

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)
Adegas, Instalações e Equipamentos.	541 — Indústrias Alimentares	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Ecofisiologia Vegetal	421 — Biologia e Bioquímica	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	88		148	5,5
Fertilidade do Solo e Fertilização.	621 — Produção Agrícola e Animal.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Mecanização e Equipamento.	621 — Produção Agrícola e Animal.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	45	116		176	6,5
Proteção Sanitária da Vinha	621 — Produção Agrícola e Animal.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Tecnologia dos Vinhos I	541 — Indústrias Alimentares	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Viticultura I	621 — Produção Agrícola e Animal.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Viticultura II	621 — Produção Agrícola e Animal.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Informática e Estatística	460 — Matemática e Estatística	Geral e científica	2.º ano	Semestral . . .	60		116		176	6,5
Controlo Analítico e Sensorial.	541 — Indústrias Alimentares	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	45	88		148	5,5
Gestão de Empresas e Empreendedorismo.	340 — Ciências Empresariais	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Indústrias Subsidiárias e Subprodutos.	541 — Indústrias Alimentares	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	15	15	66		81	3
Segurança e Higiene no Trabalho.	862 — Segurança e Higiene no Trabalho.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	15	15	66		81	3
Tecnologia dos Vinhos II	541 — Indústrias Alimentares	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Estágio Vinha	621 — Produção Agrícola e Animal.	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			405	405	405	15
Estágio Adega	541 — Indústrias Alimentares	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			405	405	405	15
<i>Total</i>					870	522	2370	810	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.

209360841

Aviso n.º 2384/2016

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 17 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 Gestão de Vendas e Marketing pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Portalegre.

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

ANEXO

1 — Instituição de ensino superior
Instituto Politécnico de Portalegre — Escola Superior de Tecnologia e Gestão

2 — Curso técnico superior profissional
T068 — Gestão de Vendas e Marketing

3 — Número de registo
R/Cr 231/2015

4 — Área de educação e formação
341 — Comércio

5 — Perfil profissional
5.1 — Descrição geral

Colaborar no departamento comercial de uma empresa, liderar e gerir equipas de vendas e planejar, coordenar e executar processos de negócios.

5.2 — Atividades principais

- Aplicar técnicas de venda e de negociação;
- Planificar e gerir atividades de marketing estratégico e operacional;
- Planificar e gerir políticas de marketing e vendas a nível nacional e internacional;
- Elaborar planos de negócios que permitam o posicionamento nacional e internacional da organização;
- Dinamizar a promoção da venda e o acompanhamento do cliente;
- Definir e implementar soluções de comunicação da organização adequadas ao mercado;
- Gerir a informação integrando de forma eficaz as diferentes aplicações informáticas de suporte à atividade;
- Planear estratégias de colocação de produtos no mercado;
- Gerir equipas de venda;
- Gerir pontos de venda;
- Monitorizar a aplicação, por parte da equipa de vendas, de técnicas de atendimento, de venda e de negociação.

6 — Referencial de competências
6.1 — Conhecimentos

- Conhecimentos fundamentais de gestão de empresas;

- b) Conhecimentos fundamentais de técnicas de comunicação;
 c) Conhecimentos fundamentais de técnicas de relacionamento inter-pessoal, de liderança, de motivação e de gestão de conflitos;
 d) Conhecimentos fundamentais de recolha, de tratamento e de análise de dados em estudos de mercado;
 e) Conhecimentos abrangentes de software aplicado à atividade comercial;
 f) Conhecimentos especializados de técnicas de venda e de negociação;
 g) Conhecimento especializado de gestão de equipas de vendas;
 h) Conhecimento especializado de marketing de serviços;
 i) Conhecimento especializado de marketing relacional;
 j) Conhecimento especializado de marketing internacional;
 k) Conhecimento especializado de logística comercial.

6.2 — Aptidões

- a) Dinamizar a aplicação de processos de internacionalização de uma organização na área comercial;
 b) Aplicar a estatística e a análise de dados como ferramentas de gestão;
 c) Propor planos de negócio e executar ações de gestão comercial;
 d) Dinamizar os diferentes processos de gestão de equipas de venda;
 e) Propor e aplicar atividades de planificação de marketing estratégico e operacional;
 f) Avaliar o enquadramento legal dos negócios das organizações no âmbito nacional e internacional;
 g) Executar o cálculo de taxas de financiamento e analisar a rentabilidade do investimento.

6.3 — Atitudes

- a) Demonstrar capacidade de iniciativa e responsabilidade;
 b) Demonstrar capacidade de persuasão e empatia nos relacionamentos com clientes, fornecedores e outros prestadores de serviços;
 c) Demonstrar capacidade de liderança, de integração em equipa e de incentivo do espírito de grupo;

- d) Demonstrar capacidade de criatividade, de inovação e de assunção de risco;
 e) Demonstrar capacidade para lidar com objeções;
 f) Demonstrar adaptação e flexibilidade em diferentes situações e contextos profissionais prevenindo e gerindo de forma adequada situações de conflito;
 g) Demonstrar capacidade de adaptação da linguagem às características dos intervenientes no processo de venda;
 h) Demonstrar autonomia na tomada de decisão e na resolução de problemas de ordem técnica;
 i) Demonstrar proatividade e inovação na análise e na resolução de problemas.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	60	50 %
342 — Marketing e Publicidade	18	15 %
345 — Gestão e Administração	12	10 %
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras...	6	5 %
314 — Economia	6	5 %
380 — Direito	6	5 %
462 — Estatística	6	5 %
482 — Informática na Ótica do Utilizador...	6	5 %
<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)

Uma das seguintes áreas:

Economia
 Matemática
 Português

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
Portalegre	Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Portalegre.	25	50
Elvas	Escola Superior Agrária de Elvas do Instituto Politécnico de Portalegre.	25	50
Évora	Escola Profissional da Região Alentejo	25	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)
Economia	314 — Economia	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	60		100		160	6
Gestão de Empresas	345 — Gestão e Administração	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	60		100		160	6
Inglês Técnico e Comercial	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	60		100		160	6
Métodos Quantitativos ...	462 — Estatística	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	60		100		160	6
Estudos de Mercado	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Gestão de Força de Vendas	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Introdução ao Marketing ...	342 — Marketing e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Marketing de Serviços ...	342 — Marketing e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Técnicas de Expressão e Documentação Comercial.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Técnicas de Vendas e Negociação.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Comunicação de Apoio à Venda.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Direito Comercial e do Consumo.	380 — Direito	Técnica	2.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Distribuição e Logística ...	345 — Gestão e Administração	Técnica	2.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6
Informática Aplicada ao Marketing e às Vendas.	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica	2.º ano	Semestral ...	60	44	100		160	6

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)
Marketing Internacional.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica.	2.º ano	Semestral	60	44	100		160	6
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral	20		800	800	820	30
<i>Total</i>					920	484	2300	800	3220	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.

209360963

Aviso n.º 2385/2016

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

1 — Pelo meu despacho de 15 de julho de 2015, 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 Energias Renováveis e Eficiência Energética pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria.

2 — O registo tornou-se definitivo em 4 de agosto de 2015.

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

ANEXO

1 — Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Leiria — Escola Superior de Tecnologia e Gestão.

2 — Curso técnico superior profissional: T217 — Energias Renováveis e Eficiência Energética.

3 — Número de registo: R/Cr 224/2015.

4 — Área de educação e formação: 522 — Eletricidade e Energia.

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral:

Participar na conceção, na instalação, na exploração e na manutenção de sistemas que operam com energias renováveis, promovendo igualmente a disseminação das melhores técnicas e dos procedimentos com vista à utilização racional de energia.

5.2 — Atividades principais:

a) Planificar e colaborar na implementação de soluções técnicas de sistemas energéticos adequadas à legislação vigente;

b) Projetar, conceber e colaborar na instalação de sistemas de energias renováveis;

c) Intervir no projeto, na execução e na exploração de instalações elétricas;

d) Prestar apoio técnico na execução e na manutenção de sistemas de energias renováveis e dos equipamentos elétricos associados;

e) Prestar apoio técnico na realização de auditorias energéticas;

f) Propor planos de ação para a eficiência energética;

g) Colaborar no desenvolvimento, na integração e na implementação de soluções inteligentes na racionalização dos recursos energéticos;

h) Exercer funções técnico-comerciais em empresas fornecedoras de equipamentos de energias renováveis.

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

a) Conhecimentos abrangentes de língua inglesa;

b) Conhecimentos fundamentais de matemática e de estatística;

c) Conhecimentos fundamentais de física e de química;

d) Conhecimentos fundamentais de tecnologias de informação e comunicação;

e) Conhecimento fundamental das regras e das normas de desenho técnico e respetivas ferramentas;

f) Conhecimento especializado de metodologias de análise de circuitos elétricos;

g) Conhecimento especializado sobre conversão de energia associada a sistemas eletromecânicos;

h) Conhecimento especializado de processos de soldadura, de corte e de equipamentos associados;

i) Conhecimento especializado sobre o funcionamento de circuitos de eletrónica de potência;

j) Conhecimento especializado dos métodos de monitorização e instrumentação e de controladores automáticos;

k) Conhecimento fundamental das leis que descrevem os mecanismos da transferência de calor;

l) Conhecimento especializado de instalações elétricas e das respetivas normas e dos regulamentos de segurança vigentes;

m) Conhecimento especializado de automatismos baseados em lógica cablada, pneumática e controlados por autómatos programáveis;

n) Conhecimento especializado de soluções de utilização racional de energia;

o) Conhecimento especializado das políticas energéticas e da legislação vigente associada às energias renováveis;

p) Conhecimento especializado de equipamentos e de tecnologias utilizadas na conversão, na utilização e no armazenamento de energia;

q) Conhecimento especializado das diferentes formas de aproveitamento energético recorrendo a energias renováveis;

r) Conhecimentos especializados relativos à análise de sistemas de produção dispersa, sua integração nas redes elétricas e impactos resultantes;

s) Conhecimento especializado das diferentes tecnologias no domínio das redes inteligentes de energia;

t) Conhecimento especializado de organização e de gestão da manutenção.

6.2 — Aptidões:

a) Elaborar e acompanhar a realização de auditorias energéticas;

b) Identificar oportunidades de racionalização de consumos de energia;

c) Prestar apoio na elaboração e na concretização de planos de racionalização de consumos;

d) Conceber soluções inteligentes na racionalização dos recursos energéticos;

e) Automatizar sistemas tendo em conta critérios de eficiência energética;

f) Elaborar e colaborar na execução de projetos de instalações elétricas;

g) Realizar, sob supervisão, a execução, a montagem e a manutenção de quadros elétricos;

h) Planear sistemas de produção, de abastecimento e de gestão de energia;

i) Desenvolver e analisar sistemas de informação e de gestão energética;

j) Colaborar na elaboração de projetos e de propostas comerciais de soluções para sistemas de conversão de energia por fontes convencionais e renováveis;

k) Efetuar acompanhamento e assessoria técnica de sistemas de energias renováveis;