

CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

Direção-Geral do Ensino Superior

Aviso n.º 10758/2023

Sumário: Regista a criação do curso técnico superior profissional de Gestão de Marketing da Escola Superior de Ciências da Administração do Instituto Politécnico da Lusofonia.

Torna-se público, nos termos do n.º 2 do artigo 40.º-T do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na sua redação atual, que, por despacho de 26 de agosto de 2021, da à data Diretora-Geral do Ensino Superior, Prof.ª Doutora Maria da Conceição Bento, proferido ao abrigo do n.º 1 do artigo 40.º-T do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na sua redação atual, foi registada, nos termos do anexo ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Gestão de Marketing, a ministrar pela Escola Superior de Ciências da Administração do Instituto Politécnico da Lusofonia.

4 de maio de 2023. — O Diretor-Geral, *Joaquim Mourato*.

ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior:

Instituto Politécnico da Lusofonia — Escola Superior de Ciências da Administração.

2 — Curso técnico superior profissional:

T596 — Gestão de Marketing.

3 — Número de registo:

R/Cr 59/2021.

4 — Área de educação e formação:

342 — Marketing e publicidade.

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral:

Participar ativamente, de forma autónoma ou integrado numa equipa, no processo de tomada de decisão e operacionalização da estratégia comercial e de marketing das empresas, em qualquer setor de atividade e contribuir para a concretização de oportunidades de mercado, através da aplicação de técnicas de gestão de marketing e fidelização de clientes.

5.2 — Atividades principais:

- a) Participar na elaboração de estudos de mercado: posicionamento e concorrência;
- b) Gerir as relações com os clientes: CRM — Customer Relationship Management;
- c) Definir estratégias de produtos e ou serviços entre a empresa e o cliente;
- d) Realizar orçamentos e relatórios de gestão;
- e) Aplicar a legislação comercial e fiscal adequada;
- f) Organizar e gerir a força de vendas: definir objetivos, estrutura e ações a implementar;
- g) Monitorizar o planeamento de gestão e de marketing estratégico a curto, médio e longo prazo;
- h) Gerir o ponto de venda — *merchandising* e comunicação dos produtos e serviços;

- i) Selecionar e gerir as plataformas e ferramentas de gestão de vendas online;
- j) Desenvolver e implementar estratégias de marketing e monitorizar resultados.

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

- a) Conhecimentos especializados de língua inglesa;
- b) Conhecimentos abrangentes em informática;
- c) Conhecimentos abrangentes de tecnologias de informação;
- d) Comportamentos abrangentes de marketing;
- e) Comportamentos abrangentes de estudos de mercado;
- f) Conhecimentos fundamentais de estatística;
- g) Conhecimentos abrangentes de ética em contexto organizacional;
- h) Conhecimentos especializados de técnicas de vendas e negociação;
- i) Conhecimentos especializados de *merchandising* e organização do ponto de venda;
- j) Conhecimentos especializados de CRM — Customer Relationship Management;
- k) Conhecimentos abrangentes de legislação comercial.

6.2 — Aptidões:

- a) Comunicar em inglês, oralmente e por escrito;
- b) Desenvolver e executar estudos de mercado;
- c) Interpretar e cumprir a legislação comercial aplicável aos negócios;
- d) Utilizar o CRM — Customer Relationship Management na definição de estratégias de marketing e de fidelização;
- e) Planear e aplicar as técnicas de marketing estratégico;
- f) Aplicar estratégias de comunicação na gestão das equipas de trabalho;
- g) Aplicar conceitos fundamentais de gestão e de marketing;
- h) Elaborar e implementar políticas de gestão da qualidade;
- i) Planear e executar estratégias da força de vendas;
- j) Aplicar técnicas de vendas e de negociação.

6.3 — Atitudes:

- a) Demonstrar determinação para cumprir objetivos organizacionais;
- b) Demonstrar espírito crítico;
- c) Demonstrar autonomia, proatividade e assertividade na resolução de problemas;
- d) Demonstrar capacidade de planeamento, gestão e organização de trabalho;
- e) Demonstrar capacidade de trabalho em equipa e orientação para objetivos;
- f) Demonstrar capacidade analítica e de tomada de decisão;
- g) Demonstrar atenção às oportunidades e ameaças existentes no mercado;
- h) Demonstrar capacidade de adaptação e de acompanhamento da evolução tecnológica na sua atividade profissional;
- i) Demonstrar capacidade para capitalizar a sua experiência e implementar boas práticas;
- j) Demonstrar uma conduta ética e socialmente responsável.

7 — Áreas relevantes para o ingresso no curso:

Uma das seguintes:

Economia;
Informática;
Português.

8 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso:

2021-2022.



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
Lisboa	Instituto Politécnico da Lusofonia	21	42

10 — Estrutura curricular:

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
342 — Marketing e publicidade	78	65,00 %
345 — Gestão e administração	18	15,00 %
222 — Línguas e literaturas estrangeiras	6	5,00 %
462 — Estatística	6	5,00 %
480 — Informática	6	5,00 %
380 — Direito	6	5,00 %
<i>Total</i>	120	100 %

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)	Das quais correspondem apenas ao estágio (8.1)	Horas de trabalho totais (9)=(6)+(8)	Créditos (10)
Direito Comercial e do Consumo	380 — Direito	Geral e científica. . .	1.º Ano	Semestral . . .	50		100		150	6
Inglês Técnico e Comercial	222 — Línguas e literaturas estrangeiras.	Geral e científica. . .	1.º Ano	Semestral . . .	50		100		150	6
Comportamento do Consumidor	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Comunicação de Marketing e Branding	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Estatística Aplicada aos Estudos de Mercado.	462 — Estatística	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Informática Aplicada ao Marketing	480 — Informática	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	45	100		150	6
Introdução à Gestão	345 — Gestão e administração	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	45	100		150	6
Introdução ao Marketing.	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	45	100		150	6
Marketing Digital.	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Marketing Estratégico.	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	1.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Estudos de Mercado.	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	2.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Gestão da Força de Vendas.	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	2.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Gestão da Qualidade	345 — Gestão e administração	Técnica.	2.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Gestão das Operações e Logística	345 — Gestão e administração	Técnica.	2.º Ano	Semestral . . .	50	45	100		150	6
Merchandising e Gestão do Ponto de Vendas.	342 — Marketing e publicidade	Técnica.	2.º Ano	Semestral . . .	50	50	100		150	6
Estágio	342 — Marketing e publicidade	Em contexto de trabalho.	2.º Ano	Semestral . . .			750	650	750	30
<i>Total</i>					750	630	2 250	650	3 000	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.

316490397