

Unidade curricular	Área de educação e formação	Componente de formação	Ano curricular	Duração	Horas de contacto	Das quais de aplicação	Outras horas de trabalho	Horas de trabalho totais	Créditos
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)=(6)+(8)	(10)
Matemática e Estatística	461 — Matemática.	Técnica.	1.º ano	Semestral	60	50	100	160	6
Sociologia da Empresa.	312 — Sociologia e Outros Estudos.	Técnica.	1.º ano	Semestral	60	35	100	160	6
Técnicas Administrativas e de Atendimento.	346 — Secretariado e Trabalho Administrativo.	Técnica.	1.º ano	Semestral	60	45	100	160	6
Comportamento do Consumidor e Marketing Relacional.	342 — Marketing e Publicidade	Técnica.	2.º ano	Semestral	60	35	100	160	6
Folha de Cálculo	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Técnica.	2.º ano	Semestral	30	25	50	80	3
Gestão de Compras e Stocks	341 — Comércio	Técnica.	2.º ano	Semestral	60	30	100	160	6
Logística e Distribuição	341 — Comércio	Técnica.	2.º ano	Semestral	30	10	50	80	3
Marketing Digital e Técnicas de Venda.	342 — Marketing e Publicidade	Técnica.	2.º ano	Semestral	60	45	100	160	6
Negociação.	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	505	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.

209128428

Aviso n.º 14106/2015

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 9 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 de Vendas e Espaços Comerciais pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Felgueiras Instituto do Politécnico do Porto.

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

ANEXO

- 1 — Instituição de ensino superior
Instituto Politécnico do Porto — Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Felgueiras
- 2 — Curso técnico superior profissional
T056 — Gestão de Vendas e Espaços Comerciais
- 3 — Número de registo
R/Cr 68/2014
- 4 — Área de educação e formação
341 — Comércio
- 5 — Perfil profissional
5.1 — Descrição geral
Planear, organizar, coordenar e controlar as diferentes atividades que compõem a operação de venda.
- 5.2 — Atividades principais
 - a) Recolher informação necessária à previsão e ao planeamento das atividades comerciais, de venda, entrega e cobrança;
 - b) Gerir e controlar as atividades de entrega de produtos, custos, as relações com serviços de entrega, reclamação ou serviço ao cliente;

c) Gerir a informação de e para o cliente, a sua difusão e tradução em eficiência de serviço e satisfação do cliente, bem como a utilização de tecnologias subjacentes às operações comerciais;

d) Gerir espaços para promover maior número de vendas, assim como processos de venda;

e) Planear, organizar e controlar as equipas de trabalho e avaliar relatórios sobre as diferentes situações;

f) Supervisionar a utilização de instrumentos de prospeção, métodos e técnicas de pesquisa;

g) Orientar o fecho da venda, através da identificação dos sinais de compra e do conhecimento de algumas das técnicas de fecho.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimentos abrangentes sobre o mercado e os seus atores;

b) Conhecimentos especializados sobre as necessidades dos consumidores;

c) Conhecimentos especializados sobre formas de suprir as necessidades do mercado;

d) Conhecimentos abrangentes sobre as tendências de mercado;

e) Conhecimentos especializados sobre os vários perfis de negociador;

f) Conhecimentos especializados sobre a interpretação de informações e relatórios;

g) Conhecimentos especializados sobre o funcionamento e utilização dos softwares de análise de dados e de gestão dos clientes;

h) Conhecimentos abrangentes sobre situações problemáticas ao nível do direito laboral, comercial e do consumo.

6.2 — Aptidões

a) Gerir equipas de vendas orientadas para os resultados;

b) Conceber, executar e interpretar quadros e gráficos;

c) Analisar, organizar, avaliar e acompanhar a prospeção;

d) Dinamizar uma rede de vendas e de negociar em contextos adversos;

e) Conceber e planear um sistema de permanente seleção de informação sobre produtos substitutos e concorrência;

f) Avaliar, supervisionar e controlar as atividades justificando os eventuais desvios;

g) Efetuar comunicações orais com apoio de suportes diversificados de apresentação de informação;

h) Controlar o negócio propondo a redefinição das orientações comerciais em função dos resultados, da satisfação dos clientes e das alterações do ambiente externo da empresa.

6.3 — Atitudes

- a) Demonstrar hábitos e métodos de trabalho;
 b) Demonstrar capacidade de compreensão, de expressão, persuasão e de relacionamento com clientes, fornecedores e restantes atores do mercado;
 c) Demonstrar capacidade de adaptação da linguagem às características dos interlocutores;
 d) Demonstrar capacidades para motivar as equipas de vendas para os resultados desejados;
 e) Demonstrar autonomia e espírito crítico;
 f) Demonstrar capacidade de iniciativa, espírito criativo e abertura à inovação;
 g) Demonstrar capacidades de liderança intervindo de forma construtiva;
 h) Demonstrar capacidade de estruturar respostas escritas com correção formal e de conteúdo;
 i) Demonstrar capacidade de se relacionar com os outros evidenciando disponibilidade e respeito pelas particularidades de cada um.

7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio	59,5	49
342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	23	20
481 — Ciências Informáticas	9	8

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
380 — Direito	6	5
862 — Segurança e Higiene no Trabalho	4,5	4
461 — Matemática	4,5	4
312 — Sociologia e outros estudos	4,5	4
223 — Língua e Literatura Materna	4,5	4
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	4,5	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)

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
Amarante	Instituto Empresarial do Tâmega.	20	40

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

11 — 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	Horas de trabalho totais	Créditos
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)=(6)+(8)	(10)
Língua Inglesa	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	80		40	120	4,5
Língua Portuguesa	223 — Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	80		40	120	4,5
Matemática	461 — Matemática	Geral e científica	1.º ano	Semestral	80		40	120	4,5
Psicossociologia das Organizações.	312 — Sociologia e outros estudos.	Geral e científica	1.º ano	Semestral	80		40	120	4,5
Aplicações Informáticas de Folha de Cálculo.	481 — Ciências Informáticas	Técnica	1.º ano	Semestral	50	50	25	75	3
Aplicações Informáticas de Processamento de Texto.	481 — Ciências Informáticas	Técnica	1.º ano	Semestral	50	50	25	75	3
Comércio Digital	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	100	70	50	150	6
Gestão de Vendas	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	100	70	50	150	6
<i>Marketing</i>	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral	100	70	50	150	6
Negociação	341 — Comércio	Técnica	1.º ano	Semestral	100	70	50	150	6
Noções Fundamentais de Direito.	380 — Direito	Técnica	1.º ano	Semestral	100	70	50	150	6
Técnicas de Promoção e <i>Merchandising</i> .	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	Técnica	1.º ano	Semestral	100	70	50	150	6
Higiene, Segurança e Qualidade no Trabalho.	862 — Segurança e Higiene no Trabalho.	Geral e científica	2.º ano	Semestral	80		40	120	4,5
Aplicações Informáticas de Bases de Dados.	481 — Ciências Informáticas	Técnica	2.º ano	Semestral	50	50	25	75	3
Gestão da Distribuição e Logística.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	100	70	50	150	6
<i>Marketing</i> Relacional	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	Técnica	2.º ano	Semestral	100	65	50	150	5,5
<i>Marketing</i> Setorial	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade	Técnica	2.º ano	Semestral	100	65	50	150	5,5
Técnicas de Previsão e Planeamento.	341 — Comércio	Técnica	2.º ano	Semestral	100	65	50	150	5,5
Estágio	341 — Comércio	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral			750	750	30
<i>Total</i>					1 550	835	1 525	3 075	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.

209128347

Aviso n.º 14107/2015

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 3 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 Automação e Produção Industrial, pelo Instituto Superior D. Dinis.

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

ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior: Instituto Superior D. Dinis.
2 — Curso técnico superior profissional: T043 — Automação e Produção Industrial.

3 — Número de registo: R/Cr 52/2014.

4 — Área de educação e formação: 529 — Engenharia e Técnicas Afins — Programas Não Classificados Noutra Área de Formação.

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral:

Conceber, implementar, coordenar e gerir os processos automáticos de fabrico, nomeadamente implementar circuitos de comando baseados em autómatos programáveis, bem como assegurar o planeamento e controlo dos fatores produtivos, contribuindo para a eficiência e competitividade das organizações.

5.2 — Atividades principais:

a) Gerir métodos e processos de gestão utilizando ferramentas informáticas;

b) Gerir o processo produtivo em relação à modelação e maquinação, máquinas industriais e manutenção industrial;

c) Elaborar o planeamento, programação e controlo da produção;

d) Gerir processos de automação industrial com base em metodologias gerais;

e) Coordenar e gerir todas as componentes eletrónicas direcionadas para a indústria;

f) Elaborar programas de automação para a produção industrial;

g) Gerir o controlo da qualidade;

h) Executar técnicas de resistência de materiais;

i) Executar cálculos matemáticos para a programação de autómatos.

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

a) Conhecimentos especializados em modelação e maquinação, máquinas industriais, manutenção industrial, gestão e produção industrial, tecnologias avançadas, projeto de peças;

b) Conhecimentos fundamentais de automação;

c) Conhecimentos fundamentais de gestão da qualidade;

d) Conhecimentos abrangentes do enquadramento legal, normativo, social e económico das atividades de Segurança, Higiene e Saúde no trabalho;

e) Conhecimentos especializados de planeamento, programação e controlo da produção;

f) Conhecimentos especializados de automação industrial;

g) Conhecimentos especializados de eletrónica;

h) Conhecimentos fundamentais de resistências de materiais;

i) Conhecimentos fundamentais de tecnologias de informação;

j) Conhecimentos fundamentais da língua inglesa no contexto empresarial;

k) Conhecimentos profundos da língua portuguesa;

l) Conhecimentos fundamentais de cálculo matemático.

6.2 — Aptidões:

a) Preparar e organizar toda a produção industrial de uma empresa;

b) Instalar redes industriais de comunicação na empresa e na instalação fabril;

c) Projetar e montar quadros elétricos de equipamentos industriais, recorrendo à eletrotecnia;

d) Conceber, projetar, dimensionar e montar sistemas de controlo de máquinas e equipamentos industriais ou simplesmente fazer a sua manutenção e reparação;

e) Implementar na empresa um sistema controlo da qualidade, cumprindo todas as regras exigidas pela segurança, higiene e saúde no trabalho;

f) Utilizar ferramentas informáticas para elaboração de relatórios, desenho de circuitos elétricos, hidráulicos e pneumáticos;

g) Programar a automação industrial com base em metodologias gerais e específicas;

h) Apoiar diferentes sectores da produção (manutenção, organização, controlo de qualidade);

i) Aplicar técnicas de comunicação e negociação em língua portuguesa e estrangeira com clientes e parceiros nacionais ou estrangeiros;

j) Aplicar cálculo matemático em funções de eletrotecnia e robótica;

k) Colaborar no desenvolvimento de programas de planeamento e controlo da produção e manutenção.

6.3 — Atitudes:

a) Demonstrar capacidade de adaptação ao meio social e económico envolvente;

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

c) Demonstrar capacidade para trabalhar em equipa;

d) Demonstrar capacidade para estabelecer relações técnicas e funcionais com áreas adjacentes e complementares à sua área de trabalho;

e) Adaptar a linguagem às características dos interlocutores;

f) Demonstrar capacidade analítica e pensamento lógico;

g) Demonstrar capacidade de gestão do tempo;

h) Demonstrar iniciativa na obtenção de soluções adequadas para a resolução de problemas concretos;

i) Demonstrar capacidade de gestão e organização do trabalho;

j) Demonstrar autonomia na tomada de decisões.

7 — Estrutura curricular:

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
529 — Engenharia e Técnicas Afins — Programas Não Classificados Noutra Área de Formação	61	51
523 — Eletrónica e Automação	17	14
481 — Ciências Informáticas	9	8
862 — Segurança e Higiene no Trabalho	10	8
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras	8	7
461 — Matemática	6	5
543 — Materiais (Indústrias da Madeira, Cortiça, Papel, Plástico, Vidro e Outros)	5	4
223 — Língua e Literatura Materna	4	3
<i>Total</i>	120	100

8 — Áreas relevantes 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:

Física;

Química;

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
Marinha Grande	ISDOM — Instituto Superior D. Dinis.	23	46