

Unidades curriculares	Área científica	Tipo	Tempo de trabalho (horas)		Créditos	Observações
			Total	Contacto		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
e-Fulfilment	TPO	Outro	50	TP = 18	2	
Small Business Retail Management.	MKT	Outro	100	TP = 18	4	
Análise de Dados	EAD	Outro	150	TP = 30	6	
Tópicos Avançados de Marketing II	MKT	Outro	150	35 (TP = 30; S = 5;)	6	Optativa (a).
Tópicos Avançados de Marketing III.	MKT	Outro	150	35 (TP = 30; S = 5;)	6	Optativa (a).
Gestão Estratégica de Recursos Humanos.	RH	Outro	150	30 (TP = 30; OT = 1)	6	Optativa (b).
Tópicos Aplicados de Fiscalidade	Con	Outro	50	TP = 11	2	Optativa (b).
Controlo de Gestão Aplicado.	Com	Outro	100	TP = 18	4	Optativa (b).

(a) e (b) Em alternativa.

Deliberação n.º 2884/2008

1.º

Criação

Deliberação n.º 25/2007. Sob proposta do conselho científico e nos termos do artigo 24.º dos Estatutos do Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, o Senado, na reunião de 28 de Junho de 2007, aprovou a criação da pós-graduação em Direcção Comercial, com especialização em Sales Management; em Key Account Management e em Network Distribuição, com os planos de estudos em anexo.

2.º

Coordenação

O curso tem um coordenador nomeado conjuntamente pelo Presidente da unidade de Ensino de Gestão e o Presidente do Departamento de Ciências de Gestão.

3.º

Condições de acesso

Podem candidatar-se ao curso:

- Titulares do grau de licenciado ou equivalente legal;
- Titulares de um grau académico superior estrangeiro conferido na sequência de um primeiro ciclo de estudo organizado segundo o processo de Bolonha;
- Titulares de um grau académico superior estrangeiro que seja reconhecido como satisfazendo os objetivos do grau de licenciado;
- Detentores de um curriculum escolar, científico ou profissional reconhecido como atestando capacidade para realização do curso.

4.º

Diploma

1 — Pela frequência com aproveitamento das unidades curriculares que constituem o plano de estudos do curso, no total de 60 créditos, é atribuído um diploma de Estudos Pós-graduados (2.º ciclo) em Direcção Comercial, referindo a especialização e com indicação da média final.

2 — É atribuído um diploma Pós-graduação (2.º ciclo) / Executive Master, com indicação de média final:

a) em Direcção Comercial com especialização em Sales Management / Commercial Direction with specialization in Sales Management aos alunos que obtenham aproveitamento na totalidade das unidades curriculares com excepção das unidades de Métodos Quantitativos Aplicados ao Marketing, Tópicos Avançados de Direcção Comercial, Tópicos Avançados de Marketing I e Tópicos de Finanças Aplicados ao Marketing, no total de 42 ECTS.

b) em Direcção Comercial com especialização em Key Account Management / Commercial Direction with specialization in Key Account Management aos alunos que obtenham aproveitamento na totalidade das unidades curriculares com excepção das unidades de Métodos Quantitativos Aplicados ao Marketing, Tópicos Avançados de Direcção Comercial; Tópicos Avançados de Marketing I e Tópicos de Finanças Aplicados ao Marketing, no total de 42 ECTS.

c) em Direcção Comercial com especialização em NetWork Distribuição / Commercial Direction with specialization in Distribution NetWork, aos alunos que obtenham aproveitamento na totalidade das unidades

curriculares com excepção das unidades de Métodos Quantitativos Aplicados ao Marketing, Tópicos Avançados de Direcção Comercial; Tópicos Avançados de Marketing I e Tópicos de Finanças Aplicados ao Marketing, no total de 42 ECTS.

19 de Setembro de 2008. — O Presidente, *Luís Antero Reto*.

ANEXO

Estrutura curricular da Pós Graduação em Direcção Comercial

Áreas científicas e créditos que devem ser reunidos para a obtenção do diploma de Pós Graduação em Direcção Comercial com especialização em Sales Management

Área científica	Sigla	Créditos	
		Obrigatórios	Optativos
Estatística e Análise de Dados	EAD	6	
Finanças	FIN	6	
Marketing.	Mkt	48	
<i>Total</i>		60	

Áreas científicas e créditos que devem ser reunidos para a obtenção do diploma de Pós-graduação em Direcção Comercial com especialização em Key Account Management:

Área científica	Sigla	Créditos	
		Obrigatórios	Optativos
Estatística e Análise de Dados	EAD	6	
Finanças	FIN	6	
Marketing.	Mkt	48	
<i>Total</i>		60	

Áreas científicas e créditos que devem ser reunidos para a obtenção do diploma de Pós Graduação em Direcção Comercial com especialização em NetWork Distribuição

Área científica	Sigla	Créditos	
		Obrigatórios	Optativos
Estatística e Análise de Dados	EAD	6	
Finanças	FIN	6	
Marketing	Mkt	48	
<i>Total</i>		60	

1 — Plano de Estudos da Pós-graduação em Direcção Comercial com Especialização em Sales Management:

Unidades curriculares (1)	Área científica (2)	Tipo (3)	Tempo de trabalho (horas)		Créditos (6)	Observações (7)
			Total (4)	Contacto (5)		
Introdução ao Marketing	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	Tronco comum.
Marketing Pessoal	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Finanças Aplicadas à Direcção Comercial	Fin	Outro ...	100	TP=18	4	
Métodos Quantitativos Aplicados ao Marketing	EAD			31	6	
		Outro ...	150	(TP=30;OT=1)		
Liderança Comercial	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Planeamento Estratégico e Comercial	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Marketing e organização societária	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Direcção Comercial	Mkt	Outro ...	150	TP=27	6	
Tópicos de Finanças Aplicados ao Marketing	Fin	Outro ...	50	TP=11	2	
Tópicos Avançados de Marketing I	Mkt	Outro ...	150	25	4	
				(TP=20;S=5)		
Tópicos Avançados de Direcção Comercial	Mkt	Outro ...	150	35	6	
				(TP=30;S=5)		
Animação e Gestão de Equipas	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Novas Tecnologias Aplicadas à Direcção Comercial	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Programação Neuro Linguística Aplicada às Vendas	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Negociação Comercial	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Projecto em Sales Management	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	

Plano de Estudos da Pós-graduação em Direcção Comercial com Especialização em Key Account Management:

Unidades curriculares (1)	Área científica (2)	Tipo (3)	Tempo de trabalho (horas)		Créditos (6)	Observações (7)
			Total (4)	Contacto (5)		
Introdução ao Marketing	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	Tronco comum.
Marketing Pessoal	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Finanças Aplicadas à Direcção Comercial	Fin	Outro ...	100	TP=18	4	
Métodos Quantitativos Aplicados ao Marketing	EAD			31	6	
		Outro ...	150	(TP=30;OT=1)		
Liderança Comercial	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Planeamento Estratégico e Comercial	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Marketing e organização societária	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Direcção Comercial	Mkt	Outro ...	150	TP=27	6	
Tópicos de Finanças Aplicados ao Marketing	Fin	Outro ...	50	TP=11	2	
Tópicos Avançados de Marketing I	Mkt	Outro ...	100	25	4	
				(TP=20;S=5)		
Tópicos Avançados de Direcção Comercial	Mkt	Outro ...	150	35	6	
				(TP=30;S=5)		
Supply Chain Management	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Key Account Management and Planning	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Gestão de Categorias	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Key account Relationship Management	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Negociação de Grandes Contas	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Projecto em Key Account Management	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	

Plano de Estudos da Pós-graduação em Direcção Comercial com Especialização em NetWork Distribuição:

Unidades curriculares (1)	Área científica (2)	Tipo (3)	Tempo de trabalho (horas)		Créditos (6)	Observações (7)
			Total (4)	Contacto (5)		
Introdução ao Marketing	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	Tronco comum.
Marketing Pessoal	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Finanças Aplicadas à Direcção Comercial	Fin	Outro ...	100	TP=18	4	
Métodos Quantitativos Aplicados ao Marketing	EAD			31	6	
		Outro ...	150	(TP=30;OT=1)		
Liderança Comercial	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Planeamento Estratégico e Comercial	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Marketing e organização societária	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Direcção Comercial	Mkt	Outro ...	150	TP=27	6	
Tópicos Avançados de Direcção Comercial	Mkt	Outro ...	150	35	6	
				(TP=30;S=5)		
NetWork Distribuição	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	
Gestão de Franchising	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Retail Marketing	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Trade Marketing	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Gestão e Avaliação de Canais	Mkt	Outro ...	50	TP=9	2	
Projecto em NetWork Distribuição	Mkt	Outro ...	100	TP=18	4	