

## CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

### Direção-Geral do Ensino Superior

#### Aviso n.º 3273/2018

Torna-se público, nos termos do n.º 2 do artigo 40.º-T do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redação dada pelo Decreto-Lei n.º 63/2016, de 13 de setembro, que, por meu despacho de 10 de agosto de 2016, proferido, por delegação de competências, ao abrigo do n.º 1 do artigo 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, 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 do Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo.

29 de janeiro de 2018. — A Subdiretora-Geral do Ensino Superior, *Ángela Noiva Gonçalves*.

#### ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior  
Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo

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

3 — Número de registo  
R/Cr 57/2016

4 — Área de educação e formação  
341 — Comércio

5 — Perfil profissional  
5.1 — Descrição geral

Colaborar nos departamentos comerciais de empresas, liderar e gerir equipas de vendas, planear e coordenar processos de negócios.

#### 5.2 — Atividades principais

- a) Gerir produtos, equipas e pontos de venda;  
b) Monitorizar as técnicas de atendimento, de vendas e de negociação por parte da equipa de vendas;  
c) Assegurar o enquadramento dos negócios das empresas em termos legais e de gestão;  
d) Colaborar no desenvolvimento dos diferentes processos de gestão de equipas de vendas, com realce para a conceção e criação de mecanismos que potenciem a inovação;  
e) Elaborar planos de negócios que permitam o posicionamento nacional e internacional da empresa e ou organização;  
f) Conceber e monitorizar políticas de marketing e vendas a nível nacional e internacional;  
g) Gerir atividades de marketing estratégico e operacional;  
h) Gerir de forma adequada e diferenciada produtos e serviços;  
i) Implementar sistemas de comunicação adequados às necessidades e solicitações do mercado.

#### 6 — Referencial de competências 6.1 — Conhecimentos

- a) Conhecimento abrangente dos modelos e técnicas de motivação e liderança;  
b) Conhecimento especializado das metodologias de análise de casos;  
c) Conhecimento especializado das técnicas de venda e negociação;  
d) Conhecimento especializado das técnicas e métodos aplicados à gestão, incluindo cálculo financeiro e análise de dados;  
e) Conhecimento especializado de gestão de equipas de vendas;  
f) Conhecimento especializado de marketing de serviços;  
g) Conhecimento especializado de marketing internacional;  
h) Conhecimentos abrangentes de gestão de dinâmicas de grupo;  
i) Conhecimentos especializados de elaboração de planos de negócios;  
j) Conhecimentos especializados de marketing relacional;  
k) Conhecimentos fundamentais das técnicas de comunicação;  
l) Conhecimentos fundamentais de gestão de empresas, designadamente no domínio da inovação e empreendedorismo.

#### 6.2 — Aptidões

- a) Aplicar técnicas adequadas de venda e negociação;  
b) Calcular taxas de financiamentos e de rentabilidade dos investimentos;  
c) Comunicar e interagir com os diferentes públicos destinatários da sua ação;  
d) Controlar, avaliar e redefinir as orientações comerciais em função dos resultados, da satisfação dos clientes e as alterações do mercado;  
e) Identificar e aplicar o enquadramento legal dos negócios;  
f) Utilizar sistemas de comunicação orientados para o mercado;  
g) Identificar e aplicar os diferentes processos de gestão de equipas de vendas;  
h) Propor e aplicar atividades de marketing estratégico e operacional;  
i) Utilizar a estatística e a análise de dados enquanto suportes quantitativos das atividades de gestão.

#### 6.3 — Atitudes

- a) Demonstrar autonomia, inovação e iniciativa na resolução de problemas;  
b) Demonstrar capacidade de raciocínio, de análise e de adaptação a novas situações em que seja necessária a tomada de decisões em contexto de incertezas;  
c) Demonstrar capacidade de adaptação ao desempenho de tarefas e ao trabalho em equipas de perfil diferenciado;  
d) Demonstrar capacidades de organização e planeamento equilibradas, conciliando eficazmente recursos disponíveis ou potenciais e projetos;  
e) Demonstrar capacidade para definir com ponderação objetivos e prioridades profissionais e pessoais;  
f) Demonstrar capacidade para gerir fenómenos de conflitualidade no que concerne aos interesses e expectativas das empresas e dos clientes;  
g) Ser pró-ativo, assertivo, positivo e confiante;  
h) Demonstrar disponibilidade para a aprendizagem ao longo da vida nos diferentes domínios da gestão *e-marketing*.

#### 7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio . . . . .	72	60 %
342 — Marketing e Publicidade . . . . .	21	18 %
345 — Gestão e Administração . . . . .	9	8 %
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras. . . . .	6	5 %
223 — Língua e Literatura Materna . . . . .	6	5 %
461 — Matemática. . . . .	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  
Matemática  
Gestão

#### 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
Porto . . . . .	Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo.	20	45

10 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso 2016-2017

#### 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)	Das quais correspondem apenas ao estágio (8.1)	Horas de trabalho totais (9)=(6)+(8)	Créditos (10)
Empreendedorismo . . . . .	345 — Gestão e Administração.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	30		45		75	3

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) (8.1)	Horas de trabalho totais (9)=(6)+(8) (9)	Créditos (10)
Introdução ao Marketing . . . .	342 — Marketing e Publicidade.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	30		45		75	3
Métodos Quantitativos . . . . .	461 — Matemática . . . . .	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		90		150	6
Português e Técnicas de Comunicação.	223 — Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		90		150	6
Gestão de Equipas Comerciais	345 — Gestão e Administração.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	60	45	90		150	6
Gestão de Vendas e Negociação	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	60	45	90		150	6
Gestão do Negócio . . . . .	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	60	45	90		150	6
Inglês Técnico . . . . .	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	60		90		150	6
Marketing de Serviços . . . . .	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	60	45	90		150	6
Marketing Digital e Redes Sociais.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	60	45	90		150	6
Marketing Internacional e Estudos de Mercado.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	60	45	90		150	6
Estudo de Casos em Gestão de Vendas e Marketing.	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . .	200	200	550		750	30
Estágio . . . . .	341 — Comércio . . . . .	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			750	750	750	30
<i>Total . . . . .</i>					800	470	2 200	750	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 (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.

311110075

### Aviso n.º 3274/2018

Torna-se público, nos termos do n.º 2 do artigo 40.º-T do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redação dada pelo Decreto-Lei n.º 63/2016, de 13 de setembro, que, por meu despacho de 8 de agosto de 2016, proferido, por delegação de competências, ao abrigo do n.º 1 do artigo 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, foi registada, nos termos do anexo ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Atividades Educativas e Divulgação em Ciência da Escola Superior de Educação de Viseu Instituto Politécnico de Viseu.

29 de janeiro de 2018. — A Subdiretor-Geral do Ensino Superior, *Ángela Noiva Gonçalves*.

#### ANEXO

- 1 — Instituição de ensino superior  
Instituto Politécnico de Viseu — Escola Superior de Educação de Viseu
- 2 — Curso técnico superior profissional  
T341 — Atividades Educativas e Divulgação em Ciência
- 3 — Número de registo  
R/Cr 54/2016
- 4 — Área de educação e formação  
761 — Serviços de Apoio a Crianças e Jovens
- 5 — Perfil profissional  
5.1 — Descrição geral  
Promover atividades recreativas nas áreas de matemática e de ciências da natureza, orientadas para crianças e jovens, contribuindo para o seu

desenvolvimento pessoal e educativo e promovendo, simultaneamente, a divulgação dessas áreas científicas.

#### 5.2 — Atividades principais

- a) Planear atividades educativas e de divulgação nas áreas de matemática e de ciências da natureza em contexto de lazer recreativo, em estabelecimentos de ensino e instituições de natureza diversa;
  - b) Planear e conceber recursos educativos de apoio a atividades educativas e de divulgação em ciência;
  - c) Gerir relações institucionais com estabelecimentos de ensino e instituições de natureza diversa, na organização de atividades educativas e de divulgação em ciência;
  - d) Coordenar equipas de profissionais que intervêm em estabelecimentos de ensino e outros espaços, no desenvolvimento de atividades educativas e de divulgação em ciência;
  - e) Dinamizar atividades educativas e de divulgação em ciência destinadas a crianças e jovens, promovendo o seu desenvolvimento pessoal e educativo.
- 6 — Referencial de competências
- 6.1 — Conhecimentos
- a) Conhecimento especializado sobre a aprendizagem das ciências por crianças e jovens;
  - b) Conhecimentos abrangentes no domínio do português;
  - c) Conhecimentos fundamentais sobre a morfologia e fisiologia dos seres vivos e sobre comportamentos promotores do equilíbrio global do ser humano;
  - d) Conhecimentos especializados sobre técnicas de recreação e lazer;
  - e) Conhecimento especializado sobre a matemática e as formas de a comunicar;
  - f) Conhecimentos fundamentais sobre conteúdos matemáticos presentes no quotidiano das crianças e dos jovens;
  - g) Conhecimentos profundos sobre o desenvolvimento de atividades recreativas de ciências naturais;