

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)
Elementos de Matemática e Estatística.	460 — Matemática e Estatística.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		102		162	6
Técnicas de Expressão Oral e Escrita.	223 — Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		102		162	6
Comportamento Humano nas Organizações.	311 — Psicologia	Técnica	1.º ano	Semestral	60	30	102		162	6
Direito Empresarial	380 — Direito	Técnica	1.º ano	Semestral	60	30	102		162	6
Força de Vendas	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	60	+45	102		162	6
Fundamentos de Marketing.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Inglês Técnico	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Merchandising e Gestão do Ponto de Venda.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Técnicas de Negociação e Vendas.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	60	50	102		162	6
Comércio e Negócios Internacionais.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Gestão de Clientes e CRM.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	50	102		162	6
Projeto de Vendas e Marketing.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	50	102		162	6
Teatro de Vendas	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	50	102		162	6
Vendas e Comunicação na Internet.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Estágio	341 — Comércio	Em Contexto de Trabalho.	2.º ano	Semestral			810	680	810	30
<i>Total</i>					900	530	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.

209158577

Aviso n.º 14564/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que, por meu despacho de 6 de maio de 2015, 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 Relações e Negócios Internacionais pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego do Instituto Politécnico de Viseu.

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

ANEXO

1 — Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Viseu — Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego

2 — Curso técnico superior profissional: T109 — Relações e Negócios Internacionais

3 — Número de registo: R/Cr 52/2015

4 — Área de educação e formação: 345 — Gestão e Administração

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral:

Intervir nas PME e em organizações públicas, através do apoio qualificado à gestão de relações externas, à internacionalização das PME, ao estabelecimento, implementação e monitorização de contactos e ou

projetos internacionais, bem como à conceção e acompanhamento de parcerias nacionais e internacionais.

5.2 — Atividades principais:

a) Definir, implementar e monitorizar ferramentas e estratégias de melhoria dos serviços prestados e ou desenvolvidos ao nível organizacional;

b) Conceber e gerir processos de negociação de parcerias internacionais e ou gestão de vendas e ou compras (preparação de documentação, gestão de contratos, gestão de encomendas e pagamentos, entre outros.);

c) Desenvolver, controlar e monitorizar tarefas de apoio à gestão de PME adequadas a cada realidade organizacional, privilegiando sempre posturas de inovação, através do recurso a ferramentas como: a definição, implementação e avaliação de objetivos; a análise SWOT; o balanced scorecard; o controlo de fluxos de informação; o follow up de contratos e contactos, entre outras;

d) Conceber, implementar e supervisionar planos estratégicos, de negócios e de ação;

e) Conceber estratégias para o apoio à internacionalização de PME e ou ao estabelecimento de parcerias públicas internacionais e candidaturas a programas internacionais;

f) Conceber estratégias de comunicação, delineando e implementando as técnicas mais adequadas a cada mercado e ou público-alvo, quer ao nível oral, quer ao nível escrito (correspondência, atendimento presencial e à distância);

- g) Avaliar o marketing mix de diferentes mercados;
 h) Conceber planos de marketing e vendas a nível nacional e internacional para PME e acompanhar a sua aplicação;
 i) Planear e delinear ferramentas e técnicas de comunicação e negociação (integrativa, colaborativa, entre outras) mais adequadas na gestão das relações interpessoais e profissionais, quer ao nível do ambiente interno, quer ao nível do ambiente externo da organização;
 j) Gerir parcerias internacionais das entidades públicas, através da eficiente utilização das regras protocolares e na gestão de eventos (desde a sua conceção à sua avaliação).

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

- a) Conhecimentos fundamentais da política e comércio internacional;
 b) Conhecimentos fundamentais de gestão de empresas, incluindo conhecimentos fundamentais sobre a inovação e o empreendedorismo;
 c) Conhecimentos fundamentais acerca do sistema internacional contemporâneo, seus principais desafios e anomias;
 d) Conhecimentos fundamentais de gestão da comunicação;
 e) Conhecimentos fundamentais de direito de empresa e de direito dos negócios internacionais;
 f) Conhecimentos abrangentes de análise financeira;
 g) Conhecimentos abrangentes das estratégias de internacionalização em geral;
 h) Conhecimentos especializados dos instrumentos de apoio à internacionalização e à comercialização para o exterior;
 i) Conhecimentos especializados das práticas e técnicas de comércio internacional, nomeadamente de logística e distribuição internacional;
 j) Conhecimentos abrangentes de gestão e marketing estratégico;
 k) Conhecimentos especializados de elaboração de planos estratégicos e de negócios;
 l) Conhecimentos especializados das metodologias de análise de casos;
 m) Conhecimentos especializados acerca de compras e parcerias em contexto internacional;
 n) Conhecimentos especializados em técnicas de comunicação, vendas e negociação;
 o) Conhecimentos especializados em protocolo e gestão de eventos.

6.2 — Aptidões:

- a) Identificar e avaliar especificidades dos mercados-alvo;
 b) Aplicar ferramentas de gestão, incluindo a matemática financeira;
 c) Desenvolver pesquisas de mercados e de potenciais parcerias públicas internacionais;
 d) Dominar as ferramentas de comunicação e negociação empresarial;
 e) Comunicar de diferentes formas e para diferentes públicos;
 f) Dominar métodos e técnicas de vendas para o mercado nacional e ou internacional;
 g) Elaborar um plano estratégico para a comercialização para o exterior e um plano de negócios para a suportar;
 h) Identificar e avaliar o risco potencial inerente a cada mercado;
 i) Formular uma estratégia de marketing mix para cada mercado;
 j) Posicionar e ajustar a estratégia de marketing mix a cada mercado;

- k) Estabelecer e gerir contactos comerciais e profissionais em contexto multicultural;
 l) Analisar casos concretos de internacionalização, desenvolvendo práticas de benchmarking;
 m) Organizar eventos;
 n) Utilizar sistemas de informação para o apoio à gestão e monitorização de processos.

6.3 — Atitudes:

- a) Demonstrar capacidade de atuação profissional de acordo com a visão sistémica da organização;
 b) Demonstrar capacidade de agir segundo uma visão holística dos negócios;
 c) Ser tolerante em relação à multiculturalidade;
 d) Adotar uma postura de aprendizagem permanente, melhoria contínua e partilha constante de conhecimentos;
 e) Demonstrar capacidade para se integrar em equipas de trabalho de constituição variada;
 f) Demonstrar capacidade de gestão e desempenho por objetivos;
 g) Demonstrar capacidade de análise custo-benefício de opções estratégicas;
 h) Adotar atitudes de motivação e liderança de equipas, de automotivação e de gestão das relações interpessoais;
 i) Demonstrar flexibilidade, adaptando-se a diferentes situações e contextos profissionais, gerindo os conflitos de uma forma assertiva;
 j) Demonstrar atitude de responsabilidade social e ética das organizações;
 k) Ser empreendedor e adotar posturas de inovação contínua;
 l) Ser resiliente e flexível no trabalho em equipa em contexto internacional;
 m) Demonstrar uma atitude assertiva em todas as formas comunicacionais e negociais.

7 — Estrutura curricular:

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
345 — Gestão e Administração	61	51
380 — Direito	16	13
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	13	11
314 — Economia	7	6
341 — Comércio	6	5
312 — Sociologia e Outros Estudos	6	5
223 — Língua e Literatura Materna	6	5
482 — Informática na Ótica do Utilizador	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):

Uma das seguintes áreas:

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
Lamego	Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego	20	40

10 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso: 2015-2016

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	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)
Gestão e Organização de Empresas	345 — Gestão e Administração.	Geral e Científica.	1.º ano	Semestral	60		102		162	6
Informática	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Geral e Científica.	1.º ano	Semestral	45		90		135	5
Introdução às Relações Internacionais	345 — Gestão e Administração.	Geral e Científica.	1.º ano	Semestral	60		102		162	6
Noções Fundamentais de Direito	380 — Direito	Geral e Científica.	1.º ano	Semestral	45		90		135	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	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)
Análise e Gestão Financeira.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	1.º ano	Semestral	75	50	114		189	7
Direito de Empresa	380 — Direito	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Língua Estrangeira — Francês de Negócios ou Espanhol de Negócios.	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Língua Estrangeira — Inglês de Negócios.	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica	1.º ano	Semestral	75	50	114		189	7
Psicossociologia das Organizações.	312 — Sociologia e Outros Estudos.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Técnicas de Expressão em Português.	223 — Língua e Literatura Materna.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Direito dos Negócios Internacionais.	380 — Direito	Técnica	2.º ano	Semestral	45	30	90		135	5
Economia Política e Comércio Internacional.	314 — Economia	Técnica	2.º ano	Semestral	75	50	114		189	7
Marketing e Gestão Estratégica Internacional.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Negociação, Protocolo e Gestão de Eventos.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Operações de Comércio Internacional.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	102		162	6
Estágio	345 — Gestão e Administração.	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral	40		770	640	810	30
<i>Total</i>					940	495	2 300	640	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.

209158836

Aviso n.º 14565/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que, por meu despacho de 6 de maio de 2015, 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 Cuidados Veterinários pela Escola Superior Agrária do Instituto Politécnico de Viseu.

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

ANEXO

1 — Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Viseu — Escola Superior Agrária

2 — Curso técnico superior profissional: T108 — Cuidados Veterinários

3 — Número de registo: R/Cr 50/2015

4 — Área de educação e formação: 640 — Ciências Veterinárias

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral:

Planear, organizar e monitorizar modelos de gestão logística de um centro de atendimento médico-veterinário, de forma autónoma ou integrando a equipa de saúde animal, otimizando as ações realizadas no âmbito da proteção da saúde animal e dos cuidados veterinários agindo como elo de ligação entre proprietários e a equipa de saúde veterinária.

5.2 — Atividades principais:

a) Planear, organizar e monitorizar, de forma integrada, a gestão logística de um centro de atendimento médico-veterinário;

b) Gerir carteira de clientes e relação com prestadores de serviços;

c) Selecionar e gerir equipamentos de uso veterinário, em cumprimento com a legislação aplicável, nomeadamente no que respeita à higiene e segurança;

d) Supervisionar e realizar a venda e divulgação de produtos veterinários;

e) Aplicar técnicas de desinfeção, esterilização e assepsia ao material e instalações;

f) Projetar e executar planos de enriquecimento ambiental com vista à melhoria do bem-estar animal;

g) Implementar medidas de cuidados veterinários.

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

a) Conhecimento abrangente de biologia, anatomia e fisiologia animal;

b) Conhecimentos abrangentes de saúde e profilaxia animal;

c) Conhecimento especializado sobre comportamento e bem-estar animal;

d) Conhecimento especializado relativo às metodologias de gestão para apoio à tomada de decisão em contexto clínico;

e) Conhecimento especializado de tecnologias de informação nos centros de atendimento médico veterinário (CAMV);

f) Conhecimento abrangente das técnicas e conceitos necessários à gestão logística de um centro de atendimento médico veterinário;

g) Conhecimento especializado de infeção, desinfeção, assepsia e esterilização do material e instalações;

h) Conhecimento abrangente das principais doenças transmissíveis;

i) Conhecimento abrangente das necessidades nutricionais dos animais;