

Unidade curricular	Área de educação e formação	Componente de formação	Ano curricular	Duração	Horas de contacto	Das quais de aplicação	Outras horas de trabalho	Das quais correspondem apenas ao estágio	Horas de trabalho totais	Créditos
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(8.1)	(9)=(6)+(8)	(10)
Tópicos de Matemática	461 — Matemática	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		102		162	6
Desenho de Construções Mecânicas	521 — Metalurgia e Metalomecânica	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Desenho de Produto	214 — Design	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	102		162	6
Desenho Técnico	521 — Metalurgia e Metalomecânica	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Fundamentos do Design	214 — Design	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Materiais, Tecnologias e Processos de Fabrico	520 — Engenharia e Técnicas Afins	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Modelação 3D	520 — Engenharia e Técnicas Afins	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	102		162	6
Modelos e Maquetes	214 — Design	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	102		162	6
Desenho para Fabrico	520 — Engenharia e Técnicas Afins	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Desenho Vetorial e Tratamento de Imagem	214 — Design	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	102		162	6
Modelação de Superfícies	214 — Design	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	102		162	6
Organização de Projetos e Informação	520 — Engenharia e Técnicas Afins	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Protótipos	214 — Design	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	102		162	6
Estágio	214 — Design	Em contexto de trabalho	2.º ano	Semestral			810	680	810	30
<i>Total</i>					900	630	2 340	680	3 240	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.

209158617

Aviso n.º 14561/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que:

1 — Por despacho de 21 de outubro de 2014 do subdiretor-geral do Ensino Superior, proferido ao abrigo do n.º 1 do referido artigo do mesmo diploma legal, foi registada provisoriamente, nos termos do anexo ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Vendas de Produtos e Serviços de Desporto pela Escola Superior de Desporto de Rio Maior do Instituto Politécnico de Santarém.

2 — O registo tornou-se definitivo em 23 de dezembro de 2014.

23 de novembro de 2015. — O Diretor-Geral do Ensino Superior, Prof. Doutor João Queiroz.

ANEXO

1 — Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Santarém — Escola Superior de Desporto de Rio Maior.

2 — Curso técnico superior profissional: T072- Vendas de Produtos e Serviços de Desporto.

3 — Número de registo: R/Cr 90/2014

4 — Área de educação e formação: 341 — Comércio.

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Planear, organizar, operacionalizar e acompanhar as vendas de produtos e ou serviços no setor do desporto com vista a garantir elevados padrões de satisfação dos clientes, articulado com os objetivos estratégicos da organização.

5.2 — Atividades principais

a) Operacionalizar vendas alinhadas com a estratégia das organizações enquadradas no âmbito do setor do desporto através do desenvol-

vimento de objetivos operacionais e estratégias para captar clientes e gerar receitas;

b) Gerar oportunidades de venda através da identificação de mercados e estratégias de promoção para angariação de clientes;

c) Conceber, executar e controlar as várias etapas do processo de venda identificando benefícios de acordo com as características do cliente, antecipando objeções e desenvolvendo a negociação com o objetivo concretizar a venda;

d) Organizar e coordenar a área comercial desenvolvendo abordagens para motivar a equipa de vendas, baseada na identificação de objetivos e quotas vendas;

e) Organizar programas de formação de vendas, definir estruturas de acordo com as características do mercado e identificar mecanismos de ajustamento de acordo com os objetivos de vendas;

f) Orçamentar e prever vendas através de técnicas de previsão qualitativas e ou quantitativas;

g) Gerir a equipa comercial desenvolvendo o recrutamento e seleção dos recursos humanos, avaliando o desempenho e otimizando os recursos necessários para suportar a atividade comercial da organização;

h) Desenvolver as vendas de acordo com as especificidades do setor do desporto, características dos produtos e serviços da empresa e benefícios para os clientes;

i) Conceber, planear e executar serviços de apoio ao cliente, realizando a avaliação da satisfação do cliente e desenvolvendo simultaneamente estratégias para fidelizar, informar e gerir reclamações de clientes.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimentos especializados de organizações, produtos e ou serviços no setor do desporto;

b) Conhecimentos especializados para conceção de processos de venda end-to-end devidamente sistematizados e articulados e especializados para implementar e executar os processos;

c) Conhecimentos especializados em técnicas de negociação e argumentação;

d) Conhecimentos especializados em marketing, merchandising e organização de locais de venda;

e) Conhecimentos especializados na utilização de aplicações informáticas para planear, controlar e avaliar vendas;

f) Conhecimentos abrangentes e especializados como operacionalizar a estratégia na área comercial das organizações desportivas;

g) Conhecimentos abrangentes e especializados sobre tendências de mercado;

h) Conhecimentos abrangentes e especializados para gerir o relacionamento com clientes;

i) Conhecimentos abrangentes e especializados sobre o planeamento, controlo e avaliação de recursos humanos e equipas comerciais.

6.2 — Aptidões

a) Articular abordagens e iniciativas de vendas devidamente contextualizada nas necessidades estratégicas da organização;

b) Analisar dados e informações sobre o desempenho de produtos e serviços de forma a potenciar o volume de faturação;

c) Utilizar sistemas de informação para suportar o planeamento, execução, controlo e avaliação do desempenho da atividade comercial;

d) Desenvolver o planeamento, execução, controlo e avaliação de vendas devidamente articuladas com as necessidades do cliente (benefícios);

e) Utilizar decisões devidamente sustentadas e articuladas com as necessidades da organização desportiva;

f) Aplicar técnicas de argumentação e negociação, planeadas e executadas de acordo com o perfil do cliente;

g) Desenvolver e operacionalizar estratégias para retenção de clientes de acordo com os objetivos da organização;

h) Identificar e reportar tendências de mercado para desenvolver estratégias para vendas;

i) Projetar, planear, coordenar avaliar a equipa área comercial;

j) Avaliar a concorrência e mercados, de forma a conceber, planear e executar as abordagens mais eficazes.

6.3 — Atitudes

a) Demonstrar capacidade para desenvolver tarefas e resolver problemas de maior ou menor grau de complexidade e com diferentes graus de autonomia e responsabilidade;

b) Demonstrar resiliência e perseverança na concretização de vendas;

c) Demonstrar capacidade de lidar com objeções e cenários de pressão;

d) Demonstrar iniciativa e capacidade trabalho para cumprir os objetivos de gestão;

e) Demonstrar disponibilidade e simpatia perante os clientes;

f) Demonstrar capacidade de adaptação a diferentes contextos e tipos de clientes, ajustando linguagem e comportamento;

g) Saber gerir tempo e trabalho a desenvolver de acordo com os objetivos de gestão;

h) Demonstrar capacidade de comunicação e persuasão nos clientes.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	63	53
813 — Desporto	24	20
345 — Gestão e Administração	9	8
342 — Marketing e Publicidade	11	9
462 — Estatística	4	3
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	4	3
380 — Direito	5	4
<i>Total</i>	120	100

8 — Área relevante para o ingresso no curso (n.º 4 do artigo 11.º do Decreto—Lei n.º 43/2014, de 18 de março): 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
Rio Maior	Escola Superior de Desporto de Rio Maior	25	50

10 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso: 2014-2015

11 — Plano de estudos:

Unidade curricular	Área de educação e formação	Componente de formação	Ano curricular	Duração	Horas de contacto	Das quais de aplicação	Outras horas de trabalho	Horas de trabalho totais	Créditos
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9) = (6) + (8)	(10)
Estatística Aplicada às Vendas.	462 — Estatística	Geral e científica	1.º ano	Semestral	50		50	100	4
Inglês Técnico	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	50		50	100	4
Organização do Desporto.	345 — Gestão e Administração.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	50		50	100	4
Análise de Comportamento do Consumidor	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	70	50	105	175	7
Atividades de Desporto de Natureza e Turismo Ativo.	813 — Desporto	Técnica	1.º ano	Semestral	90	65	135	225	9
Atividades de Formação Desportiva Rendimento e Espetáculo Desportivo.	813 — Desporto	Técnica	1.º ano	Semestral	90	65	135	225	9
Atividades de Ginásios e Academias.	813 — Desporto	Técnica	1.º ano	Semestral	90	65	135	225	9
Direito Comercial.	380 — Direito	Técnica	1.º ano	Semestral	40	30	60	100	4
Marketing de Vendas	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	65	125	5
Técnicas de Negociação e Venda.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	65	125	5
Estratégia e Planeamento de Vendas.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	90	70	90	180	7
Gestão Equipas e Força de Vendas.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	70	130	5

Unidade curricular	Área de educação e formação	Componente de formação	Ano curricular	Duração	Horas de contacto	Das quais de aplicação	Outras horas de trabalho	Horas de trabalho totais	Créditos
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9) = (6) + (8)	(10)
Operacionalização das Vendas.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	90	70	90	180	7
Planeamento e Controlo de Gestão.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	70	130	5
Supervisão e Organização Comercial.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	80	60	70	150	6
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho	2.º ano	Semestral			750	750	30
<i>Total</i>					1 030	655	1 970	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 (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.

209158488

Aviso n.º 14562/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que, por despacho de 22 de outubro de 2014 do subdiretor-geral do Ensino Superior, proferido ao abrigo do n.º 1 do referido artigo do mesmo diploma legal, foi registada, nos termos do anexo ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Serviço Familiar e Comunitário pelo Instituto Superior de Ciências Educativas.

23 de novembro de 2015. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,
Prof. Doutor João Queiroz.

ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior: Instituto Superior de Ciências Educativas

2 — Curso técnico superior profissional: T073 — Serviço Familiar e Comunitário

3 — Número de registo: R/Cr 92/2014

4 — Área de educação e formação: 762 — Trabalho Social e Orientação

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Coordenar serviços de apoio familiar e comunitário, orientar, gerir e intervir junto das famílias e da comunidade para a melhoria da qualidade da vida.

5.2 — Atividades principais

a) Identificar as situações de vulnerabilidade em contexto familiar e comunitário;

b) Orientar as famílias e as comunidades em situação de vulnerabilidade por via da sua situação ou problema;

c) Gerir com a família e com a comunidade a situação a ser interencionada;

d) Elaborar estratégias de intervenção centradas na família, nos seus segmentos geracionais e na comunidade;

e) Intervir, com autonomia supervisionada, junto das famílias e da comunidade aplicando os princípios éticos da profissão;

f) Observar, analisar e interpretar as situações de vulnerabilidade dos fenómenos familiares e comunitários;

g) Colaborar em atividades decorrentes de projetos ou programas que visem melhorar a qualidade de vida das famílias e comunidades interencionadas;

h) Gerir relações interpessoais em espaço familiar e comunitário;

i) Gerir as potencialidades e capacidades dos indivíduos para melhoria da qualidade de vida;

j) Coordenar os serviços de apoio à família e à comunidade;

k) Cooperar com a rede de recursos sociais e com as equipas multidisciplinares.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimento abrangente sobre os conceitos de família e famílias multiproblemáticas;

b) Conhecimento especializado sobre os contextos de intervenção familiar e comunitária;

c) Conhecimento abrangente em intervenção sistémica;

d) Conhecimento abrangente de teorias comportamentalistas, cognitivas e sociocognitivas;

e) Conhecimento abrangente das etapas essenciais do desenvolvimento humano;

f) Conhecimento especializado sobre estratégias de trabalho em equipas multidisciplinares;

g) Conhecimento especializado sobre a elaboração de programas de apoio e envolvimento parental;

h) Conhecimento especializado sobre as organizações e serviços de apoio à família e à comunidade;

i) Conhecimento abrangente sobre os diferentes problemas sociais da atualidade;

j) Conhecimento abrangente sobre estratégias de intervenção com famílias e comunidades;

k) Conhecimento especializado sobre o perfil profissional;

l) Conhecimento abrangente em políticas sociais;

m) Conhecimento especializado em intervenção grupal;

n) Conhecimento abrangente em saúde e bem-estar.

6.2 — Aptidões

a) Identificar e caracterizar a tipologia familiar e seus problemas;

b) Caracterizar os diferentes contextos familiares e comunitários;

c) Avaliar a situação a ser interencionada de acordo com os princípios da abordagem sistémica;

d) Identificar problemas específicos relacionados com as teorias comportamentalistas, cognitivas e sociocognitivas;

e) Identificar as especificidades das etapas de desenvolvimento humano;

f) Aplicar estratégias de negociação e gestão de conflitos no trabalho em equipa;

g) Criar programas específicos de apoio e envolvimento parental;

h) Gerir os recursos sociais disponíveis de apoio à família e comunidade;

i) Identificar diferentes problemas sociais;

j) Preparar e organizar as estratégias adequadas à intervenção com famílias e comunidades;

k) Preparar e organizar a intervenção assente na ética e prática profissional;

l) Identificar e contextualizar as políticas sociais no âmbito da intervenção;

m) Dinamizar e gerir os grupos no processo de autonomização;