

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)
Interação com Dispositivos Móveis	481 — Ciências Informáticas	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Linguagens de Programação . . . . .	481 — Ciências Informáticas	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Redes Úbiquas e de Proximidade	481 — Ciências Informáticas	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Computação Móvel II . . . . .	481 — Ciências Informáticas	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Edição Multimédia . . . . .	481 — Ciências Informáticas	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Estatística Aplicada . . . . .	462 — Estatística . . . . .	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Introdução à Computação Gráfica	481 — Ciências Informáticas	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Programação Web . . . . .	481 — Ciências Informáticas	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . .	112	79	56	168	6
Estágio . . . . .	481 — Ciências Informáticas	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			840	840	30
<i>Total . . . . .</i>					900	645	2 360	3 260	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.

209105804

### Aviso n.º 13798/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que, por despacho de 6 de outubro de 2014 do diretor-geral do Ensino Superior, 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 *Marketing*, Comércio e Vendas pelo Instituto Superior de Paços de Brandão.

9 de novembro de 2015. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,  
*Prof. Doutor João Queiroz.*

#### ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior

Instituto Superior de Paços de Brandão

2 — Curso técnico superior profissional

T047 — *Marketing*, Comércio e Vendas

3 — Número de registo

R/Cr 56/2014

4 — Área de educação e formação

341 — Comércio

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Elaborar planos de *marketing* e de negócios, realizar estudos de mercado, gerir o desempenho da atividade comercial, a força de vendas da empresa, os produtos, os serviços e a política de comunicação da empresa.

5.2 — Atividades principais

- a) Elaborar e implementar o plano de *marketing* da empresa;
- b) Planear e realizar estudos de mercado;
- c) Gerir todas as atividades inerentes ao portfólio de produtos e serviços;
- d) Gerir a política de comunicação da empresa e implementar ações que conduzam à fidelização de clientes;
- e) Colaborar na gestão da força de vendas da empresa;
- f) Gerir os processos inerentes à prospeção de novos clientes tendo em conta a rentabilidade do processo de venda;
- g) Promover e efetuar a venda de produtos e ou serviços junto dos clientes, tendo em vista a satisfação de necessidades;
- h) Pesquisar, recolher, tratar e analisar informação relevante para o desempenho da sua atividade;

i) Implementar os processos de venda baseados no comércio eletrónico e *e-business*;

j) Elaborar e implementar o plano de negócios da empresa.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

- a) Conhecimentos profundos de gestão de *marketing*;
- b) Conhecimentos especializados de estudos de mercado e de prospeção comercial;
- c) Conhecimentos profundos de gestão comercial;
- d) Conhecimentos fundamentais de informática;
- e) Conhecimentos fundamentais de comunicação;
- f) Conhecimentos especializados de gestão de pessoas;
- g) Conhecimentos fundamentais de legislação comercial;
- h) Conhecimentos fundamentais de segurança, higiene e saúde aplicados à atividade profissional;
- i) Conhecimentos profundos de negociação;
- j) Conhecimentos especializados de línguas estrangeiras;
- k) Conhecimentos especializados de comércio eletrónico e *e-business*;
- l) Conhecimentos profundos de planeamento.

6.2 — Aptidões

- a) Desenvolver planos de *marketing* e de negócios nas suas diferentes fases;
- b) Intervir na elaboração e na planificação de estudos de mercado;
- c) Controlar e dinamizar o portfólio de produtos e serviços de uma empresa;
- d) Desenvolver as diferentes atividades de comunicação da empresa;
- e) Implementar ações que visem a satisfação e a fidelização de clientes;
- f) Dinamizar e intervir na atividade comercial da empresa;
- g) Intervir na gestão e na animação de equipas e de pessoas;
- h) Aplicar técnicas negociais em diferentes contextos comerciais;
- i) Controlar e desenvolver as atividades de comércio eletrónico e *e-business*;
- j) Aplicar a legislação comercial nos diferentes contextos de negociação.

6.3 — Atitudes

- a) Demonstrar capacidade de gestão nas diversas atividades a desenvolver;
- b) Demonstrar espírito crítico na execução das tarefas inerentes ao *marketing*, comércio e vendas;
- c) Demonstrar capacidade de inovação e de apresentação de soluções criativas;
- d) Demonstrar capacidade de organização pessoal e profissional e para a obtenção dos objetivos da empresa;

e) Demonstrar capacidade de trabalho em equipa e de cooperação na obtenção de objetivos comuns;

f) Demonstrar proatividade na obtenção de objetivos comerciais e de marketing da empresa.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	67	56 %
342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	25	21 %
345 — Gestão e Administração	7	6 %
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	6	5 %
380 — Direito	5	4 %
482 — Informática na Ótica do Utilizador	5	4 %
862 — Segurança e Higiene no Trabalho	5	4 %
<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:

Geografia  
História  
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
Paços de Brandão	Instituto Superior de Paços de Brandão.	30	75

10 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso 2014-2015

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)
Ambiente, Segurança e Higiene e Saúde no Trabalho.	862 — Segurança e Higiene no Trabalho.	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	45		88	133	5
Direito Comercial.	380 — Direito	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	45		88	133	5
Informática Aplicada	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	45		88	133	5
Inglês Comercial	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral ...	60		100	160	6
Comércio e Organização Empresarial.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral ...	75	50	112	187	7
Comunicação Interpessoal	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral ...	45	30	88	133	5
Gestão de Pessoas	345 — Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral ...	75	60	112	187	7
Gestão e <i>Marketing</i>	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral ...	75	50	112	187	7
Mercado — Estudo e Análise	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral ...	75	60	112	187	7
Negociação.	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral ...	60	45	100	160	6
Comércio Eletrónico e <i>E-Business</i>	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral ...	60	50	100	160	6
Fidelização de Clientes	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral ...	60	50	100	160	6
Gestão de Produtos e Serviços.	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral ...	45	30	88	133	5
Plano de Negócio	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral ...	75	60	112	187	7
Prospecção Comercial, Preparação e Planeamento da Venda.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral ...	60	50	100	160	6
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral ...			800	800	30
<i>Total</i>					900	535	2300	3200	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.

209105845

### Aviso n.º 13799/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que, por despacho de 13 de outubro de 2014 do diretor-geral do Ensino Superior, 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 Desporto, Lazer e Bem-Estar pela Escola Superior de Educação Jean Piaget de Arcozelo.

10 de novembro de 2015. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,  
*Prof. Doutor João Queiroz.*

### ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior: Escola Superior de Educação Jean Piaget de Arcozelo

2 — Curso técnico superior profissional: T062 — Desporto, Lazer e Bem-Estar

3 — Número de registo: R/Cr 78/2014

4 — Área de educação e formação: 813 — Desporto

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Organizar, planear, implementar, utilizar e avaliar planos de atividades de desporto e de lazer, através de equipamentos, métodos e tarefas ade-