

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.

209129757

Aviso n.º 14104/2015

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 12 de março 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 Gestão e Comércio Internacional pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico da Guarda.

2 — O registo tornou-se definitivo em 6 de maio de 2015.

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

ANEXO

1 — Instituição de ensino superior
Instituto Politécnico da Guarda — Escola Superior de Tecnologia e Gestão

2 — Curso técnico superior profissional
T010 — Gestão e Comércio Internacional

3 — Número de registo
R/Cr 6/2015

4 — Área de educação e formação
341 — Comércio

5 — Perfil profissional
5.1 — Descrição geral

Gerir as operações de comércio internacional e contribuir para o desenvolvimento internacional sustentável da empresa, através da pesquisa e monitorização dos mercados internacionais nos quais a empresa opera, da prospeção e promoção, negociação, realização e acompanhamento das vendas dos seus produtos e ou serviços em mercados estrangeiros e da otimização de processos de importação.

5.2 — Atividades principais

a) Elaborar estudos de mercado relativos aos segmentos estratégicos do mercado alvo da empresa e ao posicionamento e estratégia de *marketing* nos mercados externos;

b) Gerir as vendas em contexto internacional (exportação);

c) Gerir as compras em contexto internacional (importação);

d) Coordenar os serviços de apoio à importação e à exportação;

e) Assegurar o acompanhamento administrativo, processual e documental das operações de importação e de exportação;

f) Coordenar as atividades da gestão comercial, aprovisionamentos e distribuição e contribuir para a sua máxima eficácia;

g) Processar a venda de produtos e ou serviços, recorrendo a equipamento informático e outros meios de comunicação disponíveis;

h) Gerir relações comerciais e profissionais em contexto multicultural;

i) Gerir técnicas de comunicação internacional considerando aspetos de cariz multicultural;

j) Gerir ferramentas e técnicas de *marketing* em mercados internacionais.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimentos especializados de estratégias e técnicas de negociação em contexto internacional;

b) Conhecimentos profundos de ferramentas de apoio à venda (técnicas de argumentação e de suporte de apoio à venda);

c) Conhecimentos especializados na elaboração e análise de relatórios comerciais internacionais;

d) Conhecimentos especializados de margens, de preços e de tarifas aduaneiras;

e) Conhecimentos fundamentais de análise estatística das vendas em contexto internacional;

f) Conhecimentos fundamentais de novas tecnologias de informação e comunicação (TIC);

g) Conhecimentos fundamentais de línguas estrangeiras;

h) Conhecimentos fundamentais em *marketing* adaptado a contextos multiculturais;

i) Conhecimentos fundamentais em logística e aprovisionamentos inerentes à cadeia de distribuição internacional;

j) Conhecimentos fundamentais de direito comercial e internacional;

k) Conhecimentos fundamentais dos processos de compra e venda.

6.2 — Aptidões

a) Identificar e selecionar os mercados-alvo, de acordo com as características específicas dos mercados estrangeiros;

b) Avaliar o valor dos atuais clientes;

c) Analisar, organizar, avaliar e acompanhar a prospeção de mercados e ou de clientes;

d) Criar, gerir e atualizar uma rede multicultural de contactos relevantes;

e) Dinamizar uma rede de vendas e uma carteira de clientes;

f) Preparar e organizar a venda;

g) Propor a redefinição das orientações comerciais em função dos resultados, da satisfação dos clientes e das alterações do ambiente externo à empresa;

h) Aplicar técnicas de negociação numa língua estrangeira com clientes e parceiros estrangeiros;

i) Aplicar as TIC em todas as tarefas da atividade comercial;

j) Gerir e acompanhar o circuito logístico;

k) Utilizar ferramentas de *marketing* a nível internacional.

6.3 — Atitudes

a) Demonstrar capacidade de persuasão com clientes, fornecedores e outros prestadores de serviços;

b) Demonstrar capacidade para estabelecer relações estáveis com clientes, fornecedores e outros prestadores de serviços;

c) Demonstrar capacidade de iniciativa;

d) Demonstrar capacidade de responsabilidade;

e) Demonstrar capacidade de disponibilidade, cortesia e respeito pelos outros no relacionamento com interlocutores diferenciados;

f) Demonstrar capacidade de autonomia na tomada de decisão;

g) Demonstrar capacidade de flexibilidade adaptando-se a diferentes situações e contextos profissionais, (nomeadamente interculturais) e evitando situações de conflito ou confronto;

h) Demonstrar capacidade de liderança;

i) Adaptar a linguagem às características dos interlocutores;

j) Demonstrar capacidade de flexibilidade para a utilização das novas tecnologias.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	54	45
345 — Gestão e Administração	24	20
342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	18	15
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	9	8
223 — Língua e Literatura Materna	4,5	4
462 — Estatística	4,5	4
314 — Economia	3	3
482 — Informática na Ótica do Utilizador	3	3
<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:

Português
Matemática
Economia

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
Guarda	Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico da Guarda.	30	75

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)	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
Inglês Aplicado I	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	45		67,5	112,5	4,5
Inglês Aplicado II	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	45		67,5	112,5	4,5
Língua Portuguesa	223 — Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	45		67,5	112,5	4,5
Métodos Estatísticos Aplicados	462 — Estatística	Geral e científica	1.º ano	Semestral	45		67,5	112,5	4,5
Fundamentos Económico-Financeiros.	314 — Economia	Técnica	1.º ano	Semestral	30	15	45	75	3
Gestão de Vendas	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	90	150	6
Introdução ao Marketing	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	45	37,5	67,5	112,5	4,5
Marketing Internacional	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	45	37,5	67,5	112,5	4,5
Organização e Gestão de Empresas	345 — Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral	45	37,5	67,5	112,5	4,5
Sistemas de Informação de Mercados	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	1.º ano	Semestral	30	25	45	75	3
Técnicas de Apoio à Decisão em Comércio.	345 — Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral	45	37,5	67,5	112,5	4,5
Tecnologias e Sistemas de Informação.	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica	1.º ano	Semestral	30	25	45	75	3
Transportes e Logística Internacional.	345 — Gestão e Administração	Técnica	1.º ano	Semestral	60	45	90	150	6
Comércio Digital	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	90	150	6
Gestão Administrativa de Comércio Internacional.	345 — Gestão e Administração	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	90	150	6
Gestão Logística	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	90	150	6
Técnicas de Comunicação Internacional.	342 — Marketing e Publicidade.	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	90	150	6
Técnicas de Negociação Internacional.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	60	45	90	150	6
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral			750	750	30
				Total	900	530	2100	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 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.

209128306

Aviso n.º 14105/2015

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 21 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 Gestão Comercial e de Marketing pelo Instituto Superior de Administração e Línguas.

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

ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior: Instituto Superior de Administração e Línguas.

2 — Curso técnico superior profissional: T071 — Gestão Comercial e de Marketing.

3 — Número de registo: R/Cr 89/2014.

4 — Área de educação e formação: 341 — Comércio.

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral: Planear, organizar e executar ações comerciais, organizar e gerir a força de vendas, elaborar estudos de mercado e planos de marketing e controlar operações comerciais de estabelecimentos comerciais e o serviço de pós-venda, garantindo a satisfação do cliente.

5.2 — Atividades principais:

a) Planear, organizar e executar ações comerciais empreendedoras através da promoção, da divulgação dos produtos e ou serviços, nomeadamente através de técnicas de merchandising;

b) Conceber e executar estudos de mercado locais e ou globais, analisar os seus resultados e propor melhorias de acordo com as diversas fontes de informação disponíveis;