Parecer	**Despacho**
Concordo. À consideração superior. A Diretora de Serviços de Suporte à Rede do Ensino Superior Inês Vasques Branco	Concordo. Por delegação do Diretor-Geral, A Subdiretora-Geral do Ensino Superior Ângela Noiva Gonçalves

Análise Técnica

Pedido de registo de alteração de Curso Técnico Superior Profissional

Verificação da satisfação dos requisitos a que se refere o artigo 40.º-U do Regime jurídico dos graus e diplomas do ensino superior - RJGDES.

Foi recebido a 19/10/2020 nestes serviços o requerimento de registo da alteração do curso técnico superior profissional (ACTeSP-107), de Gestão Comercial e de Marketing do Instituto Politécnico de Coimbra - Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Oliveira do Hospital, registado com o número R/Cr 109/2015 a 19/06/2015.

O processo registou as seguintes interações:

- 05-11-2020: Pedido de elementos
- 09-11-2020: Receção de elementos
- 27-11-2020: Pedido de elementos
- 02-12-2020: Receção de elementos

Análise técnica e proposta de decisão

A alteração incide sobre os seguintes elementos caracterizadores:

- Localidades de ministração do curso
- Número máximo de estudantes a admitir em cada ano letivo
- Número máximo total de estudantes inscritos em simultâneo
- Outras alterações: Entidades onde decorrerá a formação em contexto de trabalho

Após análise técnica verificou-se o cumprimento dos requisitos legais.

Considerando o disposto no RJGDES, e face à análise técnica efetuada, propõe-se:

O deferimento do pedido de registo da alteração do curso, nos termos do disposto no n.º 2 do artigo 40.º-U, com os seguintes dados:

- Número do registo da alteração: R/Cr 109.2/2015
- Data da decisão: Data do despacho.
- Elementos caracterizadores que se juntam em anexo.

Nos termos do disposto nos n.ºs 6 e 7 do artigo 40.º-U do RJGDES, a instituição de ensino superior deve proceder à publicação da alteração na 2.ª série do Diário da República, incluindo apenas os elementos caracterizadores alterados, mencionando expressamente o número de registo de alteração e data do registo referidos acima.

Lisboa, 02/12/2020

Tiago Pereira

ANEXO

1. Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Coimbra - Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Oliveira do Hospital (3065)

2. Curso Técnico Superior Profissional: Gestão Comercial e de Marketing (T071)

3. Área de educação e formação: 341 - Comércio

4. Condições de Ingresso: Uma das seguintes áreas: Matemática; Economia; Psicologia

5. Localidades de ministração: Oliveira do Hospital; Mealhada

6. Número máximo de estudantes:

6.1. A admitir em cada ano letivo: 40

6.2. Total de inscritos em simultâneo: 100

7. Perfil Profissional:

7.1 Descrição Geral

Planificar, organizar, coordenar e controlar as diferentes atividades comerciais e de *marketing* de uma organização.

7.2 Atividades Principais

a) Elaborar pesquisas de *marketing* relativas à envolvente contextual (político-legal, económico, sociocultural, tecnológica e ambiental), mercados, setores de atividade e concorrência, recorrendo a diversas fontes de informação;

b) Elaborar planos para os ciclos de interação com o cliente, estabelecendo procedimentos para a sua captação, retenção e fidelização;

c) Elaborar a estratégia de comércio eletrónico e de *marketing* digital da organização;

d) Elaborar planos de internacionalização das atividades comerciais da organização;

e) Gerir a estratégia de desenvolvimento, a organização e a animação do espaço de venda;

f) Gerir os serviços de pós–venda, assegurando a receção e o tratamento de reclamações, bem como outras situações posteriores à venda, atuando na solidificação da relação de parceria com o cliente, de acordo com a importância estratégica do serviço pós–venda;

g) Gerir atividades de *marketing* estratégico e operacional;

h) Gerir operações e atividades logísticas da cadeia de abastecimento;

i) Gerir as atividades comerciais da empresa em contexto internacional;

j) Coordenar a prospeção de mercado da organização, recorrendo a diferentes técnicas e fontes de informação;

k) Coordenar a força de vendas da organização;

l) Coordenar os procedimentos necessários ao cumprimento da legislação comercial e do consumo em vigor aplicável ao contexto da organização;

m) Coordenar o desempenho global, comercial e de *marketing* da organização a partir de indicadores quantitativos e qualitativos;

n) Elaborar relatórios sobre o desempenho comercial e de *marketing* da organização.

8. Referencial de competências:

8.1 Conhecimentos

a) Conhecimentos fundamentais de inglês técnico;

b) Conhecimentos fundamentais de economia;

c) Conhecimentos fundamentais de métodos quantitativos;

d) Conhecimentos fundamentais de tecnologias e sistemas de informação de apoio à gestão;

e) Conhecimentos especializados de gestão de equipas comerciais;

f) Conhecimentos especializados de técnicas de negociação;

g) Conhecimentos especializados de comportamento do consumidor;

h) Conhecimentos especializados de pesquisa de *marketing*;

i) Conhecimentos especializados de *marketing* estratégico e operacional;

j) Conhecimentos especializados de organização e gestão de empresas;

k) Conhecimentos especializados de direito comercial e do consumo;

l) Conhecimentos especializados de comércio internacional;

m) Conhecimentos especializados de gestão de espaços comerciais;

n) Conhecimentos especializados de comércio eletrónico;

o) Conhecimentos especializados de *marketing* digital;

p) Conhecimentos especializados de gestão de operações e da cadeia de abastecimento;

q) Conhecimentos especializados de finanças empresariais

8.2 Aptidões

a) Preparar documentação técnica em língua inglesa de suporte à atividade comercial e de *marketing* da empresa;

b) Avaliar o comportamento dos agentes económicos, dos mercados e das principais variáveis macroeconómicas;

c) Analisar indicadores quantitativos e qualitativos referentes ao desempenho das atividades comerciais e de *marketing*;

d) Planear a implementação de sistemas de informação de suporte às atividades comerciais e de *marketing*;

e) Planear e executar processos de gestão comercial e da força de vendas;

f) Dinamizar a força de vendas de forma integrada;

g) Conceber melhorias nos processos de gestão comercial e da força de vendas;

h) Propor e aplicar técnicas de negociação e de venda;

i) Avaliar o comportamento do consumidor em diferentes mercados;

j) Planear e executar pesquisas de *marketing*;

k) Planear e implementar campanhas de *marketing*;

l) Articular a gestão das diferentes áreas funcionais da organização;

m) Aplicar o enquadramento jurídico no âmbito comercial e do consumo;

n) Conceber processos de internacionalização de uma empresa, em especial na área comercial;

o) Dinamizar espaços comerciais;

p) Planear e executar ferramentas de *marketing* digital;

q) Dinamizar plataformas de comércio eletrónico;

r) Aplicar técnicas e ferramentas de gestão de operações e da cadeia de abastecimento;

s) Aplicar ferramentas de finanças empresariais.

8.3 Atitudes

a) Demonstrar capacidade de adaptação à evolução dos procedimentos e das tecnologias;

b) Demonstrar capacidade de comunicação;

c) Demonstrar capacidade de gestão do tempo;

d) Demonstrar capacidade para se integrar em equipas de trabalho de constituição variada;

e) Demonstrar capacidade para a aprendizagem ao longo da vida e a partilha constante de conhecimentos nos diferentes domínios da gestão empresarial;

f) Demonstrar capacidade de gerir emoções, conflitos e interesses da empresa e dos seus clientes;

g) Demonstrar proatividade, assertividade, otimismo e confiança;

h) Demonstrar capacidade de gestão das exigências profissionais e pessoais, estabelecendo objetivos e prioridades;

i) Demonstrar capacidade de organização e planeamento das atividades e projetos que lhe são atribuídos, de acordo com os recursos que tem à sua disposição;

j) Demonstrar autonomia e iniciativa no sentido da resolução de problemas, cultivando uma postura de inovação;

k) Demonstrar capacidade de raciocínio, de análise, de adaptação a novas situações e de tomada de decisões em situação de incerteza.

9. Estrutura curricular:

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 – Comércio	48	40%
345 – Gestão e Administração	18	15%
342 – Marketing e Publicidade	18	15%
482 – Informática na Ótica do Utilizador	6	5%
462 – Estatística	6	5%
380 – Direito	6	5%
343 – Finanças, Banca e Seguros	6	5%
314 – Economia	6	5%
222 – Línguas e Literaturas Estrangeiras	6	5%
Total	120	100%

10. Plano de estudos:

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)
Inglês Técnico	222 - Línguas e Literaturas Estrangeiras	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		108		168	6
Métodos Quantitativos	462 - Estatística	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		108		168	6
Princípios de Economia	314 - Economia	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		108		168	6
Tecnologias e Sistemas de Informação de Apoio à Gestão	482 - Informática na Ótica do Utilizador	Geral e científica	1.º ano	Semestral	60		108		168	6
Comportamento do Consumidor e Pesquisa de Marketing	342 - Marketing e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Direito Comercial e do Consumo	380 - Direito	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	108		168	6

Gestão de Equipas Comerciais	345 - Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Princípios de Gestão	345 - Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Princípios de Marketing	342 - Marketing e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Técnicas de Venda e Negociação Comercial	341 - Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Comércio Internacional	341 - Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
E-Marketing e Comércio Eletrónico	342 - Marketing e Publicidade	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Gestão de Espaços Comerciais	341 - Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Gestão de Operações e da Cadeia de Abastecimento	345 - Gestão e Administração	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	108		168	6
Noções de Finanças Empresariais	343 - Finanças, Banca e Seguros	Técnica	2.º ano	Semestral	60	42	108		168	6

Estágio	341 - Comércio	Em contexto de trabalho	2.º ano	Semestral			840	600	840	30
				Total	900	462	2460	600	3360	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.