

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.

209787623

### Aviso n.º 10231/2016

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 23 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 Vendas para Mercados Internacionais, pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto do Instituto Politécnico do Porto.

2 — O registo tornou-se definitivo em 20 de outubro de 2015.

2 de agosto de 2016. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,  
*Prof. Doutor João Queiroz.*

#### ANEXO

1 — Instituição de ensino superior:

Instituto Politécnico do Porto — Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.

2 — Curso técnico superior profissional:

T251 — Vendas para Mercados Internacionais.

3 — Número de registo:

R/Cr 285/2015.

4 — Área de educação e formação:

341 — Comércio.

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral:

Contribuir para o crescimento internacional da empresa gerindo as operações de comércio internacional, através da gestão e acompanhamento dos mercados em que a empresa opera, da pesquisa e prospeção de novos mercados e clientes, da promoção, negociação e realização das vendas dos seus produtos e ou serviços nos mercados estrangeiros e da otimização dos processos de exportação e importação.

5.2 — Atividades principais:

a) Coordenar os diferentes planos de marketing e comunicação internacionais;

b) Desenvolver e gerir as estratégias de venda aplicáveis a cada mercado;

c) Elaborar estudos de mercado e fazer prospeção de novos mercados;

d) Planear o lançamento de novos produtos e serviços;

e) Coordenar a organização e participação em feiras e eventos nacionais e internacionais;

f) Interpretar os dados económicos de cada mercado e aplicá-los no plano estratégico internacional;

g) Desenvolver e planear as estratégias de comércio digital;

h) Gerir os custos de transação e logísticos associados às operações de comércio internacional;

i) Gerir relações profissionais em contexto multicultural;

j) Coordenar as estratégias de apoio à internacionalização para novos mercados alvo;

k) Gerir cobranças em moeda estrangeira e identificar e selecionar os instrumentos de cobertura de risco associados ao comércio internacional.

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

a) Conhecimentos abrangentes de matemática;

b) Conhecimentos abrangentes de inglês aplicado aos negócios;

c) Conhecimentos abrangentes de língua portuguesa;

d) Conhecimentos abrangentes de organização e gestão empresarial;

e) Conhecimentos abrangentes de marketing;

f) Conhecimentos abrangentes de economia;

g) Conhecimentos profundos e especializados das técnicas de comércio internacional;

h) Conhecimentos especializados do enquadramento legal do comércio internacional;

i) Conhecimentos abrangentes de contabilidade;

j) Conhecimentos especializados de gestão de riscos aplicável a operações internacionais;

k) Conhecimentos abrangentes e especializados de logística internacional;

l) Conhecimentos abrangentes da política e comércio internacional;

m) Conhecimentos abrangentes de tecnologia e sistemas de informação;

n) Conhecimentos especializados de prospeção internacional, de planeamento e organização de feiras e eventos;

o) Conhecimentos profundos e especializados de incoterms;

p) Conhecimentos profundos e especializados de negociação e técnicas de venda em contexto internacional;

q) Conhecimentos abrangentes de e-procurement e comércio eletrónico.

6.2 — Aptidões:

a) Utilizar a análise de dados como ferramenta de gestão;

b) Comunicar de diferentes formas, para diferentes públicos e em diferentes contextos culturais;

c) Aplicar e interpretar a informação;

d) Aplicar as ferramentas fundamentais da gestão;

e) Definir estratégias de política comercial tendo em conta os objetivos de internacionalização da empresa, a atração e satisfação do cliente e o desenvolvimento das vendas;

f) Aplicar a informação económica e financeira na avaliação do risco potencial inerente a cada mercado;

g) Negociar condições de transação e comercialização em contexto internacional;

h) Aplicar o enquadramento legal do comércio e dos negócios;

i) Interpretar e analisar os documentos de prestação de contas e relato financeiro;

j) Calcular e estimar os custos do financiamento e o custo das transações bancárias internacionais;

k) Estimar o risco de câmbio inerente a recebimentos e pagamentos em moeda estrangeira;

l) Negociar os contratos e operações de logística internacional;

m) Dinamizar e desenvolver relações profissionais em diferentes contextos culturais;

n) Utilizar e dinamizar as tecnologias de informação e comunicação ao serviço da gestão e vendas;

o) Reunir informações relativas às práticas sociais e culturais de forma a comunicar eficazmente em contexto multicultural;

p) Negociar e aplicar as técnicas de venda em mercados internacionais;

q) Avaliar e dinamizar a carteira de clientes internacionais;

r) Utilizar o comércio eletrónico como método e técnica de vendas.

6.3 — Atitudes:

a) Demonstrar capacidade de estruturar, resolver e antecipar problemas e respetivas soluções;

b) Adaptar a linguagem aos diferentes interlocutores;

c) Adaptar os princípios da comunicação em contexto de globalização;

d) Demonstrar ética e a responsabilidade social das empresas;

e) Demonstrar uma visão estratégica integrada;

f) Demonstrar capacidade para reagir à evolução económica e dos mercados;

g) Demonstrar proatividade nos processos de negociação;

h) Demonstrar capacidade de autonomia na organização e realização do trabalho;

i) Demonstrar capacidade de análise metódica de informação crítica;

j) Demonstrar capacidade de persuasão e de estabelecer relações estáveis com os clientes e fornecedores;

k) Demonstrar inovação e criatividade em negociação internacional;

l) Adaptar-se e acompanhar a evolução tecnológica na sua atividade profissional;

m) Demonstrar forte espírito de polivalência;

n) Demonstrar capacidade de relacionamento interpessoal;

- o) Demonstrar capacidade de adaptação aos diferentes contextos de trabalho;
- p) Demonstrar espírito de equipa e capacidade de liderança;
- q) Ser autónomo, positivo, polivalente e demonstrar espírito de competitividade;
- r) Demonstrar inovação e criatividade no desenvolvimento de estratégias de e-commerce;
- s) Demonstrar atenção às oportunidades e ameaças existentes no mercado.

## 7 — Estrutura curricular:

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	48	40 %
345 — Gestão e Administração	24	20 %
482 — Informática na Ótica do Utilizador	6	5 %
461 — Matemática	6	5 %
380 — Direito	6	5 %
344 — Contabilidade e Fiscalidade	6	5 %
342 — Marketing e Publicidade	6	5 %
314 — Economia	6	5 %
223 — Língua e Literatura Materna	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:

Economia;  
Português;  
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
Lousada	Associação Industrial e Comercial de Lousada.	20	40
Matosinhos	AEP — Associação Empresarial de Portugal.	20	40

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

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)	Horas de trabalho totais (9) = (6)+(8)	Créditos (10)
Economia	314 — Economia	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		90	150	6
Inglês de Negócios	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		90	150	6
Matemática	461 — Matemática	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		90	150	6
Contabilidade	344 — Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Direito do Comércio Internacional	380 — Direito	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Gestão Empresarial	345 — Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Logística Internacional	345 — Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Marketing	342 — Marketing e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Português	223 — Língua e Literatura Materna.	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Técnicas de Comércio Internacional	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Comércio Eletrónico	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Gestão Financeira Internacional	345 — Gestão e Administração	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Negociação e Técnicas de Vendas em Contexto Internacional.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Protocolo e Organização de Eventos Empresariais.	345 — Gestão e Administração	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Sistemas de Informação Empresariais.	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	90	150	6
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral	30		720	750	30
<i>Total</i>					930	504	2070	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 (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.

209784537

## Aviso n.º 10232/2016

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 23 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 Itinerários Turísticos e Promoção do Património pelo Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo.

2 de agosto de 2016. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,  
*Prof. Doutor João Queiroz.*