



CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

Direção-Geral do Ensino Superior

Despacho n.º 4842/2020

Sumário: Regista a criação do curso técnico superior profissional de Gestão de Negócios e Comércio Eletrónico da Escola Superior de Ciências da Administração do Instituto Politécnico da Lusofonia.

Instruído e apreciado, nos termos do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na sua redação atual, o pedido de registo da criação do curso técnico superior profissional de Gestão de Negócios e Comércio Eletrónico, a ministrar pela Escola Superior de Ciências da Administração do Instituto Politécnico da Lusofonia;

Ao abrigo do disposto no n.º 1 do artigo 40.º-T do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na sua redação atual, conjugado com o disposto na alínea g) do n.º 2 do Despacho n.º 7240/2016, de 2 de junho:

Determino:

É registada, nos termos do anexo ao presente despacho, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Gestão de Negócios e Comércio Eletrónico da Escola Superior de Ciências da Administração do Instituto Politécnico da Lusofonia.

24 de março de 2020. — A Subdiretora-Geral do Ensino Superior, *Ângela Noiva Gonçalves*.

ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior:

Instituto Politécnico da Lusofonia — Escola Superior de Ciências da Administração.

2 — Curso técnico superior profissional:

T482 — Gestão de Negócios e Comércio Eletrónico.

3 — Número de registo:

R/Cr 21/2020.

4 — Área de educação e formação:

345 — Gestão e administração.

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral:

Criar, gerir e desenvolver negócios de comércio eletrónico, em *startup* ou em empresa estabelecida, aplicando processos de análise de dados, contextos e tecnologias, para identificação de oportunidades, desenho de propostas de valor e modelos de negócio, elaborar planos de negócio para atuar na economia digital global.

5.2 — Atividades principais:

- a) Elaborar e executar a estratégia, plano de negócio e de financiamento;
- b) Elaborar e implementar modelos de negócio, tecnologias e processos de marketing;
- c) Gerir a internacionalização do negócio;
- d) Gerir negócios e empresas de e-Business e e-Commerce;

- e) Gerir o processo criativo de conceção da proposta de valor de produto e ou serviço;
- f) Pesquisar e analisar necessidades e oportunidades de mercado na economia digital.

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

- a) Conhecimento profundo sobre Tecnologias de Informação e Comunicação, tecnologias digitais e processos internos de gestão e integração aplicados a diferentes áreas de atividade e negócio;
- b) Conhecimentos abrangentes dos processos chave de gestão empresarial e de gestão de projeto;
- c) Conhecimentos abrangentes de comunicação em língua inglesa e portuguesa;
- d) Conhecimentos abrangentes sobre microeconomia, contextos e cadeias de valor e de serviço;
- e) Conhecimentos abrangentes sobre técnicas e processos de *branding*, marketing, marketing digital e comunicação, gestão comercial e de vendas;
- f) Conhecimentos especializados da legislação e regulação nacional, União Europeia e comércio internacional aplicada às atividades empresariais;
- g) Conhecimentos especializados para elaboração de planos de negócios que integrem proposta de valor, modelo de negócio, infraestruturas tecnológicas, recursos financeiros e humanos;
- h) Conhecimentos profundos de técnicas de pesquisa de mercado e análise de bases de dados para identificação de necessidades e comportamentos do consumidor, mercados, produtos e concorrentes;
- i) Conhecimentos profundos dos processos de desenvolvimento de criatividade, inovação, empreendedorismo;
- j) Conhecimentos profundos sobre desenho de propostas de valor e desenvolvimento de modelos de negócio, definição e ativação da estratégia do negócio de internacionalização.

6.2 — Aptidões:

- a) Analisar, sintetizar e publicar informação, dados, avaliações e estatísticas com recurso a ferramentas de processamento e comunicação digital;
- b) Atuar em ambiente de negócios multicultural e internacional e aplicar técnicas de negociação adequadas;
- c) Desenvolver pesquisas e estudos de mercado, da concorrência, tecnologias e regulação, analisar e avaliar oportunidades de negócio com potencial de internacionalização e crescimento;
- d) Desenvolver processos criativos para acionar ideias de negócio e desenvolver modelos de negócio inovadores;
- e) Executar o diagnóstico das necessidades ou oportunidades e definir os segmentos e ou mercados alvo para desenvolver estratégias de *branding*, marketing e comunicação;
- f) Identificar e aplicar ferramentas e técnicas de gestão financeira, de contabilidade, planeamento e controle;
- g) Integrar no conceito e planeamento e processos de negócio infraestruturas tecnológicas, bases de dados, sistemas de segurança, *front-end*, atendimento do cliente, sistemas de transação e fornecedores;
- h) Organizar e liderar equipas de trabalho de acordo com técnicas de gestão de projeto e apoiar processos internos no desenvolvimento de produtos e ou serviços, gestão de risco, finanças, gestão do conhecimento;
- i) Planificar, organizar e gerir diferentes áreas organizacionais de acordo com o foco estratégico do negócio ou empresa;
- j) Preparar, escrever, propor planos de negócios que integrem estratégias de implementação em ambiente de negócios digital e internacional.



6.3 — Atitudes:

- a) Demonstrar capacidade de persuasão e de estabelecimento de relações estáveis com colaboradores, clientes, fornecedores e outros prestadores de serviços;
- b) Demonstrar capacidade para ser criativo, inovador, procurar oportunidades;
- c) Demonstrar estar focado no cliente, lutar pela qualidade e satisfação do cliente, para atingir ou exceder os objetivos;
- d) Demonstrar o exercício de uma liderança adaptável e orientação para a inovação pessoal, de grupo e organizacional;
- e) Demonstrar orientação para a melhoria dos resultados financeiros;
- f) Demonstrar respeito pela formalidade organizacional;
- g) Demonstrar grande persistência, diplomacia, paciência, ser capaz de lidar com o stress e com multitarefas e adaptar-se à mudança;
- h) Revelar compreensão ampla do ambiente de negócios interno e externo da organização;
- i) Revelar estar disposto a assumir riscos e ser responsável pelos resultados, aceitar e fazer críticas;
- j) Revelar ética, educação, tolerância e adaptabilidade a ambientes multiculturais, e capacidade para manter a compostura e para aprender com o fracasso e evitar repetir erros.

7 — Áreas relevantes para o ingresso no curso:

Uma das seguintes:

Inglês.
Matemática.
Português.

8 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso:

2020-2021.

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
Lisboa	Instituto Politécnico da Lusofonia	16	32

10 — Estrutura curricular:

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
345 — Gestão e administração	67	55,83 %
342 — Marketing e publicidade	18	15,00 %
341 — Comércio	11	9,17 %
222 — Línguas e literaturas estrangeiras	5	4,17 %
223 — Língua e literatura materna	5	4,17 %
344 — Contabilidade e fiscalidade	5	4,17 %
314 — Economia	5	4,17 %
380 — Direito	4	3,33 %
<i>Total</i>	120	100 %



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)
Língua Inglesa	222 — Línguas e literaturas estrangeiras.	Geral e científica. . . .	1.º Ano	Semestral	45		80		125	5
Língua Portuguesa	223 — Língua e literatura materna.	Geral e científica. . . .	1.º Ano	Semestral	45		80		125	5
Microeconomia	314 — Economia	Geral e científica. . . .	1.º Ano	Semestral	45		80		125	5
Comportamento do Consumidor.	342 — Marketing e publicidade	Técnica	1.º Ano	Semestral	45	40	80		125	5
Comunicação de Marketing e Branding.	342 — Marketing e publicidade	Técnica	1.º Ano	Semestral	45	40	80		125	5
Criatividade, Inovação e Empreendedorismo.	345 — Gestão e administração	Técnica	1.º Ano	Semestral	30	25	45		75	3
Economia Digital, E-Business e E-Commerce.	341 — Comércio	Técnica	1.º Ano	Semestral	45	45	80		125	5
Estudos de Mercado	342 — Marketing e publicidade	Técnica	1.º Ano	Semestral	45	40	80		125	5
Gestão Comercial e de Vendas.	341 — Comércio	Técnica	1.º Ano	Semestral	30	25	45		75	3
Gestão de Projeto	345 — Gestão e administração	Técnica	1.º Ano	Semestral	30	25	45		75	3
Internacionalização e Localização.	341 — Comércio	Técnica	1.º Ano	Semestral	30	25	45		75	3
Introdução à Gestão	345 — Gestão e administração	Técnica	1.º Ano	Semestral	45	40	80		125	5
Marketing Digital	342 — Marketing e publicidade	Técnica	1.º Ano	Semestral	30	25	45		75	3
Proposta de Valor e Modelo de Negócio.	345 — Gestão e administração	Técnica	1.º Ano	Semestral	45	40	80		125	5
Contabilidade Geral e Fiscalidade.	344 — Contabilidade e fiscalidade.	Técnica	2.º Ano	Semestral	45	40	80		125	5
Estratégia Empresarial e Planos de Negócios.	345 — Gestão e administração	Técnica	2.º Ano	Semestral	45	40	80		125	5
Gestão e Análise Financeira de Investimentos.	345 — Gestão e administração	Técnica	2.º Ano	Semestral	40	35	60		100	4
Gestão e Organização de Empresa.	345 — Gestão e administração	Técnica	2.º Ano	Semestral	45	45	80		125	5
Liderança, Gestão de Equipas e Intraempreendedorismo.	345 — Gestão e administração	Técnica	2.º Ano	Semestral	30	25	45		75	3
Planeamento e Controle de Gestão.	345 — Gestão e administração	Técnica	2.º Ano	Semestral	40	35	60		100	4

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)
Propriedade Intelectual e Direito Comercial.	380 — Direito	Técnica	2.º Ano	Semestral	30	20	70		100	4
Estágio	345 — Gestão e administração	Em contexto de trabalho.	2.º Ano	Semestral			750	650	750	30
<i>Total</i>					830	610	2 170	650	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 40.º-J 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.

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 40.º-N 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.

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.

313177634