

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)
Física	441 — Física	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		75		135	5
Inglês Técnico I	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	30		24		54	2
Inglês Técnico II	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	30		24		54	2
Matemática e Estatística	461 — Matemática	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		75		135	5
Segurança e Higiene no Trabalho.	862 — Segurança e Higiene no Trabalho.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		75		135	5
Desenho Assistido por Computador.	521 — Metalurgia e Metalomecânica.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Eletrotécnica e Instalações Elétricas.	522 — Eletricidade e Energia.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Estudo do Trabalho e Métodos	521 — Metalurgia e Metalomecânica.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Gestão da Produção	521 — Metalurgia e Metalomecânica.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Instalação de Equipamentos Eletromecânicos.	522 — Eletricidade e Energia.	Técnica	1.º ano	Semestral	30	30	51		81	3
Sistemas Eletrónicos	523 — Eletrónica e Automação.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Tecnologia dos Materiais	521 — Metalurgia e Metalomecânica.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Automação Industrial	523 — Eletrónica e Automação.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Controladores Lógicos Programáveis.	523 — Eletrónica e Automação.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Gestão da Manutenção	521 — Metalurgia e Metalomecânica.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Gestão da Qualidade	347 — Enquadramento na Organização/ Empresa.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Produção <i>Lean/Green</i>	529 — Engenharia e Técnicas Afins — Programas Não Classificados Noutra Área de Formação.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Técnicas de Diagnóstico em Manutenção Condicionada.	521 — Metalurgia e Metalomecânica.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	60	75		135	5
Estágio	521 — Metalurgia e Metalomecânica.	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral			810	750	810	30
<i>Total</i>					1080	750	2160	750	3240	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.

209258247

Aviso n.º 843/2016

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 19 de junho 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 Gestão Comercial e de *Marketing* pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Oliveira do Hospital do Instituto Politécnico de Coimbra.

5 de janeiro de 2016. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,
Prof. Doutor João Queiroz.

ANEXO

1 — Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Coimbra — Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Oliveira do Hospital

2 — Curso técnico superior profissional: T071 — Gestão Comercial e de *Marketing*

3 — Número de registo: R/Cr 109/2015

4 — Área de educação e formação: 341 — Comércio

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral: Planificar, organizar, coordenar e controlar as diferentes atividades comerciais e de *marketing* de uma organização.

5.2 — Atividades principais

- a) Elaborar pesquisas de *marketing* relativas à envolvente contextual (político-legal, económico, sociocultural, tecnológica e ambiental), mercados, setores de atividade e concorrência, recorrendo a diversas fontes de informação;
- b) Elaborar planos para os ciclos de interação com o cliente, estabelecendo procedimentos para a sua captação, retenção e fidelização;
- c) Elaborar a estratégia de comércio eletrónico e de *marketing* digital da organização;
- d) Elaborar planos de internacionalização das atividades comerciais da organização;
- e) Gerir a estratégia de desenvolvimento, a organização e a animação do espaço de venda;
- f) Gerir os serviços de pós-venda, assegurando a receção e o tratamento de reclamações, bem como outras situações posteriores à venda, atuando na solidificação da relação de parceria com o cliente, de acordo com a importância estratégica do serviço pós-venda;
- g) Gerir atividades de *marketing* estratégico e operacional;
- h) Gerir operações e atividades logísticas da cadeia de abastecimento;
- i) Gerir as atividades comerciais da empresa em contexto internacional;
- j) Coordenar a prospeção de mercado da organização, recorrendo a diferentes técnicas e fontes de informação;
- k) Coordenar a força de vendas da organização;
- l) Coordenar os procedimentos necessários ao cumprimento da legislação comercial e do consumo em vigor aplicável ao contexto da organização;
- m) Coordenar o desempenho global, comercial e de *marketing* da organização a partir de indicadores quantitativos e qualitativos;
- n) Elaborar relatórios sobre o desempenho comercial e de *marketing* da organização.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

- a) Conhecimentos fundamentais de inglês técnico;
- b) Conhecimentos fundamentais de economia;
- c) Conhecimentos fundamentais de métodos quantitativos;
- d) Conhecimentos fundamentais de tecnologias e sistemas de informação de apoio à gestão;
- e) Conhecimentos especializados de gestão de equipas comerciais;
- f) Conhecimentos especializados de técnicas de negociação;
- g) Conhecimentos especializados de comportamento do consumidor;
- h) Conhecimentos especializados de pesquisa de *marketing*;
- i) Conhecimentos especializados de *marketing* estratégico e operacional;
- j) Conhecimentos especializados de organização e gestão de empresas;
- k) Conhecimentos especializados de direito comercial e do consumo;
- l) Conhecimentos especializados de comércio internacional;
- m) Conhecimentos especializados de gestão de espaços comerciais;
- n) Conhecimentos especializados de comércio eletrónico;
- o) Conhecimentos especializados de *marketing* digital;
- p) Conhecimentos especializados de gestão de operações e da cadeia de abastecimento;
- q) Conhecimentos especializados de finanças empresariais.

6.2 — Aptidões

- a) Preparar documentação técnica em língua inglesa de suporte à atividade comercial e de *marketing* da empresa;
- b) Avaliar o comportamento dos agentes económicos, dos mercados e das principais variáveis macroeconómicas;
- c) Analisar indicadores quantitativos e qualitativos referentes ao desempenho das atividades comerciais e de *marketing*;
- d) Planear a implementação de sistemas de informação de suporte às atividades comerciais e de *marketing*;
- e) Planear e executar processos de gestão comercial e da força de vendas;
- f) Dinamizar a força de vendas de forma integrada;

- g) Conceber melhorias nos processos de gestão comercial e da força de vendas;
- h) Propor e aplicar técnicas de negociação e de venda;
- i) Avaliar o comportamento do consumidor em diferentes mercados;
- j) Planear e executar pesquisas de *marketing*;
- k) Planear e implementar campanhas de *marketing*;
- l) Articular a gestão das diferentes áreas funcionais da organização;
- m) Aplicar o enquadramento jurídico no âmbito comercial e do consumo;
- n) Conceber processos de internacionalização de uma empresa, em especial na área comercial;
- o) Dinamizar espaços comerciais;
- p) Planear e executar ferramentas de *marketing* digital;
- q) Dinamizar plataformas de comércio eletrónico;
- r) Aplicar técnicas e ferramentas de gestão de operações e da cadeia de abastecimento;
- s) Aplicar ferramentas de finanças empresariais.

6.3 — Atitudes

- a) Demonstrar capacidade de adaptação à evolução dos procedimentos e das tecnologias;
- b) Demonstrar capacidade de comunicação;
- c) Demonstrar capacidade de gestão do tempo;
- d) Demonstrar capacidade para se integrar em equipas de trabalho de constituição variada;
- e) Demonstrar capacidade para a aprendizagem ao longo da vida e a partilha constante de conhecimentos nos diferentes domínios da gestão empresarial;
- f) Demonstrar capacidade de gerir emoções, conflitos e interesses da empresa e dos seus clientes;
- g) Demonstrar proatividade, assertividade, otimismo e confiança;
- h) Demonstrar capacidade de gestão das exigências profissionais e pessoais, estabelecendo objetivos e prioridades;
- i) Demonstrar capacidade de organização e planeamento das atividades e projetos que lhe são atribuídos, de acordo com os recursos que tem à sua disposição;
- j) Demonstrar autonomia e iniciativa no sentido da resolução de problemas, cultivando uma postura de inovação;
- k) Demonstrar capacidade de raciocínio, de análise, de adaptação a novas situações e de tomada de decisões em situação de incerteza.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	48	40 %
345 — Gestão e Administração	18	15 %
342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	18	15 %
482 — Informática na Ótica do Utilizador	6	5 %
462 — Estatística	6	5 %
380 — Direito	6	5 %
343 — Finanças, Banca e Seguros	6	5 %
314 — Economia	6	5 %
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	6	5 %
<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:

- Matemática
- Economia
- Psicologia

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
Oliveira do Hospital	Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Oliveira do Hospital do Instituto Politécnico de Coimbra.	20	50

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)
Inglês Técnico	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		108		168	6
Métodos Quantitativos	462 — Estatística	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		108		168	6
Princípios de Economia	314 — Economia	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		108		168	6
Tecnologias e Sistemas de Informação de Apoio à Gestão.	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		108		168	6
Comportamento do Consumidor e Pesquisa de Marketing.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Direito Comercial e do Consumo.	380 — Direito	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Gestão de Equipas Comerciais	345 — Gestão e Administração.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Princípios de Gestão	345 — Gestão e Administração.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Princípios de Marketing	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Técnicas de Venda e Negociação Comercial.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Comércio Internacional	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
E-Marketing e Comércio Eletrónico.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Gestão de Espaços Comerciais	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Gestão de Operações e da Cadeia de Abastecimento.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Noções de Finanças Empresariais.	343 — Finanças, Banca e Seguros.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	42	108		168	6
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			840	720	840	30
<i>Total</i>					900	462	2460	720	3360	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.

209258328

Aviso n.º 844/2016

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 1 de julho 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 Organização e Gestão de Eventos pela Escola Superior de Gestão de Idanha-a-Nova do Instituto Politécnico de Castelo Branco.

5 de janeiro de 2016. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,
Prof. Doutor João Queiroz.

ANEXO

- 1 — Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Castelo Branco — Escola Superior de Gestão de Idanha-a-Nova
- 2 — Curso técnico superior profissional: T153 — Organização e Gestão de Eventos
- 3 — Número de registo: R/Cr 133/2015
- 4 — Área de educação e formação: 345 — Gestão e Administração

5 — Perfil profissional

5.1 — Dominar áreas interdisciplinares complementares, associadas às ações e ou atividades fundamentais para planear, conceber e avaliar eventos.

5.2 — Atividades principais

- a) Programar e produzir eventos;
- b) Planificar e coordenar as operações que compõem os eventos, aplicando técnicas e metodologias de gestão;
- c) Elaborar orçamentos, gerir tesourarias, interpretar balanços e indicadores de gestão;
- d) Identificar as necessidades de recursos técnicos e humanos, afetos aos eventos, e aplicar técnicas de *procurement* (seleção e habilitação de fornecedores);
- e) Coordenar e liderar equipas de trabalho;
- f) Implementar planos e estratégias de relações públicas;
- g) Elaborar programas de animação;
- h) Gerir infraestruturas ligadas aos eventos;
- i) Organizar atividades promocionais;
- j) Avaliar o processo e os resultados, e, divulgar aqueles resultados.