

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

PLANO DE ESTUDOS

ESTRUTURA CURRICULAR

ÁREA DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO	ECTS	
	OBRIGATÓRIOS	OPCIONAIS
481 - Ciências Informáticas	5	
341 - Comércio	42	
344 - Contabilidade e Fiscalidade	5	
380 - Direito	5	
314 - Economia	5	
347 - Enquadramento na Organização/Empresa	4	
345 - Gestão e Administração	14	
223 - Língua e Literatura Materna	5	
222 - Línguas e Literaturas Estrangeiras	4	
342 - Marketing e Publicidade	26	
461 - Matemática	5	
Subtotal	120	
Total	120	

UNIDADES CURRICULARES	ANO, SEMESTRE	ÁREA DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO	DURAÇÃO	HORAS DE TRABALHO	HORAS DE CONTACTO	DAS QUAIS DE APLICAÇÃO	ECTS	OBSERVAÇÕES
Fundamentos de Contabilidade	1ºano - 1º Semestre	Contabilidade e Fiscalidade	Semestral	135	45	40	5	
Fundamentos de Gestão	1ºano - 1º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	135	45	40	5	
Fundamentos de Marketing	1ºano - 1º Semestre	Marketing e Publicidade	Semestral	162	60	50	6	
Inglês Técnico	1ºano - 1º Semestre	Línguas e Literaturas Estrangeiras	Semestral	108	45	40	4	
Métodos Quantitativos	1ºano - 1º Semestre	Matemática	Semestral	135	60	-	5	
Tecnologias e Sistemas de Informação	1ºano - 1º Semestre	Ciências Informáticas	Semestral	135	45	-	5	
Comportamento do Consumidor	1ºano - 2º Semestre	Marketing e Publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Comunicação Interpessoal e Institucional	1ºano - 2º Semestre	Língua e Literatura Materna	Semestral	135	45	-	5	
Direito Comercial	1ºano - 2º Semestre	Direito	Semestral	135	60	50	5	

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Economia	1ºano - 1º Semestre	Economia	Semestral	135	45	35	5	
Gestão da Força de Vendas	1ºano - 2º Semestre	Comércio	Semestral	162	60	50	6	
Gestão de Recursos Humanos	1ºano - 2º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	108	45	35	4	
Distribuição e Logística	2ºano - 1º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	135	60	50	5	
e-Marketing e Comércio Eletrónico	2ºano - 1º Semestre	Marketing e Publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Gestão da Qualidade	2ºano - 1º Semestre	Enquadramento na Organização/Empresa	Semestral	108	45	35	4	
Marketing de Serviços	2ºano - 1º Semestre	Marketing e Publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Organização de Eventos	2ºano - 1º Semestre	Marketing e Publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Técnicas de Negociação e Vendas	2ºano - 1º Semestre	Comércio	Semestral	162	60	50	6	
Estágio	2ºano - 2º Semestre	Comércio	Semestral	810	600 (a)	-	30	

(a) Corresponde a horas de estágio

REGIME DE FUNCIONAMENTO

DIURNO	PÓS LABORAL	OUTROS
X		

DOCENTE(S) RESPONSÁVEL(EIS) PELA COORDENAÇÃO DO CICLO DE ESTUDOS

Nanja Kroon

ESTÁGIOS E PERÍODOS DE FORMAÇÃO EM SERVIÇO

LOCAIS DE ESTÁGIO E/OU FORMAÇÃO EM SERVIÇO

Para o funcionamento da componente de Formação em Contexto de Trabalho (Estágio) foram estabelecidos vários protocolos com empresas da região, sendo que no ano de 2017/2018 foram efetivados estágios nas seguintes entidades:

- Auto Agrícola Sobralense, Lda
- Câmara Municipal de Lamego
- ERA Viseu (Resposta Presente, Unipessoal Lda)
- Escola de Condução J. F. Durão, Unip. Lda
- Fábrica de móveis "A Modema" (Amândio Mota Alves Cardoso & Filhos, Lda)

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

- Farmácia de Bodiosa
- FR Travel, Viagens e Turismo, Lda
- GFS Cosméticos, Lda
- Movecho, S.A.
- Radio Popular, S.A. (Viseu)
- Teatro Viriato (Centro de Artes do Espetáculo de Viseu - Assoc. Cult. e Pedag.)
- VIDIS - Distr. Produtos Alimentares, Lda
- WORTEN - Equipamentos para o Lar, S.A. (Mangualde)

CARACTERIZAÇÃO DO PESSOAL DOCENTE

NOME	CATEGORIA	GRAU ACADÉMICO	ÁREA CIENTÍFICA DO GRAU E DATA	ÁREA CIENTÍFICA ESPECIALISTA E DATA	REGIME DE TEMPO
Ana Maria Vale Seabra	Professor Adjunto	Doutoramento	Matemática Aplicada em 2010		Integral
António Mário da Silva Rodrigues	Professor Adjunto	Mestrado	Ciências Empresariais em 1996		Integral
Catarina Gameira Minhoto	Assistente convocado	Mestrado	Direito em 2010		59.5%
Clarinda Serdeira da Costa Almeida	Assistente	Mestrado	Gestão em 2004		Integral
Jorge Paulo Jesus Santos	Professor Adjunto	Mestrado	Matemática em 1998		Integral
Manuel Henrique Redondo Maximino de Almeida	Professor Adjunto	Doutoramento	Línguas e Literaturas Modernas em 2001		70.8%
Manuel António Lourenço dos Reis	Equiparado a Assistente	Mestrado	Estatística em 2005		Integral
Maria de Lurdes Silva Duarte Patrício	Assistente convocado	Mestrado	Ciências empresariais -> Gestão em 2007		39.6%
Maria Isabel Dias Rodrigues	Assistente	Licenciatura	Gestão de Empresas em 1999		Integral
Maria José Lisboa Antunes	Professor Adjunto	Doutoramento	Linguística em 2012		Integral
Nanja Kroon	Professor Adjunto	Mestrado	Gestão em 2011	Contabilidade e Fiscalidade em 2015-11-09	Integral
Natália de Lima Figueiredo	Assistente convocado	Mestrado	Gestão de Empresas - especialização em		39.6%

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Nuno Filipe Rosa Melão	Professor Adjunto	Doutoramento	marketing em 2007 Ciências Empresariais em 2002	91.7%
Pedro Manuel Nogueira Reis	Professor Adjunto	Doutoramento	Finanças em 2015	Integral
Vítor João Pereira Domingues Martinho	Professor Coordenador	Doutoramento	Ciências empresariais -> Planeamento e Economia Regional em 2007	Integral

CARACTERIZAÇÃO DOS ESTUDANTES

	NÚMERO
TOTAL DE ESTUDANTES INSCRITOS NO ANO LETIVO EM CURSO	36

POR GÉNERO

	NÚMERO	%
FEMININO	21	58.33
MASCULINO	15	41.67

POR IDADE

	NÚMERO	%
ATÉ 20 ANOS	20	55.56
20-23 ANOS	16	44.44
24-27 ANOS	0	0
28 E MAIS ANOS	0	0

NÚMERO DE ESTUDANTES POR ANO CURRICULAR

	NÚMERO	%
1º ANO	20	55.56
2º ANO	16	44.44

PROCURA DO CICLO DE ESTUDOS POR PARTE DOS POTENCIAIS ESTUDANTES	NÚMERO
VAGAS	20
COLOCADOS	20

INFORMAÇÃO ADICIONAL SOBRE A CARACTERIZAÇÃO DOS ESTUDANTES (DISCRIMINAÇÃO DE INFORMAÇÃO POR RAMOS)

A procura por parte dos estudantes tem sido substancialmente superior às vagas disponíveis (35 versus 20 no ano letivo de 2017/2018), tendo as colocações seguido os critérios previamente estabelecidos.

A maioria dos candidatos a este curso provem do ensino profissional.

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

RESULTADOS ACADÉMICOS

EFICIÊNCIA FORMATIVA	NÚMERO
DIPLOMADOS	8
DIPLOMADOS EM N ANOS ⁽⁰²⁾	8
DIPLOMADOS EM N+1 ANOS	0
DIPLOMADOS EM N+2 ANOS	0
DIPLOMADOS EM MAIS DE N+2 ANOS	0

(02) número de graduados que concluíram nos n anos do ciclo de estudos

COMPARAÇÃO DO SUCESSO ESCOLAR NAS DIFERENTES ÁREAS DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO DO CICLO DE ESTUDOS E RESPECTIVAS UNIDADES CURRICULARES

O CTeSP em Gestão Comercial e Vendas teve a sua primeira edição no ano letivo de 2016/2017, pelo que somente as UC do primeiro ano poderão ser avaliadas comparativamente.

A área científica mais representativa do curso é o Comércio e Marketing, áreas em que os resultados foram muito satisfatórios, com taxas de aprovação entre os 80% e 100%. Aliás, a única área onde a taxa de aproveitamento é menos favorável (59%) é o de Matemática.

FORMA COMO OS RESULTADOS DA MONITORIZAÇÃO DO SUCESSO ESCOLAR SÃO UTILIZADOS PARA A DEFINIÇÃO DE AÇÕES DE MELHORIA DO MESMO

Cada docente do curso preenche uma ficha da UC no final do período em que lecionou a UC. Neste relatório deve ser efetuado uma análise crítica do funcionamento da UC, com propostas de melhoria, prioridades e verificação da implementação das propostas de melhoria de períodos anteriores. Estas fichas são analisadas e aprovadas pela coordenadora do curso.

Para além disso, o sucesso escolar é monitorizado com base nas estatísticas académicas disponíveis no final de cada período.

No caso da existência de resultados muito negativos numa área científica ou numa UC em particular, os docentes da UC em causa são contactados pela coordenadora do curso e é procurada, em conjunto, uma solução que possa ultrapassar o insucesso verificado.

EMPREGABILIDADE

DADOS SOBRE EMPREGO DOS DIPLOMADOS DO CICLO DE ESTUDOS

A 1ª edição do CTeSP em Gestão Comercial e Vendas arrancou no ano letivo de 2016/2018, pelo que os primeiros diplomados saíram no final do ano letivo em análise. Neste sentido, ainda não existem dados acerca do emprego dos diplomados deste ciclo de estudo.

INTERNACIONALIZAÇÃO

NÍVEL DE INTERNACIONALIZAÇÃO

	NÚMERO	%
ESTUDANTES ESTRANGEIROS MATRICULADOS NA INSTITUIÇÃO	2	5.56
ESTUDANTES EM PROGRAMAS INTERNACIONAIS DE MOBILIDADE (IN)	0	0
ESTUDANTES EM PROGRAMAS INTERNACIONAIS DE MOBILIDADE (OUT)	0	0
DOCENTES ESTRANGEIROS, INCLUINDO EM MOBILIDADE (IN)	0	0
DOCENTES NA ÁREA CIENTÍFICA DO CICLO DE ESTUDOS (OUT)	0	0

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

LIGAÇÕES EXTERNAS NO APOIO À DOCÊNCIA

Unidade Curricular de Estágio - A Formação em Contexto de Trabalho (Estágio) conta com o apoio de empresas externas, que recebem e orientam os estagiários ao longo do mesmo.

Unidade Curricular de Técnicas de Negociação e Vendas - Foi proporcionado uma visita à empresa Sotarvil - representante dos produtos da Superbock Group para Viseu - onde foi possível assistir a uma reunião de vendedores da empresa, seguido de uma visita às instalações, com explicações práticas acerca da atividade comercial da empresa.

TRABALHOS DE INVESTIGAÇÃO ASSOCIADOS AO CURSO

-

ANÁLISE CRÍTICA DO FUNCIONAMENTO DO CURSO

O número de vagas estabelecido (20 vagas) tem-se revelado insuficiente para a procura que tem existido, no entanto, entende-se que é o número ideal para que se consiga atingir os objetivos propostos.

Uma das dificuldades sentidas é o desajustamento entre o número de horas definidas para cada unidade curricular (45 ou 60 horas) e o calendário escolar da ESTGV. Existem em cada semestre letivo 13 semanas de aulas, cada aula com uma duração de 1,5 horas, o que implica que as unidades curriculares (UC) que exigem uma carga horária de 45 horas, tenham duas aulas por semana, ficando a faltar 6 horas que devem ser "compensadas" num horário não previsto. Situação idêntica acontece com as UC que exigem uma carga horária de 60 horas totais, ou seja, três aulas por semana, ficando a faltar uma aula que deve ser "compensada". Esta situação tem sido ultrapassada com a colaboração dos professores das várias UC, introduzindo-se alterações pontuais aos horários de base, de forma a que todas as horas previstas sejam lecionadas. No entanto, têm-se levantado dificuldades na parte logística desta situação, já que muitas vezes não existem salas disponíveis nos horários necessários.

Pontos fortes

- Curso profissionalizante, preparando os alunos para ingressar no mercado de trabalho de forma tranquila;
- Área muito procurada e valorizada pelas entidades empregadoras;
- Número crescente de candidatos, com ocupação total das vagas existentes nas duas edições em curso;
- Aumento da nota do último do último candidato colocado;
- Corpo docente qualificado e ajustado às necessidades do curso;
- Existência de avaliação de desempenho do pessoal docente, de forma a garantir a necessária competência científica e pedagógica e a sua atualização;
- Estágio curricular integrado, que permite um contato direto com as várias componentes da área comercial;
- Realização de várias visitas de estudo, que permitem um contato direto com a realidade empresarial externa;
- Equivalência a várias UC da Licenciatura de Marketing, que promove o prosseguimento dos estudos;
- Existência de protocolos com muitas entidades/empresas recetoras de estagiários;
- Realização de reuniões mensais com os representantes do curso;
- Existência de aulas de apoio para as unidades curriculares com taxas de reprovação mais elevadas (métodos quantitativos);
- Todas as salas equipadas com videoprojetor e computador;
- Laboratórios de informática devidamente equipados (com software geral - Microsoft Office - e específico - Sage Retail);

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

- Biblioteca com salas de estudo e horários bastante alargados;

- Elevado nível de sucesso escolar geral (taxa de aprovação em todas as unidades curriculares superior a 80%, com exceção da unidade curricular de Métodos quantitativos).

Pontos fracos

- Reduzido número de vagas do curso;

- As relações com o exterior resultam apenas da resposta da Escola/Departamento a solicitações formuladas (pedido das autarquias ou das empresas) ou à satisfação de necessidades imediatas (ex: estágios);

- Horários muito preenchidos dos docentes e elevada carga de tarefas administrativas, o que não lhes retira disponibilidade para apoiar mais os alunos;

- Nível cultural e de conhecimentos dos alunos relativamente baixo;

- Pouca preparação dos alunos em áreas consideradas de base (matemática);

- Computadores antigos nas salas e falhas na rede Internet o que por vezes dificulta o bom andamento das unidades curriculares que recorrem à utilização dos computadores e Internet.

- Taxa de insucesso (avaliados e não aprovados) na área científica da Matemática supera os 40%.

Oportunidades

- Localização numa cidade essencialmente comercial e de serviços, explorar a vantagem competitiva que o curso pode dar aos seus alunos;

- Maior exigência do mercado de trabalho, que poderá por ser colmatada pelos alunos deste curso, focando-se o mesmo nas necessidades percebidas junto das entidades empregadoras;

- Divulgação do curso, dando maior visibilidade ao mesmo, para criar maior proximidade com as entidades empregadoras.

Constrangimentos

- Constrangimentos a nível financeiro, o que afeta: a aquisição de novos computadores, a contratação de pessoal, idas a conferências, visitas de estudo, material para a impressão, etc.;

- Aumento do número de alunos da ESTGV, verificando-se a falta de salas disponíveis em vários horários;

- Ambiente comercial/empresarial em constante mutação, provocando uma desatualização do curso relativamente ao mercado de trabalho;

- Possível desistência dos alunos (desmotivação, necessidade de ganhar dinheiro).

Desta análise podemos concluir que o curso, embora recente, se encontra já bem implementado, com uma procura excelente e aparente bom acolhimento por parte das entidades empregadoras.

A criação de ligações (mais fortes) com o exterior (entidades empregadoras) beneficiará o curso e a própria escola, sendo uma das prioridades para os próximos anos letivos.

PROPOSTA DE AÇÕES DE MELHORIA

AÇÃO DE MELHORIA

UC Métodos Quantitativos - Propõe-se que os alunos sejam incentivados a frequentar a unidade letiva de base de forma a debelar algumas lacunas em

Relatório de Curso

Departamento: *Departamento de Gestão*

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Ano Letivo: *2017/18*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

matérias necessárias para a unidade curricular, o que contribuirá certamente para uma maior compreensão das matérias da UC, levando a uma maior assiduidade e, por conseguinte, para uma melhoria dos resultados obtidos.

PRIORIDADE (ALTA, MÉDIA, BAIXA) E TEMPO DE IMPLEMENTAÇÃO DA AÇÃO

Prioridade alta, com tempo de implementação ao longo do próximo ano letivo.

INDICADOR(ES) DE IMPLEMENTAÇÃO

Número de alunos que frequentam a unidade letiva de base.