

**Despacho n.º 16230/2012**

A requerimento do Instituto Politécnico de Coimbra;

Instruído e apreciado, nos termos do artigo 37.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio, o pedido de registo do curso de especialização tecnológica em Gestão Comercial, a ministrar no Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Instituto Politécnico de Coimbra;

Ouvida a Comissão Técnica para a Formação Tecnológica Pós-Secundária, nos termos da alínea e) do artigo 31.º do referido diploma legal;

Ao abrigo do disposto no n.º 1 do artigo 38.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio:

Determino:

É registada, nos termos do anexo ao presente despacho, que dele faz parte integrante, a criação do curso de especialização tecnológica em Gestão Comercial, a ministrar no Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Instituto Politécnico de Coimbra a partir do ano letivo de 2012-2013, inclusive.

4 de dezembro de 2012. — O Diretor-Geral, *Vitor Magriço*.

**ANEXO**

1 — Instituição de formação: Instituto Politécnico de Coimbra — Instituto Superior de Contabilidade e Administração.

2 — Denominação do curso de especialização tecnológica: Gestão Comercial.

3 — Área de formação em que se insere: 345 — Gestão e administração.

4 — Perfil profissional que visa preparar: O técnico especialista em gestão comercial é o profissional que, de forma autónoma ou integrado numa equipa, dominando as técnicas adequadas e as melhores práticas, planifica, organiza, coordena e controla as diferentes atividades comerciais de uma empresa.

5 — Referencial de competências a adquirir:

Desenvolver ações comerciais empreendedoras, com caráter inovador, criativo e dinâmico;

Desenvolver estudos de mercado: estudar os produtos e ou serviços da empresa, caracterizar o tipo de clientes e recolher informação sobre a concorrência e o mercado em geral, de forma a responder adequadamente às necessidades, satisfação e fidelização dos clientes, recorrendo a diversas fontes de informação;

Analisar tendências e perspetivas de evolução da procura;

Conceber uma política de sortido adequada às necessidades da procura baseada nas informações de mercado;

Organizar e gerir a força de vendas: definir objetivos, estrutura e dimensão da força de vendas; gerir questões de recrutamento e seleção, formação, motivação, planeamento e controlo;

Conceber a gestão, organização e animação do ponto de venda;

Aplicar as novas tecnologias às atividades de gestão comercial: desenvolver uma estratégia de comércio eletrónico e acompanhar os seus resultados;

Proceder ao controlo das operações, deteção de desvios decorrentes da atividade e sua correção, se necessário.

6 — Plano de formação:

Componente de formação (1)	Área de competência (2)	Unidade de formação (3)	Tempo de trabalho (horas)		ECTS (6)
			Total (4)	Contacto (5)	
Geral e científica . . . . .	Língua e literatura materna . . . . .	Língua Portuguesa . . . . .	45	35	1,5
	Línguas e literaturas estrangeiras	Inglês Técnico . . . . .	45	35	1,5
	Economia . . . . .	Princípios de Economia . . . . .	108	80	4
Tecnológica . . . . .	Estatística . . . . .	Estatística Aplicada . . . . .	80	60	2,5
	Ciências informáticas . . . . .	Tecnologias de Informação e Comunicação	80	60	2,5
	Gestão e administração . . . . .	Organização e Gestão. . . . .	85	65	3
	<i>Marketing</i> e publicidade . . . . .	<i>Marketing</i> . . . . .	130	90	5
	Gestão e administração . . . . .	Gestão Comercial. . . . .	130	100	5
	Direito . . . . .	Direito das Empresas . . . . .	80	60	3
	<i>Marketing</i> e publicidade . . . . .	<i>Web Marketing</i> e Comércio Eletrónico . . .	100	90	4
	Comércio . . . . .	Técnicas de Negociação e Venda . . . . .	100	75	4
	<i>Marketing</i> e publicidade . . . . .	Comunicação e Imagem. . . . .	100	75	4
	Comércio . . . . .	Gestão da Força de Vendas . . . . .	100	75	4
Em contexto de trabalho	Gestão e administração . . . . .	Estágio . . . . .	450	450	16
	<i>Total</i> . . . . .		1 633	1 350	60

7 — Áreas disciplinares em que o candidato deve ter obrigatoriamente aprovação para os efeitos previstos no artigo 8.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio:

Uma das seguintes: Matemática, Métodos Quantitativos, Economia, Geografia.

8 — Número máximo de formandos:

Em cada admissão de novos formandos: 20;  
Na inscrição em simultâneo no curso: 25.

9 — Plano de formação adicional (artigo 16.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio):

Componente de formação (1)	Área de competência (2)	Unidade de formação (3)	Tempo de trabalho (horas)		ECTS (6)
			Total (4)	Contacto (5)	
Geral e científica . . . . .	Línguas e literaturas estrangeiras. . . . .	Língua Inglesa . . . . .	108	90	4
	Matemática. . . . .	Fundamentos de Matemática . . . . .	189	120	7
Tecnológica . . . . .	Informática na ótica do utilizador . . . . .	Aplicações Informáticas. . . . .	108	80	4
	<i>Total</i> . . . . .		405	290	15

**Notas**

Na coluna (4) indicam-se as horas totais de trabalho de acordo com a definição constante do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro.

Na coluna (5) indicam-se as horas de contacto, de acordo com a definição constante da alínea d) do artigo 2.º e do n.º 1 do artigo 15.º do Decreto-Lei n.º 88/2006, de 23 de maio.

Na coluna (6) 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.