para a proteção e preservação ambiental e conceber soluções criativas;