

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)
Planeamento e Ordenamento do Território.	581 — Arquitetura e Urbanismo.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	64	48	98		162	6
Recuperação Ambiental	851 — Tecnologia de Proteção do Ambiente.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	64	48	98		162	6
Sistemas Integrados de Gestão	347 — Enquadramento na Organização/Empresa.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	32	24	49		81	3
Tratamento de Águas e Efluentes.	851 — Tecnologia de Proteção do Ambiente.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	64	48	98		162	6
Estágio	851 — Tecnologia de Proteção do Ambiente.	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . .			810	750	810	30
<i>Total</i>					960	528	2 280	750	3 240	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.

209419104

Aviso n.º 3530/2016

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 17 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 Venda e Negociação Comercial pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria.

2 — O registo tornou-se definitivo em 25 de novembro de 2015.

19 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

T224 — Venda e Negociação Comercial

3 — Número de registo

R/Cr 244/2015

4 — Área de educação e formação

341 — Comércio

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Colaborar no departamento comercial, gerir equipas de vendas, conceber a oferta comercial, definir e implementar técnicas de negociação, venda e pós-venda, bem como gerir o relacionamento com os diversos *stakeholders*, nomeadamente fornecedores e clientes.

5.2 — Atividades principais

a) Planear e elaborar a análise e a prospeção de mercado, global ou da sua zona de intervenção, recorrendo a diversas fontes de informação;

b) Elaborar e analisar a informação resultante de estudos de mercado para a tomada de decisão;

c) Gerir base de dados recorrendo a ferramentas informáticas para apoio à atividade comercial;

d) Gerir equipas comerciais;

e) Promover o enquadramento legal dos negócios;

f) Gerir a oferta comercial atendendo à realidade da empresa e do mercado;

g) Rececionar clientes, elaborar diagnósticos das suas necessidades e propor produtos e serviços adequados às mesmas;

h) Gerir conflitos e negociar soluções numa ótica *win-win*, a nível interno e com os diversos *stakeholders*;

i) Gerir os serviços de pós-venda;

j) Gerir relações de parceria com os diversos *stakeholders*.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimentos fundamentais dos princípios de marketing;

b) Conhecimentos fundamentais de gestão;

c) Conhecimentos abrangentes de matemática aplicada às ciências sociais;

d) Conhecimentos abrangentes da legislação comercial em vigor, aplicável ao contexto da empresa;

e) Conhecimentos abrangentes de informática na ótica do utilizador;

f) Conhecimentos especializados de gestão da força de vendas;

g) Conhecimentos especializados de negociação;

h) Conhecimentos abrangentes de língua inglesa;

i) Conhecimentos abrangentes em comportamento do consumidor;

j) Conhecimentos fundamentais de construção e de manipulação de bases de dados;

k) Conhecimentos fundamentais dos principais conceitos económicos e dos comportamentos individuais e coletivos à luz da economia;

l) Conhecimentos abrangentes de logística;

m) Conhecimentos especializados de técnicas de venda;

n) Conhecimentos abrangentes e especializados de comportamento organizacional;

o) Conhecimentos abrangentes e especializados de análise e de estudos de mercado;

p) Conhecimentos abrangentes de *e-marketing*;

q) Conhecimentos abrangentes de negócios internacionais;

r) Conhecimentos abrangentes e especializados em gestão da oferta e dos serviços.

6.2 — Aptidões

a) Desenvolver planos de marketing;

b) Organizar a estratégia de internacionalização da empresa;

c) Analisar gráficos e textos em linguagem económica;

d) Aplicar métodos de cálculo como apoio ao desenvolvimento das tarefas a realizar;

e) Aplicar as principais ferramentas informáticas de apoio à gestão comercial;

f) Elaborar relatórios;

g) Aplicar a legislação comercial;

h) Organizar a área comercial;

i) Aplicar métodos e estratégias aprendidos na gestão e na administração de equipas de vendas;

j) Criar uma oferta comercial adequada ao mercado, à empresa e ao cliente;

k) Aplicar as táticas e as estratégias da negociação na venda;

l) Aplicar técnicas linguísticas aprendidas na negociação, na comunicação e na interação autónoma em mercados de língua portuguesa e inglesa;

m) Acolher clientes, diagnosticar as suas necessidades e propor soluções ajustadas;

n) Aplicar manuais de atendimento, catálogos, folhetos e outras ferramentas similares de apoio à venda;

o) Construir e atualizar bases de dados;

p) Planear e operacionalizar procedimentos logísticos;

q) Analisar e efetuar prospeção de mercado, global ou da sua zona de intervenção, recorrendo a diversas fontes de informação;

r) Planear os serviços de pós-venda, de acordo com a sua importância estratégica;

s) Aplicar metodologias relacionadas com *e-marketing*;

t) Aplicar princípios gerais de prevenção e medidas de controlo para minimizar a ocorrência de acidentes de trabalho e de doenças profissionais.

6.3 — Atitudes

a) Demonstrar bons hábitos de trabalho e sentido de responsabilidade;

b) Demonstrar autonomia no estudo e na pesquisa de informação;

c) Demonstrar capacidade de gestão do tempo;

d) Demonstrar empenho na melhoria contínua;

e) Demonstrar capacidade de trabalhar em equipa;

f) Demonstrar capacidade analítica, espírito crítico construtivo e pensamento lógico;

g) Demonstrar capacidade de adaptação da comunicação verbal e não-verbal ao outro interlocutor;

h) Demonstrar proatividade na procura de soluções;

i) Demonstrar recetividade à mudança;

j) Demonstrar disponibilidade para dialogar com fornecedores, clientes ou outros *stakeholders*;

k) Demonstrar capacidade para sugerir oportunidades de negócio;

l) Demonstrar uma atitude proativa na procura e na identificação de informação relevante para o exercício da profissão.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	49	41 %
342 — Marketing e Publicidade	28	23 %
345 — Gestão e Administração	15	13 %
314 — Economia	5	4 %
461 — Matemática	5	4 %
481 — Ciências Informáticas	5	4 %
310 — Ciências Sociais e do Comportamento	4	3 %
380 — Direito	4	3 %
347 — Enquadramento na Organização/Empresa	3	3 %
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	2	2 %
<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

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
Leiria	Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria.	34	85

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)	Das quais correspondem apenas ao estágio ao estágio (8.1)	Horas de trabalho totais (9) = (6) + (8)	Créditos (10)
Comunicação e Tecnologias de Informação.	310 — Ciências Sociais e do Comportamento.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		48		108	4
Língua Inglesa	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	30		24		54	2
Matemática Aplicada às Ciências Sociais.	461 — Matemática	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . .	60		75		135	5
Análise do Comportamento do Consumidor.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	75		135	5
Análise Económica	314 — Economia	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	75		135	5
Gestão Comercial	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	75	45	114		189	7
Logística	345 — Gestão e Administração.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	45	32	90		135	5
Negociação	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	102		162	6
Noções de Direito Comercial	380 — Direito	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	45	32	63		108	4
Princípios de Gestão	345 — Gestão e Administração.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	45	32	117		162	6
Princípios de Marketing	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	42	102		162	6
Técnicas de Bases de Dados	481 — Ciências Informáticas.	Técnica	1.º ano	Semestral . . .	60	50	75		135	5
Integração na Profissão	347 — Enquadramento na Organização/Empresa.	Geral e científica	2.º ano	Semestral . . .	45		36		81	3
Ferramentas de Marketing Digital.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	45	75		135	5
Marketing e Comunicação	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	42	102		162	6
Técnicas de Estatística e Estudos de Mercado.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	45	102		162	6
Técnicas de Gestão Internacional.	345 — Gestão e Administração.	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	45	32	63		108	4
Técnicas de Venda	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral . . .	60	42	102		162	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 ao estágio (8.1)	Horas de trabalho totais (9) = (6) + (8)	Créditos (10)
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral ...			810	640	810	30
<i>Total</i>					990	565	2 250	640	3 240	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.

209417752

EDUCAÇÃO

Direção-Geral dos Estabelecimentos Escolares

Agrupamento de Escolas de Aljezur

Aviso n.º 3531/2016

Nos termos do disposto na alínea *d*) do n.º 1 do artigo 4.º da Lei n.º 35/2014, de 20 de junho, torna-se público a lista nominativa de pessoal deste Agrupamento, que cessou a relação jurídica de emprego público, de contrato de trabalho em funções públicas por tempo indeterminado, no período compreendido entre 1 de janeiro de 2015 e 31 de dezembro de 2015.

Nome	Categoria	Motivo de cessação	Data efeito
Maria Irene Antónia Miguel Martins	Assistente Operacional.	Pensão por Invalidez Relativa	22/09/2015

8 de março de 2016. — A Diretora, *Maria da Piedade Matoso Freire*.

209418757

Escola Secundária Augusto Gomes, Matosinhos

Aviso n.º 3532/2016

Nos termos do disposto da alínea *d*) do n.º 1 do artigo 4.º da Lei n.º 35/2014 de 20 de junho, torna-se público a lista nominativa do pessoal docente e não docente deste estabelecimento de ensino, cuja relação jurídica de emprego público cessou por motivo de aposentação no ano de 2015.

Nome	Categoria/grupo	Índice/posição remuneratória	Data da aposentação
Fernando Hilario Mendes Ferreira	PQE/300	340/9	01-02-2015
Deolinda da Fonte Rodrigues do Vale	PQE/330	340/9	01-10-2015
Francisco António O. Ribeiro Silva	PQE/620	340/9	01-01-2015

8 de março de 2016. — O Diretor, *José Casimiro Martins Caldas*.

209419697

Agrupamento de Escolas Barbosa du Bocage, Setúbal

Aviso n.º 3533/2016

Abertura de concurso para Diretor do Agrupamento de Escolas Barbosa du Bocage — Setúbal

Nos termos do disposto no artigo 22.º, 22.º-A e 22.º-B do Decreto-Lei n.º 75/2008, de 22 de Abril, alterado pelo Decreto-Lei n.º 137/2012 e conjugado com o estipulado no Regulamento do Procedimento Con-

cursal para o Recrutamento do(a) Diretor(a) do Agrupamento de Escolas Barbosa du Bocage — Setúbal, torna-se público que se encontra aberto concurso para provimento do lugar de Diretor do Agrupamento de Escolas Barbosa du Bocage, Setúbal, pelo prazo de 10 dias úteis, a contar da data do dia seguinte ao da publicação do presente Aviso no *Diário da República*.

1 — Os requisitos de admissão ao concurso são os fixados nos pontos 3 e 4 do artigo 21.º do Decreto-Lei n.º 75/2008, de 22 de Abril, alterado pelo Decreto-Lei n.º 137/2012, e no artigo 2.º da Portaria 604/2008, de 9 de Julho.