

# NCE/15/00110 — Apresentação do pedido corrigido - Novo ciclo de estudos

---

## Apresentação do pedido

### Perguntas A1 a A4

---

**A1. Instituição de ensino superior / Entidade instituidora:**

*ISLA - Instituto Superior De Gestão e Administração De Leiria*

**A1.a. Outras Instituições de ensino superior / Entidades instituidoras:**

**A2. Unidade(s) orgânica(s) (faculdade, escola, instituto, etc.):**

*ISLA - Instituto Superior De Gestão e Administração De Leiria*

**A3. Designação do ciclo de estudos:**

*Gestão Comercial*

**A3. Study programme name:**

*Commercial Management*

**A4. Grau:**

*Licenciado*

### Perguntas A5 a A10

---

**A5. Área científica predominante do ciclo de estudos:**

*Gestão e Administração*

**A5. Main scientific area of the study programme:**

*Management and Administration*

**A6.1. Classificação da área principal do ciclo de estudos (3 dígitos), de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF):**

*345*

**A6.2. Classificação da área secundária do ciclo de estudos (3 dígitos), de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF), se aplicável:**

*342*

**A6.3. Classificação de outra área secundária do ciclo de estudos (3 dígitos), de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF), se aplicável:**

*<sem resposta>*

**A7. Número de créditos ECTS necessário à obtenção do grau:**

*180*

**A8. Duração do ciclo de estudos (art.º 3 DL-74/2006, de 26 de Março):**

*Seis semestres - 3 anos*

**A8. Duration of the study programme (art.º 3 DL-74/2006, March 26th):**

*Six Semesters - Three Years*

**A9. Número de vagas proposto:**

*25*

**A10. Condições específicas de ingresso:**

*Podem candidatar-se a este ciclo de estudos os que apresentem candidatura através do concurso institucional de acesso e tenham aprovação a uma das seguintes provas de ingresso:*

*04 Economia  
16 Matemática  
18 Português*

*Os candidatos podem ainda ingressar através dos regimes de mudança de par instituição/curso, ou ainda através de um Concurso Especial, de acordo com as normas legais em vigor (titulares de cursos superiores, titulares de CET's, titulares de CTSP, Maiores de 23 anos). Podem ainda ingressar os candidatos que reúnam as condições previstas no Estatuto do Estudante Internacional.*

#### **A10. Specific entry requirements:**

*Can apply to this study cycle students that present the application through institutional competition for access and have passed the following set of entrance tests:*

*04 Economy  
16 Mathematics  
18 Portuguese*

*Candidates can still enter through the pair of changing regimes institution / course, or through a special procedure, in accordance with the legal provisions in force (of higher education holders, CET's holders, CTSP holders More than 23 years ). Can also enter candidates who meet the conditions of the Statute of the International Student.*

## **Pergunta A11**

---

### **Pergunta A11**

**A11. Percursos alternativos como ramos, variantes, áreas de especialização do mestrado ou especialidades do doutoramento em que o ciclo de estudos se estrutura (se aplicável):**

*Não*

**A11.1. Ramos, variantes, áreas de especialização do mestrado ou especialidades do doutoramento (se aplicável)**

**A11.1. Ramos, variantes, áreas de especialização do mestrado ou especialidades do doutoramento, em que o ciclo de estudos se estrutura (se aplicável) / Branches, options, specialization areas of the master or specialities of the PhD (if applicable)**

**Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento:**

**Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD:**

*<sem resposta>*

## **A12. Estrutura curricular**

---

### **Mapa I -**

**A12.1. Ciclo de Estudos:**

*Gestão Comercial*

**A12.1. Study Programme:**

*Commercial Management*

**A12.2. Grau:**

*Licenciado*

**A12.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):**

*<sem resposta>*

**A12.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):**

*<no answer>*

**A12.4. Áreas científicas e créditos que devem ser reunidos para a obtenção do grau / Scientific areas and credits that must be obtained for the awarding of the degree**

Área Científica / Scientific Area	Sigla / Acronym	ECTS Obrigatórios / Mandatory ECTS	ECTS Mínimos Optativos* / Minimum Optional ECTS*
Gestão e Administração / Management and Administration	345 - GAD	69	4
Marketing e Publicidade / Marketing and Advertising	342 - MKT	51	0
Ciências Sociais e do Comportamento / Social and Behavioral Sciences	310 - CSC	15	0
Direito / Law	380 - DIR	15	0
Matemática e Estatística / Mathematics and Statistics	460 - MAT	11	0
Humanidades / Humanities	220 - HUM	6	0
Ciências Informáticas / Computer Sciences	480 - INF	5	0
Línguas e Literaturas Estrangeiras / Foreign Languages and Literatures	222 - LLE	4	0
<b>(8 Items)</b>		<b>176</b>	<b>4</b>

## Perguntas A13 e A16

---

### A13. Regime de funcionamento:

*Outros*

#### A13.1. Se outro, especifique:

*Pós Laboral e/ou Diurno*

#### A13.1. If other, specify:

*After working hours and/or Daytime*

### A14. Local onde o ciclo de estudos será ministrado:

*Instalações do ISLA Leiria  
Rua da Cooperativa, n° 65F  
S. Romão  
2414-017 Leiria*

### A14. Premises where the study programme will be lectured:

*ISLA Leiria facilities  
Rua da Cooperativa, n° 65F  
S. Romão  
2414-017 Leiria*

### A15. Regulamento de creditação de formação e experiência profissional (PDF, máx. 500kB):

[A15\\_Regulamento Creditaçao\\_IslaLeiria\\_a3es.pdf](#)

### A16. Observações:

*O desenvolvimento económico e social tem projetado a atividade comercial das empresas, que tem vindo a assumir dimensões de intervenção cada vez mais complexas e exigentes, com especificidades e âmbitos de atuação técnica muito próprios. A sofisticação dos processos e métodos implica um nível de competência sempre crescente. As competências generalistas já não são suficientes, é fundamental dominar competências técnicas e comportamentais específicas.*

*Neste espírito, o ISLA com a experiência de 25 anos de ensino, projetou um ciclo de estudos em Gestão Comercial onde através da formação de carácter profissionalizante, exigente e especializada, do projeto educativo do ISLA, proporciona o desenvolvimento de competências críticas ao pleno desempenho de uma atividade profissional na área da Gestão, Comercial. O principal objetivo é, por um lado, proporcionar uma formação atualizada e avançada em domínios técnicos e científicos ligados à gestão, com especial enfoque na atividade comercial. O método de aprendizagem - base teórica sólida aliada a uma forte componente prática - assente na análise e discussão de casos de estudo complementada com o contacto frequente com a atividade profissional da área científica proporcionada pelos trabalhos práticos e projeto aplicado.*

*A licenciatura em Gestão Comercial propõe-se aprofundar competências em variadas áreas de especialização, quer da área da gestão e do marketing, quer das áreas transdisciplinares das ciências sociais, das tecnologias aplicadas, atualizando o domínio técnico e prático dos seus estudantes. Esta licenciatura propõe-se, assim, promover a integração dos saberes e das práticas, estimular a constante atualização de todos aqueles que trabalham e operam nestes domínios, através de uma atitude permanente de inquirição e de experimentação, bem como desenvolver a capacidade de ação autónoma e de trabalho em equipa. Pretende-se ainda fornecer competências e preparação específicas que permitam ao diplomado exercer com sucesso as atividades profissionais correspondentes aos perfis curriculares lecionados, bem como continuar o seu percurso académico. Por outro lado, em termos profissionais, visa-se a formação e atualização de conhecimentos de todos os que trabalham ou pretendem vir a exercer funções em áreas comerciais.*

*Este ciclo de estudos apresenta saídas profissionais no âmbito da gestão de departamentos comerciais, marketing, branding, gestão de produtos, coordenação de equipas de vendas, comércio e atividades logísticas, constituindo-se como uma oferta inovadora única na região onde o ISLA se insere.*

**A16. Observations:**

*The development economic and social has projected commercial activity of enterprises, which has assumed dimensions of intervention increasingly complex and demanding, with specific areas of performance and technique very own. The sophistication of the processes and methods implies an ever increasing level of competence. The generalist skills are not enough, it is essential mastering specific technical and behavioral skills.*

*In this spirit, ISLA with the experience of 25 years of teaching, he designed a course of study in Commercial Management where through the formation of professional character, demanding and specialized educational project of ISLA, provides the development of critical skills to the full performance of a professional activity in the field of commercial management. The main goal is, firstly, to provide an updated and advanced training in scientific and technical areas related to management, with special focus on commercial activity. The learning method - sound theoretical base combined with a strong practical component - based on the analysis and discussion of case studies complemented with frequent contact with the occupation of the area provided by scientific practical and applied project.*

*The first degree in Commercial Management proposes to develop skills in various areas of expertise or area of management, marketing or disciplinary areas of social sciences and applied technology, updating the technical and practical of their students. This degree is proposed, thus promoting the integration of knowledge and practices, encouraging the constant updating of all those who work and operate in these areas, through a permanent attitude of inquiry and experimentation as well as develop the capacity for autonomous action and teamwork. It is also intended to provide specific skills and preparation to enable the graduate to successfully carry out professional activities related to the taught curriculum profiles, as well as continue his academic career. On the other hand, in professional terms, aims to update knowledge and training of all who work or aspire to hold positions in commercial areas.*

*This course of study presents career opportunities within the business management department, marketing, branding, product management, coordination of teams of sales, trading and retail and logistics activities constituting itself as an innovative and unique in the region where the ISLA is located.*

## Instrução do pedido

### 1. Formalização do pedido

---

#### 1.1. Deliberações

##### Mapa II - Conselho Técnico-Científico

###### 1.1.1. Órgão ouvido:

*Conselho Técnico-Científico*

###### 1.1.2. Cópia de acta (ou extrato de acta) ou deliberação deste órgão assinada e datada (PDF, máx. 100kB):

[1.1.2.\\_parecer\\_do\\_conselho\\_cientifico.pdf](#)

##### Mapa II - Diretor

###### 1.1.1. Órgão ouvido:

*Diretor*

###### 1.1.2. Cópia de acta (ou extrato de acta) ou deliberação deste órgão assinada e datada (PDF, máx. 100kB):

[1.1.2.\\_parecer\\_do\\_diretor.pdf](#)

##### Mapa II - Conselho Pedagógico

###### 1.1.1. Órgão ouvido:

*Conselho Pedagógico*

###### 1.1.2. Cópia de acta (ou extrato de acta) ou deliberação deste órgão assinada e datada (PDF, máx. 100kB):

[1.1.2.\\_Extrato de AtaCP\\_GC.pdf](#)

#### 1.2. Docente(s) responsável(eis) pela coordenação da implementação do ciclo de estudos

##### 1.2. Docente(s) responsável(eis) pela coordenação da implementação do ciclo de estudos

A(s) respectiva(s) ficha(s) curricular(es) deve(m) ser apresentada(s) no Mapa V.

*Carmina Simion Simescu Martinho Nunes / Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha*

## 2. Plano de estudos

---

### Mapa III - - Primeiro Ano / Primeiro Semestre

**2.1. Ciclo de Estudos:***Gestão Comercial***2.1. Study Programme:***Commercial Management***2.2. Grau:***Licenciado***2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):**

&lt;sem resposta&gt;

**2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):**

&lt;no answer&gt;

**2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***Primeiro Ano / Primeiro Semestre***2.4. Curricular year/semester/trimester:***First Year / First Semester***2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Métodos Quantitativos / Quantitative Methods	460 - MAT	Semestral/Semiannual	150	45 - TP:42; OT:3	6	
Psicologia Geral / General Psychology	310 - CSC	Semestral/Semiannual	150	60 - TP:54; OT:6	6	
Introdução ao Marketing / Introduction to Marketing	342 - MKT	Semestral/Semiannual	175	60 - TP:54; OT:6	7	
Gestão das Organizações / Organisational Management	345 - GAD	Semestral/Semiannual	150	60 - TP:54; OT:6	6	
Introdução ao Direito / Introduction to Law	380 - DIR	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT:3	5	

(5 Items)

**Mapa III - - Primeiro Ano / Segundo Semestre****2.1. Ciclo de Estudos:***Gestão Comercial***2.1. Study Programme:***Commercial Management***2.2. Grau:***Licenciado***2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):**

&lt;sem resposta&gt;

**2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):**

&lt;no answer&gt;

**2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***Primeiro Ano / Segundo Semestre***2.4. Curricular year/semester/trimester:***First Year / Second Semester*

**2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Princípios Gerais de Informática / Introduction of Computing	480 - INF	Semestral/Semiannual	125	45 - PL:39; OT:6	5	
Gestão de Preço e do Produto / Management Price and Product	342 - MKT	Semestral/Semiannual	150	45 - TP:42; OT:3	6	
Análise e Tratamento de Dados / Analysis and Data Management	460 - MAT	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT:3	5	
Gestão das Pessoas nas Organizações / Managing People in Organizations	345 - GAD	Semestral/Semiannual	150	60 - TP:54; OT:6	6	
Métodos de Investigação / Research Methods	310 - CSC	Semestral/Semiannual	100	45 - TP:33; OT:12	4	
Lingua Inglesa / English Language	222 - LLE	Semestral/Semiannual	100	45 - TP:42; OT:3	4	

**(6 Items)**

**Mapa III - - Segundo Ano / Primeiro Semestre****2.1. Ciclo de Estudos:***Gestão Comercial***2.1. Study Programme:***Commercial Management***2.2. Grau:***Licenciado***2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):**

&lt;sem resposta&gt;

**2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):**

&lt;no answer&gt;

**2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***Segundo Ano / Primeiro Semestre***2.4. Curricular year/semester/trimester:***Second Year / First Semester***2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Comportamento do Consumidor / Consumer behavior	310 - CSC	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT:3	5	
Fundamentos de Contabilidade / Accounting Fundamentals	345 - GAD	Semestral/Semiannual	150	60 - TP:54; OT:6	6	
Estudos de Mercado / Market research	342 - MKT	Semestral/Semiannual	175	60 - TP:54; OT:6	7	
Direito Comercial / Commercial law	380 - DIR	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT:3	5	
Gestão Comercial e Força de Vendas / Sales Management and Sales Force	345 GAD	Semestral/Semiannual	175	60 - TP:54; OT:6	7	

**(5 Items)**

**Mapa III - - Segundo Ano / Segundo Semestre****2.1. Ciclo de Estudos:**

**Gestão Comercial**

**2.1. Study Programme:**  
*Commercial Management*

**2.2. Grau:**  
*Licenciado*

**2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):**  
*<sem resposta>*

**2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):**  
*<no answer>*

**2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:**  
*Segundo Ano / Segundo Semestre*

**2.4. Curricular year/semester/trimester:**  
*Second Year / Second Semester*

**2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Fundamentos de Economia / Fundamentals of Economy	345 - GAD	Semestral/Semiannual	150	60 - TP:54; OT:6	6	
Marketing Relacional / Marketing Relationship	342 - MKT	Semestral/Semiannual	175	60 - PL:45; OT:15	7	
Gestão de Stocks / Stock Management	345 - GAD	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT:3	5	
Marketing e Comércio Internacional / Marketing and International Trade	342 - MKT	Semestral/Semiannual	175	60 - TP:54; OT:6	7	
Estratégia e Planeamento Empresarial / Business Strategy and Planning	345 - GAD	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT:3	5	

(5 Items)

**Mapa III - - Terceiro Ano / Primeiro Semestre**

**2.1. Ciclo de Estudos:**  
*Gestão Comercial*

**2.1. Study Programme:**  
*Commercial Management*

**2.2. Grau:**  
*Licenciado*

**2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):**  
*<sem resposta>*

**2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):**  
*<no answer>*

**2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:**  
*Terceiro Ano / Primeiro Semestre*

**2.4. Curricular year/semester/trimester:**  
*Third Year / First Semester*

**2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS / Observations (5)
Logística e Distribuição / Logistics and Distribution	345 - GAD	Semestral/Semiannual	175	60 - TP:54; OT 6	7
Direito dos Contratos / Contract Law	380 - DIR	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT 3	5
Técnicas de Informação Comunicação e Negociação / Information, Communication and Negotiation Techniques	220 - HUM	Semestral/Semiannual	150	60 - TP:48; OT 12	6
E-Marketing e Comércio Eletrónico / E-Marketing and E-commerce	342 - MKT	Semestral/Semiannual	175	60 - TP:30; PL:24; OT 6	7
Gestão Financeira / Financial Management	345 GAD	Semestral/Semiannual	125	45 - TP:42; OT 3	5

**(5 Items)****Mapa III - - Terceiro Ano / Segundo Semestre****2.1. Ciclo de Estudos:***Gestão Comercial***2.1. Study Programme:***Commercial Management***2.2. Grau:***Licenciado***2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):***<sem resposta>***2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):***<no answer>***2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***Terceiro Ano / Segundo Semestre***2.4. Curricular year/semester/trimester:***Third Year / Second Semester***2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Promoções e Merchandising / Promotions and Merchandising	342 - MKT	Semestral/Semiannual	150	60 - TP:54; OT:6	6	
Gestão da Qualidade / Quality Management	345 - GAD	Semestral/Semiannual	100	45 - TP:42; OT:3	4	Optativa (a escolher uma das UC's indicadas ou outra aprovada pela Direcção de Curso)
Conceção e Gestão da Formação / Conception and Training Management	345 - GAD	Semestral/Semiannual	100	45 - TP:42; OT:3	4	Optativa (a escolher uma das UC's indicadas ou outra aprovada pela Direcção de Curso)
Inovação e Empreendedorismo / Innovation and Entrepreneurship	345 - GAD	Semestral/Semiannual	100	45 - TP:42; OT:3	4	
Gestão de Marcas / Brand Management	342 - MKT	Semestral/Semiannual	100	45 - TP:42; OT:3	4	
Projeto Aplicado / Applied Project	345 - GAD	Semestral/Semiannual	300	90 - PL:60; OT:30	12	

**(6 Items)**



### **3. Descrição e fundamentação dos objectivos, sua adequação ao projecto educativo, científico e cultural da instituição, e unidades curriculares**

#### **3.1. Dos objectivos do ciclo de estudos**

##### **3.1.1. Objectivos gerais definidos para o ciclo de estudos:**

*Aquisição de conhecimentos sólidos e capacidades de compreensão das áreas científicas da Gestão e Administração e do Marketing e Publicidade e da sua aplicação aos contextos.*

- *Aplicar os conhecimentos e demonstrar capacidade de compreensão dos problemas, evidenciando uma abordagem profissional no trabalho que venham a desenvolver;*
- *Demonstrar capacidade de resolução de problemas no âmbito da sua área de formação e de construção e fundamentação da sua própria argumentação;*
- *Adquirir capacidade de recolha, seleção e interpretação da informação relevante que os habilite a fundamentar as soluções preconizadas e juízos que emitem, incluindo a análise dos aspetos sociais, científicos e éticos relevantes;*
- *Demonstrem capacidades que lhes permitam comunicar informação, ideias, problemas e soluções, tanto a públicos constituídos por especialistas como por não especialistas;*
- *Adquiram competências pessoais que lhes permitam uma aprendizagem ao longo da vida com elevado grau de autonomia.*

##### **3.1.1. Generic objectives defined for the study programme:**

*Acquisition of solid knowledge and skills to understand the scientific areas of management and administration and marketing and advertising and their application to the contexts.*

- *Apply knowledge and demonstrate the ability to understand problems, demonstrating a professional approach in the work that will develop;*
- *Demonstrate problem-solving capacity within their area of training and building and grounds of their own arguments;*
- *Acquire capacity to collect, select and interpret relevant information that enable them to consolidate the solutions they present and judgments that issue, including social analysis, scientific and ethical aspects relevant;*
- *Demonstrate skills that enable them to communicate information, ideas, problems and solutions to both public made up of experts and non-experts;*
- *Acquire personal skills to a learning throughout life with a high degree of autonomy.*

##### **3.1.2. Objectivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências) a desenvolver pelos estudantes:**

- *Utilizar os métodos quantitativos e estatísticos como ferramenta de suporte às atividades da gestão comercial*
- *Conheçam os modelos conceptuais que fundamentam as práticas profissionais da gestão comercial*
- *Apliquem os princípios e técnicas da gestão e dominem as técnicas e processos contabilísticos*
- *Dominem as técnicas de gestão de stocks e conheçam as dinâmicas da logística e distribuição*
- *Dominem o enquadramento legal relacionado com as atividades da gestão comercial*
- *Compreendam e enquadrem a função de marketing na estratégia empresarial*
- *Sejam capazes de conceber, implementar e gerir políticas de produto, preço e distribuição*
- *Sejam capazes de elaborar estudos de mercado*
- *Dominem as ferramentas do e-marketing e e-commerce*
- *Demonstrem capacidades de polivalência que lhes permitam atuar nas diferentes vertentes da atividade comercial*
- *Demonstrem uma atitude empreendedora consubstanciada nas capacidades de desenvolver e vender uma ideia, produto ou negócio.*

##### **3.1.2. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences) to be developed by the students:**

- *Use quantitative and statistical methods as a support tool for the activities of commercial management*
- *Know the conceptual models underlying the professional management of business practices*
- *Apply the principles and techniques of management and master the technical and accounting processes*
- *Master the inventory management techniques and know the dynamics of logistics and distribution*
- *Dominate the legislative framework related to the activities of commercial management*
- *Understand and fit the marketing function in business strategy*
- *Be able to design, implement and manage product policies, pricing and distribution*
- *Be able to elaborate market research*
- *Master the e-marketing and e-commerce tools*
- *Demonstrate versatility capabilities that allow them to act in various aspects of commercial activity*
- *Demonstrate an entrepreneurial attitude embodied in capacities of developing and selling an idea, product or business.*

##### **3.1.3. Inserção do ciclo de estudos na estratégia institucional de oferta formativa face à missão da instituição:**

*A estratégia de desenvolvimento da oferta de ensino, orienta-se pela necessidade de formar profissionais qualificados com uma sólida preparação técnica e científica, habilitados a desempenhar funções de responsabilidade, utilizando os conhecimentos de ponta na respetiva área científica e dominando as novas tecnologias. O presente curso de licenciatura visa aprofundar a oferta formativa do ISLA numa das áreas científicas em que desenvolve a sua ação. Especificamente o ciclo de estudos em Gestão Comercial insere-se na estratégia definida visando dar resposta às carências identificadas na região no que se refere à formação de profissionais qualificados nesta área científica. Este curso de 1º Ciclo em Gestão Comercial procura fornecer aos futuros licenciados os conteúdos relacionados com as áreas científicas em que se insere, baseando as aprendizagens e aquisição de competências no equilíbrio entre a sólida componente científica e um investimento nos aspetos relacionados com a componente prática baseada no “saber fazer”. Procura-se assim ir ao encontro do projeto educativo do ISLA que passa pela diversificação da oferta*

*formativa, apostando num ensino de matriz vocacional, própria e profissionalizante, mantendo uma postura de inovação, criando novos cursos de acordo com as reais necessidades do mercado.*

### **3.1.3. Insertion of the study programme in the institutional training offer strategy against the mission of the institution:**

*The development strategy for the provision of education, guided by the need to train qualified professionals with a solid scientific and technical qualified to perform duties of responsibility, using the cutting-edge knowledge in the relevant scientific field and mastering new technologies. This degree course via deepen the educational offer of ISLA in the scientific areas in which develops its action. Specifically, the course of study in Commercial Management is part of the strategy defined in order to address the shortcomings identified in the region with regard to the training of qualified professionals in its field.*

*This course 1st cycle Commercial Management seeks to provide future graduates contents related scientific areas in which it operates, based on the learning and acquisition of skills in balancing the strong scientific component and an investment in aspects related to the component practice based on " know-how" . It aims to reach out to the educational project of the ISLA passing through diversification of training , focusing on a matrix vocational education , and vocational itself , maintaining an attitude of innovation, creating new courses in accordance with the actual needs of the market.*

## **3.2. Adequação ao projeto educativo, científico e cultural da Instituição**

### **3.2.1. Projeto educativo, científico e cultural da Instituição:**

*O ensino ministrado no ISLA tem como principal objetivo assegurar uma sólida formação científica, técnica e humanista que habilite os diplomados para o exercício da sua atividade profissional e para a cidadania, através de atividades que facilitem o desenvolvimento da análise crítica e criativa. Neste sentido o projeto cultural, científico e cultural do ISLA orienta-se pelos seguintes vetores:*

- Desenvolver a formação humana, cultural, científica e técnica;*
- Realizar investigação fundamental e aplicada;*
- Manter uma matriz vocacional, própria e profissionalizante, dos seus cursos e demais atividades;*
- Manter uma oferta diversificada de cursos, conferindo ou não grau académico, e ainda de cursos de pós-graduação;*
- Manter uma postura de inovação, em diversas áreas de ensino, ao criar novos cursos de acordo com as reais necessidades do mercado;*
- Articular-se com a formação secundária e pós-secundária profissionalizante;*
- Flexibilizar o percurso educativo, num regime de acumulação de créditos que permita a graduação em segunda oportunidade e a formação ao longo da vida, através da introdução de um modelo geral de complementos de formação capaz de abrir novas perspetivas para públicos do âmbito da formação em alternância;*
- Prestar serviços à comunidade, numa perspetiva de valorização recíproca, racionalização e aproveitamento máximo dos recursos do país;*
- Participar na conservação e defesa do ambiente;*
- Reforçar as parcerias com empresas nos domínios do ensino, da investigação e do desenvolvimento, integrando no currículo módulos de formação em ambiente industrial, empresarial e organizacional, com creditação da formação realizada no âmbito dessas parceiras;*
- Envolver e coresponsabilizar os parceiros sociais na definição do plano estratégico de desenvolvimento;*
- Motivar e patrocinar um verdadeiro ambiente de procura pelo conhecimento baseado em processos de investigação preferencialmente voltados para a aplicabilidade prática dos seus resultados;*
- Contribuição, no seu âmbito de atividade, para o desenvolvimento de Portugal, a cooperação internacional e a aproximação entre os povos, com especial relevo para os países de língua portuguesa e os países europeus, reforçando a cooperação internacional nos domínios do ensino e da investigação fundamental e aplicada, com oferta de cursos de responsabilidade e reconhecimento simultâneo por parte da instituição de ensino superior de países diferentes, tendo em conta a construção da cidadania europeia, dentro do espírito da Declaração de Bolonha, de 19 de Junho de 1999.*

### **3.2.1. Institution's educational, scientific and cultural project:**

*The course provided by ISLA has as main objective to ensure a solid scientific, technical and humanistic training that enables graduates to exercise their professional activity and citizenship through activities that facilitate the development of creative and critical analysis. In this sense the cultural, scientific and cultural project of ISLA is guided by the following vectors:*

- Develop the human, cultural, scientific and technical training;*
- Conduct basic and applied research;*
- Maintain an vocational matrix, unique and professionalizing of its courses and other activities;*
- Maintain a wide range of courses, conferring an academic degree or not, and post- graduate courses;*
- Maintain an attitude of innovation in many areas of education, to create new courses according to the real needs of the market;*
- Articulate with a High school education and post high school professionalizing education;*
- Easing the educational pathway, with a system of credit accumulation that allows graduates a second chance and training throughout life, by introducing a general model of complementary training that can open new prospects of work and training ;*
- Provide services to the community, in a perspective of mutual appreciation, rationalization and maximum utilization of resources of the country;*
- Participate in the conservation and protection of the environment;*
- Strengthen partnerships with companies in the fields of education, research and development, integrating the curriculum training modules that occur in an industrial business and organizational environment, with accreditation of training undertaken within those partners;*

- *Involves and make social partners in setting the strategic development plan also responsible;*
- *Motivate and sponsor a real demanding environment for knowledge-based research processes preferentially toward the practical applicability of their results;*
- *Contribute, regarding their activity, for the development of Portugal, international cooperation and rapprochement among people, with particular reference to the Portuguese-speaking countries and European countries, strengthening international cooperation in education and of basic and applied research, offering courses of responsibility and recognition simultaneously by the institution of higher education in different countries,, taking into account the construction of European citizenship, in the spirit of the Bologna Declaration of 19 June 1999.*

### **3.2.2. Demonstração de que os objetivos definidos para o ciclo de estudos são compatíveis com o projeto educativo, científico e cultural da Instituição:**

*O ISLA, no domínio da gestão e administração e no âmbito das suas atividades de ensino, investigação e prestação de serviços à comunidade, constitui-se como uma instituição de ensino que forma quadros e especialistas qualificados, cujas competências culturais, científicas e técnicas os tornam aptos a intervir no mercado de trabalho. Com 25 anos em Leiria o ISLA tem sido pioneiro ao nível da região na exploração de algumas áreas científicas e, desde 1992, na área da gestão aliando uma formação pragmática, científica, cultural e uma apetência para novos desafios. O projeto educativo do ISLA estimula a cooperação, procurando que os estudantes adquiram competências e autonomia para a resolução proactiva de problemas e a busca de soluções. Alia uma preocupação ética, a proximidade à realidade regional, com protocolos, cooperação e o envolvimento em diversas unidades curriculares e atividades extra de cariz cultural, científico e de responsabilidade social que animam o envolvimento dos estudantes, garantindo à instituição o cumprimento das suas funções e missão. Esta perspetiva assenta na partilha de uma visão centrada na: a) motivação pela aprendizagem no sentido da procura constante do conhecimento; b) busca do conhecimento e inovação suportada por processos de investigação aplicada; c) manutenção de elevados padrões de qualidade na atividade formativa; d) valorização contínua dos recursos internos da instituição; d) reforço de alianças e parcerias com o meio envolvente. O ciclo de estudos enquadra-se no projeto educativo do ISLA respondendo claramente às necessidades e expectativas de um mercado cada vez mais especializado, procurando: a) valorizar e perspetivar o ensino através de uma sólida formação nas várias áreas da gestão comercial; b) valorizar as competências nas áreas de intervenção, face às alterações oriundas da mudança organizacional; c) valorizar a orientação da formação adequada à realidade dando-lhe um cariz prático via trabalhos de investigação aplicada, estágios voluntários e projetos; d) valorizar o espírito empreendedor motivando a inovação e a iniciativa. Desenvolve, desde sempre, relações com o meio, estimulando o espírito reflexivo, nas áreas das ciências empresariais. O padrão definido para a unidade curricular de Projeto aplicado, além das práticas noutras unidades curriculares, constitui a face mais visível de um envolvimento claro com o meio, produzindo um instrumento caracterizador do estado da arte da organização colaboradora na ótica da gestão comercial. Este instrumento, sob a forma de relatório, com defesa pública em júri, faz a necessária e desejável integração de conhecimentos e competências do estudante, numa análise abrangente mas aprofundada da realidade organizacional em causa.*

### **3.2.2. Demonstration that the study programme's objectives are compatible with the Institution's educational, scientific and cultural project:**

*ISLA , in the management and administration within their teaching, research and service to the community , was established as an educational institution that forms and tables qualified specialists , whose skills cultural , scientific and technical make them able to intervene in the labor market . With 25 years in Leiria ISLA has pioneered, at the regional level, in some areas of scientific exploration and, since 1992, in the area of management combining a pragmatic, scientific, cultural and an appetite for new challenges. The educational project of ISLA encourages cooperation, looking for students to acquire skills and autonomy to proactive resolution of problems and search for solutions. Alia an ethical concern, proximity to the regional reality, with protocols, cooperation and involvement in various extra curricular units and activities of cultural, scientific and social responsibility that encourage student involvement, ensuring the institution fulfill its mission and functions. This perspective is based on sharing a vision focused on : a) motivation for learning in the sense of constant search of knowledge; b ) pursuit of knowledge and innovation processes supported by applied research; c ) maintaining high quality standards in the training activity; d ) continuous appreciation of the internal resources of the institution ; d ) strengthening alliances and partnerships with the surroundings. The course of study is part of the educational project of the ISLA clearly responding to the needs and expectations of an increasingly specialized market , looking for: a) enhance and perspective teaching through a solid training in various areas of business management; b ) value skills in the areas of intervention , given the changes arising from organizational change; c ) enhance the guidance of proper training to reality giving you a practical school via applied research, internships and volunteer projects d ) enhance the entrepreneurial spirit motivating innovation and initiative. Develops, relations with the environment, stimulating the reflective spirit, in the business sciences. The standard set for the curricular unit of Project applied in addition to the practices in other courses, is the most visible face of a clear involvement with the environment, producing an instrument that characterizes the state of the art optical cooperating organization in business management. This instrument, in the form of report, public defense in jury makes the necessary and desirable integration of knowledge and skills of the student, but a comprehensive analysis depth of organizational reality in question.*

## **3.3. Unidades Curriculares**

### **Mapa IV - Métodos Quantitativos/Quantitative Methods**

#### **3.3.1. Unidade curricular:**

*Métodos Quantitativos/Quantitative Methods*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**  
*Eulália Maria Mota Santos 45H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**  
 <sem resposta>

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos desta unidade curricular são os seguintes:*

- *Desenvolver a capacidade de raciocínio dos estudantes;*
  - *Proporcionar os fundamentos básicos dos métodos quantitativos, usualmente aplicados nas áreas de economia e gestão;*
  - *Dotar os estudantes de conhecimentos relativos à seleção de métodos e processos que melhor se ajustem à resolução de um problema concreto;*
  - *Utilizar corretamente a linguagem matemática no desenvolvimento de técnicas de cálculo que permitam criar ou aprofundar conhecimentos essenciais à continuação de estudos nos anos posteriores.*
- No final da unidade curricular o estudante deverá estar apto a:*
- *Dominar os conceitos fundamentais relacionados com a análise infinitesimal.*
  - *Identificar os diferentes tipos de equações, inequações e funções reais de variável real.*
  - *Prever e caracterizar as funções a utilizar na aplicação prática.*
  - *Aplicar as técnicas de cálculo em diferentes situações.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of this curricular unit are:*

- *Develop the reasoning capacity of students;*
  - *Providing the basics of quantitative methods, usually applied in the fields of economics and management;*
  - *Provide students with knowledge regarding the selection of methods and processes that are best suited to solve a particular problem;*
  - *Use correctly the language of mathematics in the development of calculation techniques that build or deepen knowledge essential to the continuance of studies in the following years.*
- At the end of the curricular unit the student should be able to:*
- *Master the fundamental concepts related to infinitesimal analysis.*
  - *Identify the different types of equations, inequalities and real functions of a real variable.*
  - *Predict and characterize the functions to be used in practical application.*
  - *Apply the techniques of calculation in different situations.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *Evolução do conceito de número*
  - 1.1 *A reta e os subconjuntos de R*
  - 1.2 *Potências.*
  - 1.3 *Propriedades do cálculo de potências*
2. *Equações e inequações*
  - 2.1. *Domínio, raízes ou soluções*
  - 2.2 *Princípios de equivalência*
  - 2.3 *Inequações inteiras e fracionárias*
3. *Cálculo diferencial em R*
  - 3.1 *Funções reais de variável real*
  - 3.2 *Funções exponenciais*
4. *Limites e continuidade*
5. *Derivadas*
6. *Estatística descritiva*
  - 6.1 *Conceitos estatísticos*
  - 6.2 *Percentagens, estimativas e arredondamentos*
  - 6.3 *Tabelas de frequências*
  - 6.4 *Gráficos*
  - 6.5 *Média, moda e mediana*
  - 6.6 *Quartis e diagramas de extremos*
  - 6.7 *Amplitude, desvio padrão e variância*
  - 6.8 *Correlação*

**3.3.5. Syllabus:**

1. *Evolution of the concept of number*
  - 1.1 *The line and the subsets of R*
  - 1.2 *Potentials*
  - 1.3 *Properties of calculating potentials*
2. *Equations and Inequalities*
  - 2.1. *Domain, roots or solutions*
  - 2.2 *Principles of equivalence*
  - 2.3 *Inequalities - entire and fractional*
3. *Differential calculus in R*
  - 3.1 *Real functions of real variables*

- 3.2 Exponential functions
- 4. Limits and continuity
- 5. Derivative
- 6. Descriptive statistics
  - 6.1 Statistical concepts
  - 6.2 Percentages, estimates and rounding
  - 6.3 Tables frequency
  - 6.4 Graphics
  - 6.5 Average, median and mode
  - 6.6 Quartiles, magnitude and extremes diagrams
  - 6.7 Amplitude standard deviation and variance
  - 6.8 Correlation

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos da unidade curricular procuram, com os diferentes tópicos organizados de forma lógica, atingir os objetivos propostos. Assim, apresenta-se a evolução do conceito de número; expressões com variáveis; generalidades sobre funções; noções básicas de estatística descritiva: organização e interpretação de dados estatísticos (medidas de localização, dispersão e concentração, assimetria e achatamento); distribuições bidimensionais (correlação e regressão linear simples). Os capítulos da análise matemática permitem obter alguns dos conceitos analíticos e gráficos elementares, úteis para o estudo das matérias seguintes e de outras unidades curriculares.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus of the course pursues, with the different topics logically organized, to reach the proposed objectives. Thus, the evolution of the concept of number is introduced; expressions with variables; generalities about functions; the basic of descriptive statistics: organization and interpretation of statistical data (measures of location, dispersion and concentration, asymmetry and flattening); dimensional distributions (correlation and simple linear regression). The chapters of mathematical analysis allow getting some elementary analytical concepts and graphs useful for study of following subjects and other curricular units.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A metodologia de ensino utilizada está voltada para a demonstração prática (teoria com aplicação real e trabalhos práticos de aplicação) e, ainda, baseada no blended learning que permite o acompanhamento, mesmo no período não presencial, dos trabalhos desenvolvidos pelos estudantes, garantindo elevados níveis de motivação e empenho e de aprendizagem.*

*Com o objetivo de aumentar a taxa de sucesso, incentivam-se os estudantes a submeterem-se à avaliação contínua, que consiste na realização de um teste intermédio (50%) que incide, sensivelmente, sobre metade da matéria lecionada (capítulos de análise matemática), e a um teste final (50%) com a restante matéria (capítulos de estatística descritiva). Os estudantes que não obtiveram aprovação ou que não se submeteram à avaliação contínua realizam uma prova global escrita no final do semestre (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methodology is focused on practical demonstration (theory with practical application and real implementation) and also based on blended learning that allows monitoring of the work done by students even if not in the classroom, ensuring high standards of motivation and engagement and learning.*

*In order to increase the success rate, the students are encouraged to submit themselves to continuous assessment, which consists of an intermediate test (50%) about, significantly, half of the taught curricular unit (chapters of mathematical analysis), and a final test (50%) with the remaining curricular unit (chapters descriptive statistics).*

*Students who fail or that did not submit themselves to continuous assessment, can take a final written test at the end of the semester.*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Estudados e compreendidos os conceitos apresentados em cada capítulo procede-se à resolução manual de exercícios académicos. Posteriormente, e para a parte do programa relativa à estatística descritiva, recorre-se ao software Excel para de uma forma fácil e rápida se desenvolverem cálculos numéricos e se obterem gráficos de qualidade. Em ambos os casos procura-se uma participação ativa dos estudantes e, sempre que possível, utilizam-se dados reais e aplicados à área das ciências sociais e humanas.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Studied and understood the concepts presented in each chapter, the teacher proceeds to the manual resolution of exercises in the classroom. Subsequently, and as a part of the descriptive statistics program, the software Excel is used for a quick and easy way to develop numerical calculations and obtain quality graphs. In both cases an active participation of students is demanded and, whenever possible, real data and applied to the social sciences and humanities is used as well.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Aires, Luís M. (2013). Conceitos de Matemática – Fundamentos para as ciências da vida, Edições Sílabo.  
Murteira, Bento (2015). Introdução à Estatística, Escolar Editora.  
Pinto, Ricardo R. (2012). Introdução à Análise de Dados com Recurso ao SPSS. Edições Sílabo.*

Reis, Elisabeth (2008). *Estatística Descritiva. 7.ª Edição (revista e corrigida)*, Edições Sílabo.  
 Tan, S. T. (2010). *Applied Mathematics: for the managerial, life, and social sciences ( 5th Ed)*. Brooks/Cole

## Mapa IV - Psicologia Geral / General Psychology

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Psicologia Geral / General Psychology*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Isabel Maria Vilaça Tavares de Campos 60 H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Identificar o conceito e as abordagens da psicologia;*
- *Distinguir os métodos mais utilizados em psicologia;*
- *Identificar as teorias da motivação e aplica-las a casos práticos;*
- *Descrever as diferentes emoções, bem como identificar as teorias das emoções;*
- *Dar a conhecer as medidas de inteligência e refletir sobre as teorias relacionadas;*
- *Refletir sobre a história e pressupostos teóricos do domínio da personalidade;*
- *Enumerar os fatores que influenciam a estruturação perceptiva;*
- *Distinguir os tipos de memória.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão:*

- *Demonstrar a compreensão das características da psicologia enquanto ciência, diferenciando-a de outras formas de conhecimento não científico;*
- *Conhecer os processos psicológicos elementares;*
- *Evidenciar o conhecimento sobre as metodologias mais utilizadas na investigação em psicologia.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of this curricular unit are:*

- *Identify the concept and approaches of psychology*
- *Differentiate between the most used methods in psychology*
- *Identify the motivational theories and apply them to practical cases*
- *Recognize different emotions as well as identify emotional theories*
- *Know the intelligence measures and reflect on related theories*
- *Reflect on the history and theoretical assumptions in the area of the personality*
- *List the factors that influence the perceptual structuring*
- *Distinguish memory types*

*At the end of the semester, students should be able to:*

- *Demonstrate an understanding of the characteristics of psychology as a science, distinguishing it from other forms of non-scientific knowledge.*
- *Know the basic psychological processes;*
- *Focus knowledge about the methodologies used in research in psychology.*

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Introdução ao estudo da psicologia*
2. *Bases biológicas do comportamento*
3. *Inteligência*
4. *Memória*
5. *Aprendizagem*
6. *Percepção*
7. *Motivação e frustração*
8. *Emoções*
9. *Personalidade*

### 3.3.5. Syllabus:

1. *Introduction to the study of psychology*
2. *Biological bases of behavior*
3. *Intelligence*
4. *Memory*
5. *Learning*
6. *Perception*
7. *Motivation and frustration*
8. *Emotions*
9. *Personality*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos começam por abordar os conceitos introdutórios. Em seguida abordam-se de forma sequencial e estabelecendo as relações adequadas os restantes tópicos. Procura-se ainda explorar os processos psicológicos elementares de modo a atingir os objetivos propostos.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus begins by addressing the introductory concepts. Then are approached sequentially and establishing appropriate relations the remaining topics. Search is still explore elementary psychological processes in order to achieve the proposed objectives.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A abordagem da unidade curricular é estruturada com base no ensino de carácter teórico e teórico-prático. As aulas teóricas são destinadas à apresentação e discussão dos vários pontos do programa. Nestas aulas o docente recorre à utilização de auxiliares didáticos, nomeadamente vídeo projeção. As aulas teórico-práticas serão espaços destinados à realização de trabalhos práticos,*

*A avaliação curricular (contínua) consiste na realização de dois testes teóricos, com a ponderação de 50% cada para a nota final da unidade curricular. A avaliação final será concretizada através de um exame teórico (100%)*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The course is structured based on the teaching of theoretical and theoretical-practical approach. The lectures are intended for presentation and discussion of several points of the program. In these classes the teacher makes use of teaching aids, including video projection. The theoretical-practical classes will be a space for the execution of practical work.*

*The course evaluation consists of two written tests of continuous assessment, with a weighting of 50% each for the final grade of curricular unit. The final evaluation will be a written exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As metodologias de ensino de carácter teórico permitem abordar os conceitos base definidos nos objetivos. As aulas teórico-práticas são espaços destinados à realização e discussão de estudos de caso, exercícios de consolidação e, trabalhos de grupo visando aprofundar os objetivos relacionados com conceitos e teorias e a trabalhar as aprendizagens referentes aos níveis taxonómicos superiores.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The teaching methodologies allow a theoretical approach based on the concepts defined in objectives. The practical classes are aimed at creating spaces and discussion of case studies, exercises and consolidation, group work to deepen the goals and concepts related to the learning theories and work at higher cognitive levels.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Davidoff, L. (2001). Introdução à Psicologia (3ª Ed.). São Paulo: Pearson Makron Books.*

*Gleitman, H., Fridlund, A., Reisberg, D. (2011). Psicologia (10ª Ed.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.*

*Weiten, W. (2011). Introdução à Psicologia (7ª Ed.). São Paulo: Thomson Pioneira.*

*Lopes, M. P., Cunha, M. P., Bárto-lo-Ribeiro, R., & Palma, P. J. (2011). Psicologia Aplicada. Lisboa: Editora RH.*

**Mapa IV - Introdução ao Marketing / Introduction to Marketing****3.3.1. Unidade curricular:**

*Introdução ao Marketing / Introduction to Marketing*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Raquel da Silva e Cruz 60H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- Apresentar os conceitos básicos sobre marketing;
- Caracterizar o papel do marketing nas organizações;
- Identificar as atitudes, as técnicas e os modelos de marketing;
- Apresentar os conceitos fundamentais do marketing operacional - o mix do produto e do serviço;
- Caracterizar o e-marketing nas suas diferentes vertentes;
- Apresentar as novas tendências e aplicações do marketing.

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Discutir os principais conceitos de marketing;

- *Analisar e perspetivar a posição da empresa em termos de marketing;*
- *Discutir as novas tendências do marketing.*

### **3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Presenting the basics of marketing;*
- *Characterize the role of marketing in organizations,*
- *Identify the attitudes, techniques and marketing models;*
- *Present the fundamental concepts of operational marketing - the mix of product and service;*
- *Characterize the e-marketing in its various aspects;*
- *Presenting new trends and applications of marketing.*

*At the end of the course students should be able to:*

- *Discuss the main marketing concepts;*
- *Analyze and perspective the company's position in terms of marketing;*
- *Discuss the new marketing trends.*

### **3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *Conceitos básicos sobre marketing*
2. *O marketing enquanto função empresarial e as diversas abordagens*
  - 2.1 *A atitude, as técnicas e os modelos de marketing*
  - 2.2 *Formas de organização da função marketing*
3. *O marketing estratégico – O plano e os modelos analíticos externos e internos*
4. *O marketing operacional – o mix de produtos e o mix de serviços*
5. *O Marketing B2B e B2C*
6. *Novas tendências e aplicações do marketing*

### **3.3.5. Syllabus:**

1. *Basic concepts about marketing*
2. *Marketing as a business function and the various approaches*
  - 2.1 *The attitude, techniques and marketing models*
  - 2.2 *Forms of organization of the marketing function*
3. *The strategic marketing - The plan and the external and internal analytical models*
4. *The operational marketing - The product mix and service mix*
5. *The marketing B2B and B2C*
6. *New trends and applications of marketing*

### **3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos começam por abordar os conceitos base. Em seguida apresenta-se uma panorâmica geral, com objetivo introdutório, sobre as várias vertentes do marketing, focando os conhecimentos e instrumentos técnicos que possibilitem atingir os objetivos da unidade curricular.*

### **3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus begins by addressing the basic concepts. Then presents an overview, aiming introductory on the various aspects of marketing, focusing on the knowledge and technical tools that allow achieving the goals of curricular unit.*

### **3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A metodologia de ensino baseia-se nos métodos expositivo e ativo (utilização da análise prática, trabalhos de equipa, meios audiovisuais, descoberta). A avaliação curricular é feita através de dois elementos escritos obrigatórios. Um dos elementos remete para um relatório técnico que consiste na elaboração de trabalho proposto pelo docente sobre uma das temáticas tratadas. O outro elemento de avaliação refere-se à elaboração de um teste individual escrito. Cada um destes elementos tem uma ponderação de 50%. A avaliação final consiste num exame (100%).*

### **3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methodology is based on the lecture method and active (use of practical analysis, team work, media, and discovery). The curricular evaluation consists in two elements written required. One element refers to a technical report that is the preparation work proposed by the teacher on one of the issues addressed. The other element of evaluation refers to the preparation individual test writing. Each of these elements has a weighting of 50%. The final evaluation is a write test (100%).*

### **3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As metodologias de ensino de carácter teórico permitem abordar os conceitos base definidos nos objetivos. As aulas teórico-práticas são espaços destinados à realização e discussão de estudos de caso, exercícios de consolidação e, trabalhos de grupo visando aprofundar os objetivos relacionados com conceitos e teorias e a trabalhar as aprendizagens relacionadas com os níveis taxonómicos superiores.*

### **3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**



*The teaching methodologies allow a theoretical approach based on the concepts defined in objectives. The practical classes are aimed at creating spaces and discussion of case studies, exercises and consolidation, group work to deepen the goals and concepts related to the learning theories and work at higher cognitive levels.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Freire, A. (2008). Estrat gia – Casos de Sucesso em Portugal (12ª Ed.). Lisboa, Editorial Verbo.  
Kotler, P. (2015). Marketing Management – The Millenium Edition (15ª Ed.). Prentice Hall, New Jersey.  
Lindon, D. (2011). Mercator XXI - Teoria e Prática do Marketing, Dom Quixote.  
Ferreira, B., Marques, H., Rodrigues, M., Rasquilha, L., & Caetano, J. (2012). Fundamentos de Marketing (2ª Ed.). Edi es Sílabo.*

## Mapa IV - Gestão das Organiza es / Organizational Management

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Gestão das Organiza es / Organizational Management*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*CARLOS ANT NIO PINHEIRO FRANCISCO E SILVA 60H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

- *Proporcionar uma visão geral sobre a organiza o e sobre a sua gestão no contexto das sociedades atuais;*
  - *Acompanhar a evolu o das principais teorias de gestão.*
  - *Analisar os principais conceitos e teorias no quadro das fun es do processo de gestão;*
  - *Definir missão, estratégia e objetivos organizacionais;*
  - *Caracterizar as diversas formas de estrutura organizacional;*
  - *Referir e explicar os objetivos e instrumentos da gestão;*
  - *Abordar as diferentes áreas funcionais das organiza es e suas inter-rela es;*
  - *Conhecer as principais tendências da gestão moderna e das diferentes formas organizacionais da atualidade;*
  - *Contextualizar a organiza o face   sua envolvente com base nos diferentes paradigmas organizacionais;*
- No final da unidade curricular os estudantes deverão possuir competências que lhes permitam compreender a gestão e o papel dos gestores no atual quadro de crescente complexidade organizacional e r pidas mudanças ambientais.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Provide an overview of the organization and the management in the context of contemporary societies;*
  - *Follow the evolution of the main theories of management*
  - *Analyze the key concepts and theories in the context of the management process;*
  - *Define mission, strategy and organizational goals;*
  - *Characterize the various forms of organizational structure;*
  - *Refer and explain the objectives and instruments of management;*
  - *Address the different functional areas of organizations and their interrelationships*
  - *Understand the main trends of modern management and the different organizational forms of nowadays;*
  - *Contextualizing the organization towards its surroundings based on different organizational paradigms;*
- At the end of the course students should have skills to understand the management and the role of managers in the current context of increasing organizational complexity and constant environmental changes.*

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Gestão das organiza es*
2. *Teorias (modelos) de gestão*
3. *A análise do meio envolvente dos negócios*
4. *Planeamento e tomada de decisão*
5. *Estrutura, cultura e liderança*
6. *Estrutura, coordena o, liderança e motiva o*
7. *O Controlo de gestão*
8. *Estrat gia de negócio: alian as e outsourcing*
9. *Estrat gia de negócio: integra o vertical*
10. * tica e responsabilidade social das empresas*
11. *A globaliza o dos mercados e competi o*

### 3.3.5. Syllabus:

1. *Organizations management*
2. *Management theories (models)*
3. *Business environment analysis*
4. *Planning and decision making*

5. *Structure, culture and leadership*
6. *Structure, coordination, leadership and motivation*
7. *The control management*
8. *Business strategy: alliances and outsourcing*
9. *Business strategy: vertical integration*
10. *Ethics and corporate social responsibility*
11. *The globalization of markets and competition*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos definidos para a unidade curricular são organizados de modo a alcançar os objetivos previstos. Assim, os tópicos apresentados proporcionam uma visão global da organização, dos conceitos fundamentais e das teorias e modelos de gestão. Em seguida, abordam-se conteúdos mais específicos que pretendem familiarizar os estudantes com a contextualização da organização face às envolventes exteriores e num quadro de globalização.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The contents defined for the module are arranged in order to achieve the planned objectives. Thus, the topics presented provide an overview of the organization, the fundamental concepts and theories and management models. Then more specific content will be approached that intend to familiarize students with the context of the organization regarding its surroundings and globalization.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As aulas são de carácter teórico-prático, com exposição e discussão sistemática dos conteúdos da unidade curricular. Os estudantes são incentivados a participar nas discussões e apresentações sugeridas pelo docente, nomeadamente, análise de casos de textos e artigos.*

*A avaliação contínua será concretizada através de um trabalho de grupo (35%), resolução de casos práticos (15%) e de um teste teórico (50%). A avaliação final será concretizada através da realização de exame teórico (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*Classes are theoretical and practical, with exposure and systematic discussion of the contents of the curricular unit. Students are encouraged to participate in discussions and presentations suggested by the teacher, namely, case analysis of texts and articles.*

*The continuous assessment evaluation will be achieved through one group work (35%), resolution of practical cases (15%) and a written test (50%). The final evaluation will be a written exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Nas aulas de carácter teórico abordam-se os aspetos da unidade curricular que possibilitam atingir os objetivos relacionados com a apreensão dos conhecimentos básicos. As aulas de carácter prático têm por objetivo aprofundar os conhecimentos adquiridos pelos estudantes possibilitando o desenvolvimento dos conteúdos que requerem a reflexão, o relacionamento de conceitos, de forma a atingirem-se os objetivos relacionados a capacidade de síntese e a aplicação dos conceitos, nomeadamente, os que se referem com a contextualização da organização face à sua envolvente com base nos diferentes paradigmas organizacionais.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*In classes of a theoretical approach to the aspects of the course that allow achieving the goals related to the seizure of basic knowledge. The character classes are designed to deepen practical knowledge acquired by students enabling the development of content that requires reflection, relationship concepts, in order to achieve the objectives is related to the ability to synthesis and application of concepts , including those relating with the context of the organization towards its surroundings based on different organizational paradigms.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Body, David, (2013). Management, an Introduction, Prentice Hall Edition.*

*Carvalho, L.M, et al. (2014). Gestão das Organizações, Uma abordagem integrada e prospetiva, Edições Sílabo.*

*Page, Stephen (2014). Tourism Management - An Introduction. Taylor & Francis LTD.*

*Sebastião, T. (2010), Gestão das Organizações, 2ª Edição, Lisboa: Verlag Dashofer.*

**Mapa IV - Introdução ao Direito / Introduction to Law**

**3.3.1. Unidade curricular:**

*Introdução ao Direito / Introduction to Law*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Maria Elisabete Ascensão da Silva Pereira Santos 45H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- Apresentar os princípios gerais do direito;
- Identificar os elementos do conceito de direito;
- Analisar a estrutura do sistema jurídico;
- Identificar as fontes de direito;
- Caracterizar a relação jurídica;
- Apresentar, em termos gerais, o direito das obrigações;
- Proporcionar aos estudantes instrumentos do conhecimento, com vista ao desenvolvimento da sua capacidade profissional e da sua personalidade na relação com os outros, incentivando o seu espírito crítico.

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Compreender as principais matérias jurídicas, nomeadamente com os aspetos fundamentais, como a relação jurídica, a interpretação e aplicação das leis e o direito das obrigações.

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of the curricular unit are:*

- Present the general principles of law;
- Identify the elements of the concept of law;
- Analyze the structure of the legal system;
- Identify sources of law;
- Characterize the legal relationship;
- Presenting, in general terms, the law of obligations;
- To provide students with instruments of knowledge, to develop your skills and your personality in relation to others, encouraging their critical thinking.

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- Understand the main legal matters, in particular the fundamental aspects such as the legal relationship, the interpretation and enforcement of laws and the law of obligations.

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. Para uma noção de direito;
2. Elementos do conceito de direito;
3. Análise da estrutura do sistema jurídico;
4. Fontes de direito e vigência das normas;
5. Interpretação e integração da lei;
6. Aplicação da lei no tempo e no espaço;
7. Caracterização da relação jurídica e o seu contexto;
8. Análise geral do direito das obrigações;
9. Apresentação geral das fontes das obrigações.

**3.3.5. Syllabus:**

1. Notion of law;
2. Elements of the law;
3. Analysis of the structure of the legal system;
4. Sources of law and observance of standards;
5. Interpretation and integration of law;
6. Law enforcement in time and space;
7. Characterization of the legal relationship and its context;
8. Analysis of the general law of obligations;
9. General presents of the sources of obligations.

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos estão organizados de modo a transmitir os conhecimentos básicos de direito e a desenvolver a capacidade de investigação e de compreensão crítica, próprias de um estudante nesta área, pressupondo, nomeadamente, a capacidade de, com autonomia a) localizar, selecionar e recolher informações em textos jurídicos, bem como interpretar e ordenar a informação; b) relacionar o texto com o seu saber e experiência, refletindo sobre o conteúdo daquele; c) criativamente, detetar, identificar, formular, tratar e resolver os problemas.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus is organized to impart basic knowledge of law and develop and ability to research and critical understanding, appropriate for a student of this subject, assuming, in particular, the capacity, that with autonomy the student will:*

- a) trace, select and gather information in legal texts and as well as interpret and organize the information gathered ;
- b) relate the text with their knowledge and experience, reflecting on the its contents;
- c) creatively, detect, identify, formulate, process and solve problems.

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*Privilegia-se o método expositivo no tratamento dos conteúdos da unidade curricular, numa primeira abordagem. Procura-se recorrentemente a interação com os estudantes, através da pergunta-resposta, da análise de casos práticos, da leitura e interpretação de normativos legais com vista a uma aprendizagem significativa.*

*A avaliação contínua será concretizada de forma contínua, através de um trabalho de grupo (40%) e de um teste teórico (60%).*

*A avaliação final será realizada através de exame final (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The lecture method is privileged, as a first approach in treating the curricular unit's contents. The interaction with students is done through the use of question-answer method; analysis of case studies; reading and interpretation of legal norms, having in mind a meaningful learning.*

*The continuous evaluation will be achieved through continuous assessment, by one group work (40%) and a written test (60%). The final evaluation will be a written exam (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Privilegia-se o método expositivo para atingir os objetivos relacionados com a aquisição dos conceitos básicos. Para atingir os objetivos orientados para as aprendizagens mais ricas (análise, síntese, aplicação), utilizam-se metodologias ativas, baseadas na interação com os estudantes, através da pergunta-resposta, da análise de casos práticos, da leitura e interpretação de normativos legais, com a finalidade de atingir os objetivos relacionados com as aprendizagens mais significativas. Também os recursos utilizados (quadro, textos distribuídos e vídeo projetor) são escolhidos para serem facilitadores dessa aprendizagem. Recorre-se à projeção dos conceitos elementares para uma melhor aquisição das matérias. Apresentam-se no início de cada aula os objetivos a atingir e as metodologias são direcionadas para esses objetivos*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*We focused on the lecture method to achieve objectives related to the acquisition of basic concepts. To achieve the objectives oriented learning richer (analysis, synthesis, application), we use active methods, based to interact with students through question and answer method, the analysis of case studies, reading and interpretation of legal norms having in mind a meaningful learning. Also the resources used (table, text and video projector distributed) are chosen to be learning facilitators. The elementary concepts of the subject are taught to facilitate their understanding. At the beginning of each lesson the main objectives are presented as the teaching methods are directed to these goals.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Ascensão, J. (2011). O Direito - Introdução e Teoria Geral (13ª Ed.). Almedina, Coimbra.*

*Justo, A. (2012). Introdução ao Estudo do Direito (6ª Ed.). Coimbra Editora, Coimbra, 2006*

*Machado, J. (2012). Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador, Edições Almedina.*

*Telles, G. I. (2010). Introdução ao Estudo do Direito (11ª Ed.). Coimbra Editora*

*Varela, J. (2012). Das Obrigações em Geral, Vol. I (10ª Ed.). Almedina.*

## Mapa IV - Princípios Gerais de Informática / Introducing of Computing

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Princípios Gerais de Informática / Introducing of Computing*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Teresa Maria Gaspar dos Santos Guarda 45H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são os seguintes:*

*- Possibilitar aos estudantes a aquisição de conhecimentos de informática (hardware e software) numa perspetiva de gestor e utilizador.*

*- Disponibilizar aos estudantes os conhecimentos fundamentais e as competências necessárias à correta utilização de um computador no contexto das suas atividades pessoais e profissionais.*

*- Proporcionar aos estudantes a possibilidade de utilização de ambientes de aprendizagem virtual.*

*- Proporcionar o contacto com plataformas virtuais de aprendizagem;*

*- Apresentar e integrar no contexto das aulas as ferramentas de comunicação online.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

*- Aplicar as técnicas e selecionar as aplicações informáticas mais adequadas a cada situação;*

*- Utilizar ferramentas de comunicação síncrona e assíncrona;*

*- Desenvolver e inserir conteúdos em plataformas colaborativas de aprendizagem.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

*- Enabling students to acquire computer skills (hardware and software) on a manager and user's perspective.*

*- Provide students with the necessary fundamental knowledge and skills for the correct use of a computer in the context of their personal and professional activities.*

- Provide students with the possibility of using virtual learning environments.
  - Provide contact with virtual learning platforms;
  - Present and integrate the lessons in the context of online communication tools.
- At the end of the course students should be able to:
- Apply the techniques and select the software applications best suited to each situation;
  - Use tools for synchronous and asynchronous communication;
  - Develop content for collaborative learning platforms.

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Estrutura e funcionamento dos computadores
  - 1.1 Componentes de hardware
  - 1.2 Unidade central de processamento
  - 1.3 Memórias de um sistema informático
  - 1.4 Dispositivos e I/O
2. Sistemas operativos (Windows e Linux)
3. Princípios de segurança informática
4. Processador de texto (Word).
5. Folha de cálculo (Excel).
6. Apresentação e multimédia (PowerPoint).
7. Introdução às plataformas de gestão de conteúdos.
8. Utilização de plataformas de comunicação síncrona e assíncrona.

### 3.3.5. Syllabus:

1. Structure and functioning of computers
  - 1.1 Hardware components
  - 1.2 Central processing unit
  - 1.3 Memories of a computer system
  - 1.4 Devices and I / O
2. Operating systems (Windows and Linux)
3. Principles of computer security
4. Word processor (Word).
5. Spreadsheet (Excel).
6. Presentation and multimedia (PowerPoint).
7. Introduction to content management platforms.
8. Using synchronous and asynchronous communication platforms

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Na primeira parte da unidade curricular os conteúdos programáticos são orientados para apresentação das tecnologias informáticas dando-se especial ênfase aos componentes de um sistema informático apresentando-se ainda o software de sistema e de aplicação quer em ambiente Windows quer em ambientes alternativos. Esta primeira parte dos conteúdos tem como objetivo facultar aos estudantes os conhecimentos de hardware e software numa perspetiva de gestor e utilizador. Na segunda parte são desenvolvidas as competências prática que possibilitem aos estudantes a correta utilização de um computador no contexto das suas atividades pessoais e profissionais. Ao longo de toda a unidade curricular os estudantes são incentivados a utilizar as plataformas de gestão de conteúdos e de comunicação online e outros ambientes virtuais de aprendizagem.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The first part of the curriculum unit is focused on the presentation of information technologies with special emphasis on the components of computer systems and presenting also the system software and application Windows environment or in alternative environments. This first part is designed to provide students with the knowledge of hardware and software on the manager and user's perspective. In the second part there are developed skills that enable students to practice the correct use of a computer in the context of their personal and professional activities. Throughout the curricular unit students are encouraged to use the content management platforms and online communication and other virtual learning environments.*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*As metodologias de ensino baseiam-se no método expositivo, interrogativo e ativo de modo a se gerar uma discussão e resolução dos exercícios teóricos e práticos em contexto de aula.*

*A avaliação contínua é composta pela realização de um exercício de avaliação direcionado para a componente teórica da unidade curricular e por três exercícios práticos desenvolvidos no período de aulas, sendo pelo menos dois deles realizados individualmente. Cada um dos elementos de avaliação tem a seguinte ponderação: exercício teórico 30%, exercícios práticos 70%.*

*A avaliação em regime final é orientada pelos mesmos objetivos e baseia-se num exame (100%) integrando a componente teórica e a componente prática da unidade curricular.*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methodologies are based on the lecture method, questioning and active method in order to generate discussion and resolution of theoretical and practical exercises in class context. The continuous evaluation system is composed by an evaluation exercise with the theoretical component of the curricular unit and three practical exercises developed during the lessons, at least two of them performed individually. Each evaluation element is weighted as*

*follows: 30% written test, exercises 70%.*

*The final evaluation scheme is guided by the same objectives and is based on an exam (100%) with the theoretical and practical component of the curricular unit.*

### **3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*A componente mais teórica da unidade curricular, visa apresentar e discutir os conceitos relacionados com sistemas de informação (hardware e software), privilegia a utilização de metodologias expositivas. A metodologia expositiva é complementada com metodologias ativas baseadas em pesquisa e apresentação de pequenos trabalhos relacionados com os temas propostos. Na componente prática, na qual se pretende explorar os diferentes tópicos práticos apresentados nos conteúdos programáticos, utilizam-se metodologias que privilegiam a utilização das tecnologias em contexto de prática simulada. Pretende-se desta forma trabalhar todas as vertentes dos conteúdos programáticos de modo a atingir os objetivos e a desenvolver as competências definidas.*

*A avaliação da unidade curricular é coerente com os objetivos definidos para a mesma. Assim, uma vez que a unidade curricular visa a aquisição de competências teóricas mas sobretudo práticas, a avaliação das aprendizagens seguirá essa mesma orientação.*

### **3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The theoretical part of the curricular unit aims to present and discuss the concepts related to informatics systems (hardware and software), favors the use of lecture methodologies. The lecture is complemented with active methodologies based on research and presentation of short works related to the proposed themes, followed by research techniques and presentation of short papers related to the proposed themes. In the practical component in which the purpose is to explore the various practical topics presented in the syllabus, methodologies that emphasize the use of technology in the context of simulated practice are applied.*

*It is intended to work all aspects of the syllabus in order to achieve the objectives and develop the defined skills. The curricular unit evaluation is consistent with the proposed objectives. Thus, since the curricular unit aims the acquisition of theoretical skills but also practice skills, the learning evaluation will follow this same guideline.*

### **3.3.9. Bibliografia principal:**

*Bernardo, M. et al. (2013). Excel Aplicado, FCA Editora Informática.*

*Englander, I. (2014). The Architecture of Computer Hardware and System Software, John Wiley.*

*Lambert, J. & Frye C. (2015). Microsoft Office 2016 step by step. Microsoft Press.*

*Murray, Katherine (2013). Microsoft Office 2013 Plain and Simple, Microsoft Press.*

## **Mapa IV - Gestão de Preço e do Produto / Management Price and Product**

### **3.3.1. Unidade curricular:**

*Gestão de Preço e do Produto / Management Price and Product*

### **3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha 45H*

### **3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

### **3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

- *A importância da gestão produto e preço no contexto do marketing-mix;*
- *Papéis, tarefas e dificuldades da atividade de gestor produto e preço;*
- *Estratégias e as táticas relacionadas com a gestão do preço;*
- *Estratégias de gestão do produto;*
- *Conceitos de elasticidade, break-even point e break-even sales change com alteração nos custos fixos e/ou variáveis e outros indicadores de análise financeira;*
- *Ferramentas de análise de competitividade para bens e serviços.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Desempenhar tarefas típicas de gestão de produto e domar as técnicas de gestão do preço (estratégica e tática), nomeadamente:*
- *Utilizar ferramentas de análise de competitividade para bens e serviços e calcular vantagem para o cliente;*
- *Definir posicionamento de produtos com apoio em ferramentas analíticas;*
- *Definir e diferenciar estratégias e táticas de preços e distinguir as mais apropriadas à fase do ciclo de vida do produto e canais distribuição.*

### **3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

- *The importance of product management and price in marketing mix's context;*
- *Roles, tasks and typical difficulties of the activity manager product and price;*
- *Strategies and tactics related to management of the price;*
- *Management strategies of the product;*
- *Concepts of elasticity, break-even point and break-even sales change with changes in fixed costs and / or variables as well as other indicators of financial analysis;*

- *Identify tools of analysis of competitiveness for goods and services.*

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- *Perform typical product management tasks and key area of management techniques price (strategic and tactical);*
- *Utilize analysis tools competitiveness for goods and services and calculate client's benefit;*
- *Define product positioning to support analytical tools;*
- *Define and differentiate strategies and pricing tactics and discern the most appropriate depending on the stage of the product life cycle and distribution channels.*

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

#### 1 Gestão do produto

- 1.1. Níveis de produto
  - 1.2. Classificação de produtos
  - 1.3. Caracterização de produtos
  - 1.4. Dimensões dos produtos
  - 1.5. Hierarquias dos produtos
  - 1.6. As variáveis produto e preço no contexto do marketing-mix
  - 1.7. O gestor de produto
  - 1.8. Estratégias competitivas e gestão de portfólio
  - 1.9. Análise de mercado e concorrência
  - 1.10. Ferramentas de análise de competitividade
  - 1.11. Posicionamento e conceitos associados
  - 1.12. O ciclo de vida do produto (C.V.P.)
  - 1.13. Planeamento de produto
  - 1.14. Política de gama
- #### 2. Gestão do preço
- 2.1. Objetivos da gestão de preços
  - 2.2. Determinação do preço
  - 2.3. Teorias clássicas de fixação de preços
  - 2.4. Estratégias vs táticas de preço
  - 2.5. A fixação estratégica de preços
  - 2.6. O papel dos custos na fixação de preços
  - 2.7. Análise financeira
  - 2.8. Reagir à concorrência

### 3.3.5. Syllabus:

1. Product management
  - 1.1. Levels of product
  - 1.2. Classification of products
  - 1.3. Characterization of products
  - 1.4. Dimensions of products
  - 1.5. Hierarchies of the products
  - 1.6. Product and price variables in the context of the marketing mix
  - 1.7. The Product manager
  - 1.8. Competitive strategies and portfolio management
  - 1.9. Analysis of market and competition
  - 1.10. Analysis tools competitiveness
  - 1.11. Positioning and associated concepts
  - 1.12. The product life cycle (C.V.P.)
  - 1.13. Product planning
  - 1.14. Range policy
2. The price management
  - 2.1. Objectives of price management
  - 2.2. Price determination
  - 2.3. Classical theories of pricing
  - 2.4. Strategy vs tactics price
  - 2.5. The setting of prices strategic
  - 2.6. The role of costs in pricing
  - 2.7. Financial analysis
  - 2.8. Responding to competition

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Os pontos 1.1 a 1.9 destinam-se a enquadrar a unidade curricular, expor alguns conceitos básicos, dar uma panorâmica da relevância da gestão de preço e produto e dos papéis, responsabilidades e dificuldades inerentes à função de gestor de produto e preço. A partir do ponto 1.10, são revistos e aprofundados alguns conceitos de marketing, sempre na ótica do que é esperado de um gestor de produto e preço face às várias tarefas a realizar. No decorrer dos pontos, são realizados exercícios e analisar a competitividade de um produto). São também abordadas temáticas de carácter mais geral mas de importância prática para a função de gestor de produto e preço, como a gestão do tempo e técnicas de apresentação, que serão postas em prática pelos estudantes aquando da realização e apresentação do seu trabalho e consideradas pelo docente na avaliação do mesmo. A partir do ponto 2.1, um maior enfoque sobre a gestão do preço.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*From point 1.1 to 1.9 it is intended to frame the curricular unit exposing some basic concepts, give an overview of the importance of price and product management and the roles, responsibilities and difficulties inherent in the role of product manager and price. From section 1.10, are reviewed and investigated some of the concepts of marketing, where the perspective of what is expected of a manager of product and price addressed the various tasks. Through the points, exercises are performed (ex. them: target markets, defining the positioning of a product, build and analyze the competitiveness of a product). It also covers more general topics, but of practical importance to the role of product manager and pricing, such as time management and presentation skills, which will be implemented by students on the day and presentation of their work and considered by in teaching evaluation. From section 2.1, a greater focus on the management of price*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As metodologias de ensino baseiam-se nos métodos interrogativo e ativo de modo a gerar uma discussão e resolução dos exercícios teóricos e práticos em contexto de sala de aula. Procura-se estimular as competências práticas de pesquisa, análise e desenvolvimento de trabalhos seguindo as regras do trabalho científico. Quanto aos recursos pedagógicos o docente disponibiliza estudos de caso e exercícios, assim como de outros materiais através da plataforma de gestão de conteúdos (Moodle). A avaliação contínua será concretizada através da realização de dois testes intermédios (ponderação de 30% cada) e de um trabalho final com uma ponderação de 40%. A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methods are based on questioning and active methods to generate a discussion and resolution of the theoretical and practical exercises in the context of the classroom. It seeks to encourage the practical skills of research, analysis and development work following the rules of scientific work. As for teaching resources the teacher provides case studies and exercises, as well as other materials through the syllabus management platform (Moodle). The continuous evaluation will be accomplished by conducting two midterm tests (weighting 30% each) and a final weighting 40%. The final evaluation will be achieved through an exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*A realização de exercícios em sala promove um ambiente de interação o que favorece a aprendizagem das matérias e a atenção dos estudantes, em virtude de ser uma metodologia ativa de ensino.*

*No trabalho de grupo é atribuído a cada grupo um tema (baseado num artigo), para que leiam, compreendam, resumam e construam uma apresentação do mesmo (num formato escolhido pelos alunos), para ser apresentado oralmente perante o docente e a turma, como se de uma aula se tratasse, seguida de uma sessão de perguntas e respostas. Tendo sido transmitidos previamente conhecimentos de gestão do tempo e de técnicas de apresentação, esta é uma oportunidade para os estudantes desenvolverem ou melhorarem a sua postura, capacidade de apresentação e argumentação perante um público, algo inevitável e inerente à função de gestor de produto e preço.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The exercise in class room promotes an environment of interaction which favors the learning materials and students' attention, by virtue of being an active teaching methodology.*

*In group work is assigned to each group a paper to read, understand, summarize and build a presentation of the same (in a format chosen by the students) to be presented orally to the teacher and the class as if it were a classroom, followed by a question and answer session. Having previously been transmitted knowledge of time management and presentation skills, this is an opportunity for students to develop or improve your posture, presentation skills and arguments before an audience, something inevitable and inherent function of product management and pricing.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Di Benedetto, C., & Crawford C. (2014). New Products Management, McGraw-Hill Education - Europe*  
*Gorchels, L. (2011). The Product Manager's Handbook – The Complete Product Management Resource, Chicago: NTC Business Books.*  
*Holden, R., & Burton, M. (2008). Pricing with confidence: 10 ways to stop leaving money on the table. New Jersey: John Wiley & Sons*  
*Nagle T. (2008). Estratégia e Táticas de Preços (4ª Ed.). Pearson.*

**Mapa IV - Análise e Tratamento de Dados / Analysis and Data Management****3.3.1. Unidade curricular:**

*Análise e Tratamento de Dados / Analysis and Data Management*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Eulália Maria Mota Santos 45H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*



**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*A unidade curricular tem como objetivo principal proporcionar conhecimentos aos estudantes sobre um conjunto de técnicas estatísticas que contribuam para a tomada de decisões num contexto de variabilidade e incerteza. Neste sentido, os estudantes desenvolverão competências que lhes permitem a análise e o tratamento de dados, bem como a interpretação de outputs numéricos e gráficos, obtidos com recurso a software estatístico.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The curricular unit's main goal is to provide knowledge to students on a set of statistical techniques that contribute to decision making in a context of variability and uncertainty. In this sense, students will develop skills that enable them to analysis and data processing, as well as to interpret numerical and graphical outputs obtained by using statistical software.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:****1 Introdução ao software SPSS****1.1 Ambiente de trabalho****1.2 Conceção de um ficheiro de dados****1.3 Definir propriedades das variáveis****2 Estatística descritiva univariada com o SPSS****2.1 Generalidades****2.1.1 População, amostra e unidade estatística****2.2 Elaboração de tabelas de frequências, gráficos e cálculo de medidas descritivas com o SPSS****2.3 Medidas de localização e de dispersão****2.4 Medidas de assimetria e de achatamento****3 Estatística Descritiva Bivariada com o SPSS****3.1 Diagrama de dispersão****3.2 Medidas de associação****3.3 Regressão linear simples****3.4 Cruzamento de variáveis****4 Inferência Estatística com o SPSS****4.1 Teoria da estimação****4.2 Estimação pontual e intervalar****4.3 Teoria da decisão****4.4 Intervalos de confiança versus testes de hipóteses****4.5 Testes paramétricos e não paramétricos****3.3.5. Syllabus:****1 Introduction to SPSS****1.1 Work environment****1.2 Design of a data file****1.3 Set properties of variables****2. Univariate descriptive statistics with SPSS****2.1 Generalities****2.1.1 Population, sample and statistical unit****2.2 Preparation of frequency tables, graphs and calculation of descriptive measures with SPSS****2.3 Measures of location and spread****2.4 Measures of skewness and flatness****3 Bivariate descriptive statistics with SPSS****3.1 Scattergram****3.2 Measures of association****3.3 Simple linear regression****3.4 Intersection of variables****4 Statistical Inferences with SPSS****4.1 Evaluation theory****4.2 Point and value estimates****4.3 Decision theory****4.4 Confidence intervals versus hypothesis testing****4.5 Parametric and non parametric tests****3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos da unidade curricular: estatística descritiva univariada e bivariada, inferência estatística (estatística paramétrica e estatística não paramétrica) com a utilização do package SPSS (Statistical Package for Social Science) permitem analisar e tratar dados, quer em termos meramente descritivos quer em termos inferenciais. Os resultados alcançados com estas análises são de uma utilidade inquestionável para a vida das empresas ou para o desenvolvimento de projetos de investigação científica.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus of the curricular unit is: univariate and bivariate descriptive statistics, statistical inference (statistical parametric and non-parametric statistics) with the use of SPSS package (Statistical Package for Social Science) allowing to analyze and process data, either on a purely descriptive or in inferential terms. The achieved results with these tests are often of unquestioning utility for companies and in scientific research projects.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A metodologia de ensino utilizada está voltada para a demonstração prática (teoria com aplicação real e trabalhos práticos de aplicação) e, ainda, baseada no blended learning que permite o acompanhamento, mesmo no período não presencial, dos trabalhos desenvolvidos pelos estudantes, garantindo elevados níveis de motivação e empenho e de aprendizagem. O método de avaliação contínua consiste desenvolvimento de um trabalho de grupo aplicado a um caso real com recurso a SPSS (50%) e uma prova escrita no final do semestre (50%).  
A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methodology is focused on practical demonstration (applying theory to real and practical application) and also based on blended learning that allows the monitoring of the students work outside the classroom, ensuring high motivation and commitment and learning standards. The continuous evaluation method consists of group project applied to a real case using SPSS (50%) and a written test at the end of the semester (50%).  
The final evaluation will be a written exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Estudados e compreendidos os pressupostos de aplicação de cada técnica estatística procede-se à resolução de exercícios académicos manualmente em sala de aula. Posteriormente, utilizam-se as mesmas técnicas estatísticas com utilização do SPSS (em laboratório informático), nomeadamente para análise e tratamento de grandes quantidades de dados, sempre que possível reais e aplicados à área das ciências sociais e humanas. Os métodos de avaliação distintos: - um trabalho de grupo aplicado a um caso real com recurso a SPSS. Estes case studies permitem o desenvolvimento de todo um esquema mental de análise e de raciocínio útil para a vida profissional dos estudantes;- uma prova global escrita, na qual são apresentados outputs do SPSS, resultantes da aplicação de diferentes técnicas estatísticas. Os estudantes são questionados sobre a verificação dos pressupostos de aplicação de diferentes métodos estatísticos e solicita-se as hipóteses subjacentes aos testes, a análise/discussão dos resultados*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Studied and understood the conditions of application of each statistical technique the students proceed to manually resolution of academic exercises in the classroom. Subsequently, the same statistical techniques are used but now with SPSS (computer lab), in particular for analysis and processing of large amounts of data whenever possible and applied to real social science and humanities. The different evaluation methods: - a group project applied to a real case using SPSS. These case studies enable the development of a whole mental framework of analysis and reasoning useful for the professional life of students; - a written test, in which SPSS outputs are presented, resulting from the application of different statistical techniques. Students are asked to check the conditions of use of different statistical methods and asked whether the assumptions underlying the tests, analysis / discussion of results.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Hair, Joseph (2009). Análise Multivariada de Dados, Bookman. S. Paulo.  
Maroco, J. (2012). Análise Estatística com utilização do SPSS. Edições Sílabo, Lisboa.  
Patrício, T. Pereira, A. (2013). SPSS - Guia prático de utilização. 8ª Edição, Edições Sílabo, Lisboa.  
Pestana, M. H. & Gageiro J. N. (2014). Análise de dados em Ciências Sociais - A complementaridade do SPSS. Edições Sílabo, Lisboa*

**Mapa IV - Gestão de Pessoas nas Organizações / Managing People in Organizations****3.3.1. Unidade curricular:**

*Gestão de Pessoas nas Organizações / Managing People in Organizations*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Pedro Manuel Costa Ramos 60H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*O principal objetivo desta unidade curricular é a compreensão dos principais processos e técnicas de recursos humanos, que proporcione aos futuros quadros, por um lado, uma visão de conjunto do que deve ser o capital humano das organizações; por outro garantir a esses mesmos quadros o conhecimento teórico-prático e técnico-científico da gestão das pessoas enquanto indivíduos.  
Pretende-se que os estudantes adquiram um conjunto de conhecimentos essenciais para uma visão geral integrada e dinâmica da gestão das pessoas e da intervenção técnica neste domínio, constituindo-se como uma unidade curricular introdutória às diversas temática da gestão de recursos humanos.  
No final do semestre os estudante deverão ser capazes de:  
- Identificar o contexto da função recursos humanos no âmbito global da empresa.  
- Comparar e relacionar os processos e técnicas relativas à gestão de pessoas.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The main objective of this curricular unit is to understand the key processes and techniques of human resources, which provides for future companies, on the one hand an overview of what the human capital of organizations must be and on the other ensuring the same companies a theoretical and practical knowledge and technical-scientific management of people as individuals, constituting itself as an introductory course to the various themes of human resource management.*

*It is intended that students acquire essential knowledge to have an integrated and dynamic vision of people management and technical assistance in this area.*

*At the end of the semester the students should be able to:*

- *Identify the context of the human resources function within the global enterprise.*
- *Compare and list the processes and techniques relating to managing people.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

*1. O contexto da função de recursos humanos no âmbito global da organização*

*1.1 A organização e a função de recursos humanos*

*1.2 A cultura organizacional e a gestão de recursos humanos*

*1.3 A evolução histórica da gestão de recursos humanos*

*1.4 A função de recursos humanos*

*2. Principais processos e técnicas de gestão de recursos humanos*

*3. Planeamento e preenchimento das necessidades de recursos humanos*

*4. Processos e técnicas da gestão de pessoas*

*4.1 Descrição e análise de funções*

*4.2 Recrutamento e seleção de pessoas*

*4.3 Acolhimento, integração e socialização do colaborador*

*4.4 Avaliação de competências*

*4.5 Planeamento de carreiras*

*4.6 Gestão de desempenho e instrumentos de gestão*

*4.7. Política salarial e avaliação de recursos humanos*

**3.3.5. Syllabus:**

*1. The context of the human resource function within the organization's overall*

*1.1 The organization and function of human resources*

*1.2 The Organizational culture and human resource management*

*1.3 The historical evolution of human resource management*

*1.4 The human resources function*

*2. Major processes and techniques of human resource management*

*3. Planning the needs of human resources*

*4. Processes and techniques of people management*

*4.1 Description and analysis functions*

*4.2 Recruitment and selection of people*

*4.3 Reception, integration and socialization of employee*

*4.4 Assessment of competence*

*4.5 Planning careers*

*4.6 Performance management and management tools*

*4.7. Wage policy and evaluation of human resources*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Nesta unidade curricular privilegiam-se os tópicos que permitem aos estudantes adquirir os conhecimentos básicos para a compreensão da função recursos humanos nas organizações e das suas áreas de intervenção, garantindo o conhecimento teórico-prático e técnico-científico. Visando estes objetivos, no primeiro ponto contextualiza-se a função recursos humanos na organização, no segundo ponto apresentam-se os princípios e técnicas da gestão de recursos humanos, em seguida discute-se o planeamento e, por último, apresentam-se os processos e as técnicas de gestão de recursos humanos.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*In this curricular unit the topics ensuring the theoretical and practical knowledge of the technical-scientific human management resources.*

*Aiming at these goals, the first point contextualizes the human resources function in the organization, the second point presents the principles and techniques of human resource management, then discusses the planning and finally, we present the processes and techniques of human resource management.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As aulas são de carácter teórico-prático, com exposição e discussão sistemática dos conteúdos da unidade curricular. Os estudantes são incentivados ao longo das aulas para o debate dos temas apresentados com recurso à utilização de vídeo projetor, resolução de casos práticos e outros documentos de apoio de modo a alcançar os objetivos da unidade curricular.*

*A avaliação contínua é realizada em dois momentos distintos: trabalho de grupo (50%) e teste escrito (50%). A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*Classes are of theoretical and practical nature, with exposure and systematic discussion of the contents of the curricular unit. Students are encouraged during the lessons for the debate of issues presented with the use of video projector, resolution of case studies and other support documents in order to achieve the objectives of the curricular. The continuous evaluation is performed at two different moments: group work (50%) and written test (50%)  
The final evaluation will be achieved through an exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As metodologias de ensino baseadas na exposição dos conceitos permitem atingir os objetivos relacionados com os níveis taxionómicos inferiores (conhecimento, compreensão). A utilização de metodologias ativas baseadas na discussão, debate, resolução casos práticos, visam as aprendizagens mais significativas orientadas para os níveis taxionómicos superiores (comparar, relacionar) que constituem os principais objetivos da unidade curricular.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The teaching methodologies based on exposure of concepts help to achieve the goals related to lower taxonomic levels (knowledge, comprehension). The use of active methodologies based on discussion, debate, resolution case studies, aimed at the more meaningful learning oriented higher taxonomic levels (compare, relate) which are the main objectives of the course.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Câmara, P. et al. (2008). Gestão de Pessoas em Contexto Internacional, Editora Dom Quixote.  
Câmara, Pedro et al., (2010). Novo Humanator - Recursos humanos e Sucesso Empresarial, Editora Dom Quixote,  
Casção, F. (2014), Gestão de Competências, do Conhecimento e do Talento. Edições Sílabo.  
Gomes, J. et al. (2010). Manual de Gestão de Pessoas e do Capital Humano, Lisboa, Edições Sílabo.*

**Mapa IV - Métodos de Investigação / Research Methods****3.3.1. Unidade curricular:**

*Métodos de Investigação / Research Methods*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Carmina Simion Simescu Martinho Nunes 45H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Esta unidade curricular tem como principais objetivos:*

*Caracterizar uma investigação;*

- Descrever diversos tipos de investigação;*
- Identificar as diferentes técnicas de recolha de informação;*
- Analisar as variáveis a considerar numa investigação bem como os seus papéis;*
- Efetuar uma recolha de dados que permita garantir a validade dos resultados empíricos obtidos;*
- Avaliar as fases e procedimentos de uma investigação;*
- Estruturar um projeto de investigação definindo, e clarificando o problema a investigar.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Avaliar diferentes métodos e técnicas de Investigação em ciências sociais;*
- Articular teorias e técnicas na recolha de dados e de tratamento de informação, manifestando sentido crítico na seleção adequada de contributos;*
- Desenvolver e aplicar instrumentos de investigação no âmbito das problemáticas sociais.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*This unit has the following main objectives:*

- Characterize a research*
- Describe different types of research*
- Identify the different techniques of gathering information*
- Analyze the variables to be considered in research as well as its rolls.*
- Make a collection of data to guarantee the validity of empirical results*
- Evaluate the steps and procedures of a research*
- Design an investigation project by defining and clarifying the problem to be investigate*

*At the end of the semester students should be able to:*

- Evaluate different methods and techniques of research in social sciences.*
- Articulate the theories and techniques in data collection and data processing, expressing a critical sense in the selection of appropriate contributions.*
- Develop and implement research tools in the social issues.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *A Investigação nas ciências sociais*
  - 1.1 *O conhecimento científico e outras formas de conhecimento*
  - 1.2 *A Investigação científica*
  - 1.3 *Os meios de investigação científica*
  - 1.4 *Processo de investigação*
  - 1.5 *O processo de produção do conhecimento científico*
  - 1.6 *A prática da ciência*
2. *A Investigação em ciências sociais*
  - 2.1 *Tipos*
  - 2.2 *Modelos*
  - 2.3 *Perspetivas*
  - 2.4 *Modalidades de investigação em ciências sociais*
3. *Metodologia da investigação em ciências sociais*
  - 3.1 *Metodologia no estudo do comportamento*
  - 3.2 *Fases do processo de investigação*
4. *Considerações éticas na Investigação*
5. *Práticas de investigação qualitativa e quantitativa*
  - 5.1 *Técnicas de observação*
  - 5.2 *Inquérito por entrevista*
  - 5.3 *Inquérito por questionário*
  - 5.4 *Técnicas de amostragem*
6. *Metodologia da investigação, relatório de investigação, redação e apresentação de trabalhos científicos*

**3.3.5. Syllabus:**

1. *Research in social sciences*
  - 1.1 *The scientific knowledge and other forms of knowledge*
  - 1.2 *The scientific research*
  - 1.3 *Means of scientific research*
  - 1.4 *Process research*
  - 1.5 *The process of scientific knowledge production*
  - 1.6 *The practice of science*
2. *Social sciences research*
  - 2.1 *Types*
  - 2.2 *Models*
  - 2.3 *Prospects*
  - 2.4 *Methods of research in social sciences*
3. *Research Methodology in social sciences*
  - 3.1 *Methodology in the study of behavior*
  - 3.2 *Stages of the research process*
4. *Ethical considerations in research*
5. *Practices of qualitative and quantitative research*
  - 5.1 *Observation techniques*
  - 5.2 *Interview survey*
  - 5.3 *Survey by questionnaire*
  - 5.4 *Sampling techniques*
6. *Research methodology, research report, writing and presenting scientific papers*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*O primeiro ponto pretende sensibilizar os estudantes sobre a importância das metodologias no cenário do social, como forma de produzir conhecimento científico, potenciando a emergência de atitudes de investigação e de reflexão. O ponto 2 permite que os estudantes fiquem aptos a analisar as variáveis a considerar numa investigação, bem como os seus papéis. No ponto 3 induzem-se as diferentes técnicas de recolha de informação, as questões associadas à validade dos resultados empíricos, bem como as diferentes fases e procedimentos de uma investigação. São ainda levadas a discussão as questões éticas na prática da investigação (ponto 4). O ponto 5 descreve os diversos tipos de investigação - apresentando os métodos e técnicas mais recorrentes em ciências sociais -, de natureza quantitativa e qualitativa, tais como: as técnicas de observação, o inquérito por entrevista e por questionário, e as técnicas de amostragem. Finalmente, o ponto 6 converge para a aplicação de conhecimentos e de competências de investigação no processo de aprendizagem.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Firstly it is pursued to educate the students about the relevance of the methodologies in the social scenario, in order to produce scientific knowledge, promoting research attitudes and reflection. Secondly, students will be able to analyse the variables to consider in an research process, as well as their roles. Thirdly, the different techniques of data collection and the issues associated with validity of empirical results, as well as the different stages and procedures of a research are taught. Then, there will be carried out discussions of ethical issues in the research practice (Point 4). Afterwards several types of research are described - presenting the methods and techniques that are more recurrent in the social sciences -, quantitative and qualitative, such as the techniques of observation, interview and inquiry questionnaire, and the sampling techniques (Point 5). Finally, point 6 converges towards knowledge applying and research skills in the learning process.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*Os conteúdos programáticos serão abordados com recurso a uma metodologia expositiva e ativa. Para consolidar os conhecimentos serão desenvolvidas algumas atividades pedagógicas como análise de artigos, trabalhos de grupo de reflexão crítica, exercícios práticos para simulação das várias etapas de um processo de investigação.*

*A avaliação contínua será concretizada através dos seguintes elementos:*

- *Uma prova de avaliação escrita, presencial, sem consulta (frequência) (50% da nota final).*
- *Um trabalho prático, em formato eletrónico através de upload no sítio da unidade curricular, com uma ponderação global de 35% e um portfólio individual das fichas de exercícios (15%).*

*A avaliação final será realizada através de exame (100%)*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The syllabus will be covered using a lecture and active method. To consolidate the knowledge there will be developed some educational activities such as analyzing articles, group work of critical reflection, simulation exercises for the various stages of an investigation.*

*The continuous evaluation will be carried out through the following elements:*

- *A written test, without consultation (50% of the final grade).*
- *A practical work in electronic format via upload on the site of the curricular unit, with an overall weight of 35% and a portfolio of individual worksheet (15%).*

*The final evaluation will be a written exam (100%)*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*A planificação de estratégias pedagógico-didáticas decorre da definição, prioridade e sequência de objetivos e conteúdos formulados. Nas aulas teóricas é feita a exposição dos conteúdos procurando-se assim atingir os objetivos relacionados com o conhecimento e a compreensão. As metodologias ativas têm por finalidade colocar o estudante perante critérios de seleção de informação que lhe permitam identificar as razões que levam a listar, articular e calendarizar as diversas fases e tarefas que integram a investigação; a identificar os recursos necessários à realização de trabalhos de investigação científica. Atingem-se assim os objetivos relacionados com o desenvolvimento de capacidades de síntese e a aplicação dos conhecimentos, operacionalizados através da estruturação de um projeto científico.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The pedagogical-didactic strategies follows from the definition, sequence and priority objectives and content formulated. In theoretical exposure is made of matter thus attempting to achieve objectives related to knowledge and understanding. The active methods are designed to put the student before selection criteria information to enable it to identify the reasons why the list, coordinate and schedule the various stages and tasks that integrate research, to identify the resources needed to carry out research scientific. Thus reach the goals related to the development of skills related to the synthesis and application of knowledge, operationalized through the structuring of a scientific project.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Brotherton, Bob (2015). Researching Hospitality And Tourism, Sage Publications LTD.*  
*Coutinho, C. (2013). Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas. Coimbra: Almedina.*  
*Creswell, John (2010) Projeto de pesquisa. Método qualitativo Quantitativo e Misto, Bookman.*  
*Fortin, M. (2009). Fundamentos e etapas no processo de Investigação. Lusodidacta Editora.*  
*Quivy, R. & Campenhoudt, L. (2008). Manual de Investigação em Ciências Sociais. Lisboa: Gradiva.*

**Mapa IV - Comportamento do Consumidor / Consumer Behavior****3.3.1. Unidade curricular:**

*Comportamento do Consumidor / Consumer Behavior*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Isabel Maria Vilaça Tavares de Campos 45H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Apresentar os fundamentos e as ferramentas para um maior conhecimento dos princípios do comportamento do consumidor;*
- *Apresentar os conceitos psicológicos básicos que influem no comportamento individual e como esses conceitos influenciam o comportamento do individuo em relação ao consumo;*
- *Identificar as dimensões sociais e culturais do comportamento do consumidor;*
- *Evidenciar a importância da influência pessoal, a liderança de opinião e difusão de inovações e processo de tomada de decisão do consumidor.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Apresentar as dimensões sociais e culturais do comportamento do consumidor e como esses fatores afetam as atitudes e comportamentos e como um conhecimento profundo dos conceitos sociais e comportamentais capacitam as empresas a alcançar os seus objetivos de marketing.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

- *To present the fundamentals and the tools to a greater knowledge of the principles of consumer behavior;*
- *To present the basic psychological concepts that influence individual behavior and how these concepts influence the behavior of the individual in relation to consumption;*
- *To identify the social and cultural dimensions of consumer behavior;*
- *To evidence the importance of personal influence, opinion leadership and diffusion of innovations and decision-making process of the consumer.*

*At the end of the curricular unit must be able to:*

- *Present the social and cultural dimensions of consumer behavior and how these factors affect attitudes and behaviors as a thorough knowledge of the social and behavioral concepts enable companies to achieve their marketing goals.*

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Comportamento do consumidor: suas origens e aplicações estratégicas*
2. *Pesquisa do consumidor*
3. *Motivação do consumidor*
4. *Personalidade e comportamento do consumidor*
5. *Perceção do consumidor*
6. *Aprendizagem do consumidor*
7. *Formação e mudança de atitude do consumidor*
8. *Comunicação e comportamento do consumidor*
9. *Grupos de referência e influências familiares*
10. *Classe social e comportamento do consumidor*
11. *Influência da cultura no comportamento do consumidor*
12. *Liderança de opinião*
13. *Processo de tomada de decisão do consumidor*

### 3.3.5. Syllabus:

1. *Consumer behavior: its origins and strategic applications*
2. *Consumer research*
3. *Consumer motivation*
4. *Personality and consumer behavior*
5. *Perception of the consumer*
6. *Consumer Learning*
7. *Training and changing consumer attitudes*
8. *Communication and consumer behavior*
9. *Reference groups and family influences*
10. *Social class and consumer behavior*
11. *Influence of culture on consumer behavior*
12. *Leadership of opinion*
13. *Process of decision making of the consumer*

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Os conteúdos programáticos são organizados de modo a permitir atingir os objetivos propostos. Assim, numa primeira fase desenvolvem-se os conteúdos que permitem aos estudantes a apreensão dos conceitos fundamentais sobre o comportamento do consumidor. Em seguida, tratam-se dos tópicos relacionados com os objetivos que requerem a mobilização desses conhecimentos para se proceder à discussão, relacionamento e síntese. Desta forma trabalham-se os diferentes tópicos de modo a atingirem-se todos os objetivos previstos.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The syllabus is organized to allow achieving the goals proposed. So initially develop the content to enable students to grasp the basic concepts of consumer behavior. Then these are the topics related to the objectives that require the mobilization of this knowledge to proceed with the discussion, and synthesis relationship. Thus working up the different topics in order to achieve all objectives are provided.*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*A metodologia de ensino baseia-se nos métodos expositivo e ativo. A avaliação contínua será concretizada através de três momentos de avaliação, constituídos por um teste escrito individual (50%) e um trabalho de aplicação prática (50%).*

*A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methodology is based on the lecture and active method. The continuous evaluation will be achieved through written test (50%) and group work (50%). The final evaluation will be achieved through a written examination.*

*The final evaluation will be achieved through an exam.*

### **3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Cada um dos conteúdos programáticos será ministrado através de componente expositiva que assegurará que os conceitos básicos serão apreendidos e igualmente através de trabalhos de grupo em sala, com estudos de caso, que permita uma concretização prática dos conceitos abordados. Assegura-se assim que os estudantes desenvolvem as capacidades de análise e de síntese de modo a atingirem-se os objetivos definidos e a adquirirem as respetivas competências.*

### **3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Each of the syllabus will be taught through exhibition component will ensure that the basics are learned and also through group work in the classroom, with case studies, allowing for a practical implementation of the concepts covered. This will ensure that students develop the skills of analysis and synthesis in order to achieve the objectives set up and acquire their respective powers.*

### **3.3.9. Bibliografia principal:**

*Graham, Judy (2009). Critical Thinking In Consumer Behavior, Pearson Education.  
Pelsmaker P., et. al (2013) Marketing Communications; Pearson Education Limited.  
Rajagopal (2010). Consumer Behavior Global Shifts & Local, Nova Science Publishers Inc.  
Schiffman, Leon, Kanuk, Laszlo (2006) Consumer Behavior; Hillsdale: Prentice-Hall International Editions.  
Solomon, Michael (2012) Consumer Behavior, Pearson Education Limited.*

## **Mapa IV - Fundamentos de Contabilidade / Accounting Fundamentals**

### **3.3.1. Unidade curricular:**

*Fundamentos de Contabilidade / Accounting Fundamentals*

### **3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Luís Manuel do Carmo Farinha 60H*

### **3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

### **3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos desta unidade curricular são os seguintes:*

- Enquadrar a contabilidade como fonte de informação para a gestão das empresas e para os agentes económicos com os quais se relacionam na sua atividade, atendendo à evolução da estrutura conceptual.*
- Dar a conhecer os principais conceitos, factos e mapas contabilísticos.*
- Capacitar os estudantes para o registo de operações com vista à produção e análise de demonstrações financeiras, de acordo com o normativo aplicável.*

*No final da unidade curricular o estudante deverá ser capaz de:*

- Enquadrar o pensamento contabilístico: enquadramento teórico e evolução até à atual estrutura conceptual;*
- Distinguir os principais conceitos, factos e mapas contabilísticos;*
- Registar corretamente as operações relacionadas com a(s) atividade(s) da empresa, atendendo ao cumprimento de obrigações fiscais e administrativas;*
- Interpretar as principais demonstrações financeiras.*

### **3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of this curricular unit are:*

- Frame accounting as an information source for the management of enterprises and economic agents with whom they relate in their activity, given the evolution of the conceptual structure.*
- Provide the main concepts, facts and accounting records.*
- Enable students to register operations for the production and analysis of financial statements in accordance with the norm.*

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- Use accounting norms: theoretically and its evolution to the current norm;*
- Distinguish the key concepts, facts and accounting statements;*
- Correctly record the transactions related to (s) activity (ies) of the company, given the tax compliance and administration;*
- Interpret the main financial statements.*

### **3.3.5. Conteúdos programáticos:**

- 1. Introdução*
- 2. Outros conceitos*
- 3. Planeamento e organização contabilística (circuito documental)*
- 4. O Sistema de Normalização Contabilística (SNC)*



- 4.1. *Evolução do pensamento contabilístico*
- 4.2. *Entidades abrangidas*
- 4.3. *A informação financeira e respetivas demonstrações*
- 4.4. *Bases para apresentação das demonstrações financeiras*
- 4.5. *Modelos de demonstrações financeiras*
- 4.6. *Estrutura concetual*
- 5. *Movimentação das contas*
  - 5.1. *Reconhecimento*
  - 5.2. *Regras de movimentação*
  - 5.3. *Código de contas*
  - 5.4. *A fiscalidade na contabilidade*
  - 5.5. *O balancete*
- 6. *Trabalhos de final de exercício*
  - 6.1. *Apuramento de resultados*
  - 6.2. *Impostos sobre o rendimento*
  - 6.3. *Elaboração das demonstrações financeiras*

### 3.3.5. Syllabus:

- 1. *Introduction*
- 2. *Other concepts*
- 3. *Planning and accounting organization (documentary circuit);*
- 4. *The Accounting Standards System*
  - 4.1. *Evolution accounting;*
  - 4.2. *Covered Entities;*
  - 4.3. *Financial information and respective statements;*
  - 4.4. *Bases for presentation of financial statements;*
  - 4.5. *Models of financial statements;*
  - 4.6. *Conceptual structure.*
- 5. *Account movements:*
  - 5.1. *Recognition;*
  - 5.2. *Movement rules;*
  - 5.3. *Account codes*
  - 5.4. *Taxation in accounting;*
  - 5.5. *The balance sheet.*
- 6. *Works year-end:*
  - 6.1. *Tabulation of results*
  - 6.2. *Taxes on income;*
  - 6.3. *Elaboration of financial statements*

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*De modo a que os estudantes atinjam os objetivos propostos, ajustados com as competências que necessitam de adquirir, os conteúdos programáticos são organizados de modo a que os assuntos surjam de forma sequencial. Na primeira parte são transmitidos os conceitos básicos, continuando com o pensamento contabilístico e prosseguindo com os aspetos relacionados com o planeamento e organização contabilística (circuito documental). Na segunda parte é apresentado o sistema de normalização contabilística – SNC e os movimentos de contas. Conclui-se com a elaboração de demonstrações financeiras.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*In order for students to achieve the proposed objectives, the syllabus are arranged so that the issues arise sequentially. In the first part the basics are transmitted by further thought and proceeding with the accounting aspects related to planning and accounting organization (documentary circuit). The second part presents the system of accounting standard – and movements and accounts. It concludes with the preparation of financial statements.*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*As metodologias utilizadas baseiam-se no método expositivo para a transmissão dos conhecimentos essenciais, complementados por metodologias ativas através das quais os estudantes realizam exercícios e analisam e discutem casos que lhes são apresentados pelo docente. A avaliação contínua será concretizada através de um exercício prático (50%) e um teste teórico (50%). A avaliação final compreende a realização de um teste escrito (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The methods used are based on the lecture method for the transmission of essential knowledge, complemented by active methods through which students perform exercises and analyze and discuss cases presented to them by the teacher.*

*The continuous evaluation will be achieved through a practical exercise (50%) and a written test (50%). The final evaluation includes the completion of a written test (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Dado que a unidade curricular possui um cariz teórico-prático é essencial conseguir ajustar os métodos utilizados, sejam eles expositivo, demonstrativo ou outro aos estudantes e adaptá-lo à realidade, de modo a que o estudante*

*consiga demonstrar as competências inerentes à unidade curricular e alcançar os objetivos.*

*Ao longo do semestre os estudantes vão tomando contacto com o programa da unidade curricular, realizando exercícios, sempre atendendo aos objetivos que essa mesma unidade persegue, para que a avaliação da aprendizagem esteja em consonância com esses mesmos objetivos, permitindo ao estudante o alcance das competências inicialmente propostas.*

### **3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Since the course has a theoretical-practical approach it is essential to be able to adjust the methods used, whether expository, demonstration or others to students and adapt it to reality, so that the student can demonstrate the necessary skills and achieve the unit's objectives. Throughout the semester students will have contact with the program of the course, carrying out theoretical and practical exercises, always meeting the objectives that are pursued, so that the learning assessment is in line with these objectives, allowing students the extent competences originally proposed.*

### **3.3.9. Bibliografia principal:**

*Costa, C. e Alves, G. (2014). Contabilidade Financeira, Rei dos Livros.*

*Gomes, J. e Pires, J. (2015). SNC – Sistema de Normalização Contabilística: Teoria e Prática, Vida Económica.*

*Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (Diário da República – Decreto-Lei nº 158/2009, de 13 de Julho)*

*Rodrigues, J. (2014). Sistema de Normalização Contabilística, Explicado – Porto Editora.*

## **Mapa IV - Fundamentos de Economia / Fundamentals of Economics**

### **3.3.1. Unidade curricular:**

*Fundamentos de Economia / Fundamentals of Economics*

### **3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Carmina Simion Simescu Martinho Nunes 60H*

### **3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

### **3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os conteúdos programáticos da unidade curricular visam essencialmente:*

*- Dar a conhecer os conceitos fundamentais da economia;*

*- Explicar como estes conceitos podem ser aplicados a um conjunto de problemas económicos, nomeadamente no que diz respeito à tomada de decisões económicas individuais e ao funcionamento de alguns mercados;*

*- Desenvolver a perceção da utilidade dos modelos económicos na compreensão da economia.*

*No final da unidade curricular os estudantes colocados perante situações e problemas de cariz económico deverão ser capazes de desenvolver um pensamento estruturado adequado à situação apresentada.*

### **3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The syllabus of the curricular unit has the following main objectives:*

*- To learn the fundamental concepts of economy;*

*- Explain how these concepts can be applied to a set of economic problems, particularly regarding individual economic decision making and the functioning of some markets;*

*- Develop the perception of the usefulness of economic models in the understanding the economy.*

*At the end of the unit students are faced with situations and problems of economic nature and they should be able to develop a structured thought appropriate to the presented situation.*

### **3.3.5. Conteúdos programáticos:**

*1. Introdução e conceitos gerais*

*1.1 O que é a Economia.*

*1.2 A Economia como ciência social.*

*1.3 A importância da economia e da economia na sociedade.*

*2. A teoria da utilidade*

*2.1. As necessidades, os bens e a utilidade.*

*2.2. Utilidade marginal e utilidade total.*

*2.3. O excedente do consumidor.*

*3. A oferta e a procura*

*3.1. O desenvolvimento da curva da procura.*

*3.2. O desenvolvimento da curva da oferta.*

*4. Elasticidades*

*5. Custos e rendimentos*

*5.1 Custos fixos, custos variáveis e custos totais.*

*5.2 Custo médio total e custo marginal.*

*5.3 Custo fixo médio e custo variável médio.*

*6. Teoria do equilíbrio parcial em concorrência perfeita*

**7. Teoria do equilíbrio parcial em concorrência imperfeita**  
**8 A oferta e a procura agregadas**

**3.3.5. Syllabus:**

1. *Introduction and general concepts*
  - 1.1 *What is economics?*
  - 1.2 *The economics as a social science.*
  - 1.3 *The importance of economics in the economy's society.*
2. *The theory of utility*
  - 2.1. *The needs, goods and utility.*
  - 2.2. *Marginal utility and total utility.*
  - 2.3. *The consumer's excess.*
3. *Supply and demand*
  - 3.1. *The development of the demand curve.*
  - 3.2. *The development of the supply curve.*
4. *Elasticities*
5. *Costs and income*
  - 5.1 *Fixed costs, variable costs and total costs.*
  - 5.2 *Total average cost and marginal cost.*
  - 5.3 *average fixed cost and average variable cost.*
6. *Theory of partial equilibrium in perfect competition*
7. *Theory of partial equilibrium in imperfect competition*
8. *Supply and aggregate demand*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Após proceder-se à introdução de um conjunto de conceitos económicos fundamentais, procura-se desenvolver um conjunto de modelos económicos que ajudarão os estudantes a enquadrar os problemas económicos e, conseqüentemente, a identificar as soluções para os mesmos. Desta forma os conteúdos vão sendo desenvolvidos em consonância com os objetivos propostos.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*After proceeding to the introduction of a set of fundamental economic concepts, a set of economic models will be developed in order to help students to frame the economic problems and therefore to identify solutions for them. Thus the contents are developed in line with the objectives.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*O ensino será desenvolvido através de metodologias teórico-práticas visando o desenvolvimento de competências na aula (com recurso a meios audiovisuais) através da realização de exercícios práticos; discussão de alguns problemas económicos da atualidade, indicação de temas para estudo, proposta de realização de exercícios. A avaliação contínua será concretizada através de um teste escrito (60%) e um trabalho prático (40%). A avaliação final será realizada com recurso a um exame individual escrito (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching will be developed through theoretical and practical methodologies for the development of skills in the classroom (with audiovisual media), by conducting practical exercises, discussion of some economic problems of today, indicating topics for study proposal to hold exercises. The continuous evaluation will be made on an individual assignment (60%) and a practical work (40%). The final evaluation will be conducted through a written exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Tendo em atenção que os objetivos da unidade se centram por um lado na compreensão da tomada de decisão da empresa em diferentes estruturas de mercado (formação do preço e definição da quantidade) e no conhecimento do funcionamento e interação entre os diferentes agentes e variáveis macroeconómicas, um metodologia de ensino baseada nos métodos expositivo e ativos, visando atingir a transmissão, compreensão e aplicação parece-se coadunar com as competências a desenvolver por parte dos estudantes.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The objectives of the unit focus first on understanding the decision-making of the firm in different market structures (price formation and definition of the quantity) and knowledge of the operation and interaction between different agents and macroeconomic variables, a teaching methodology based on lecture and active methods aiming towards the transmission, understanding and application appears to be consistent with the competence to be developed by the students.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Araújo, F. (2012). Introdução à Economia, Almedina.*  
*Cunha, Licínio (2013). Economia e Política do Turismo, Lidel.*  
*Frank, R. (2013) Microeconomia e Comportamento, McGraw-Hill.*  
*Samuelson, P. e Nordhaus, W. (2011) Economia, McGraw-Hill.*

## Mapa IV - Direito Comercial / Commercial Law

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Direito Comercial / Commercial Law*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Maria Elisabete Ascensão da Silva Pereira Santos 45H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Apresentar as noções fundamentais do direito comercial;*
- *Caraterizar os regimes legais aplicáveis às diferentes sociedades comerciais;*
- *Interessar os alunos pela temática do direito comercial e sua aplicabilidade futura;*
- *Desenvolver competências de análise e interpretação de legislação aplicável;*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Apresentar os aspetos fundamentais a ter em conta para se estabelecer uma relação comercial;*
- *Discutir o enquadramento legal de uma sociedade comercial tendo em conta o(s) regime(s) aplicáveis.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of this curricular unit are:*

- *To present the fundamentals of commercial law;*
- *Characterize the legal regimes applicable to different companies;*
- *Interesting students in the subject of commercial law and its applicability future;*
- *Develop skills of analysis and interpretation of applicable legislation.*

*At the end of the course students should be able to:*

- *Present the key aspects to consider to establish a business relationship;*
- *Discuss the legal framework of a commercial company taking into account the (s) system (s) apply.*

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Introdução ao direito comercial: noções gerais*
2. *Direito comercial sua caracterização;*
3. *Noções de empresa e estabelecimento comercial*
4. *Obrigações dos comerciantes*
5. *Sociedades comerciais*
- 5.1 *Tipos de sociedades*
- 5.2 *Características e especificações de cada tipo*
6. *Títulos de crédito;*
7. *Enquadramento legal do comércio eletrónico*
8. *Concorrência – regime legal e práticas abusivas no comércio*
9. *Contratação comercial*

### 3.3.5. Syllabus:

1. *Introduction to commercial law: general notions*
2. *Commercial law characterization*
3. *Understanding of company and commercial establishment*
4. *Bond traders*
5. *Commercial companies*
- 5.1 *Types of societies*
- 5.2 *Features and specifications of each type*
6. *Securities;*
7. *Legal framework of e-commerce*
8. *Competition - statutory and unfair trade practices*
9. *Commercial contracting*

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Os conteúdos programáticos são organizados de modo a permitir atingir os objetivos propostos. Assim, numa primeira fase desenvolvem-se os conteúdos que permitem aos estudantes o conhecimento sobre os conceitos fundamentais do direito comercial. Em seguida, tratam-se dos tópicos relacionados com os objetivos ao nível da discussão e compreensão das temáticas abordadas.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The syllabus is organized to allow achieving the goals proposed. So initially develop content that allow students' knowledge about the fundamental concepts of commercial law. Then are the topics related to the objectives at the level*

*of discussion and understanding of the subjects addressed.*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*As metodologias de ensino baseiam-se nos métodos expositivo e interrogativo de modo a gerar uma discussão no contexto de aula. Em termos dos recursos pedagógicos o docente promove a utilização da literatura, disponibiliza estudos de caso, assim como diversos materiais de apoio ao processo ensino/aprendizagem através da plataforma de gestão de conteúdos (Moodle). A avaliação contínua será concretizada através da realização de dois momentos de avaliação curricular: Teste teórico (50%) e trabalho prático (50%). A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methods are based on the expository and interrogative method to generate a discussion in the context of school. In terms of teaching resources to promote the use of teaching literature, provides case studies as well as various materials to support teaching / learning process through syllabus management platform (Moodle). The continuous assessment will be realized through the implementation of two individual assessment moments of a test (50%) and practice work (50%). The final evaluation will be achieved through an exam (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*As metodologias de ensino baseiam-se nos métodos expositivo e interrogativo suportado na utilização de fichas de revisão para cada conteúdo temático, realização de debates acerca dos conteúdos programados para a unidade curricular de forma a esclarecer eventuais dúvidas e validar os conhecimentos adquiridos. Desenvolve-se assim uma metodologia que numa primeira fase privilegia a aquisição de conhecimentos definidos para, de seguida, se desenvolverem os objetivos relacionados com a aquisição de competências que permitam aos estudantes a aplicação desses conhecimentos.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The teaching methods are based on the expository and interrogative method supported by the use of tokens for each thematic content review, discussion about the syllabus programmed for the unit in order to clarify any doubts and validate knowledge. It develops a methodology so that initially focuses on the acquisition of knowledge defined for, and then develop the objectives related to the acquisition of skills that enable students to apply this knowledge.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Anastácio, G. et. al (2013). Lei da Concorrência, Edições Almedina Coimbra.  
Correia, M. P. (2012). Direito Comercial, 12ª edição. Ediforum.  
Coutinho, Abreu, J. M.(2012), Curso de Direito Comercial, vol.I., Almedina, Coimbra.  
Coutinho, Abreu, J. M.(2012), Curso de Direito Comercial, vol.II, Almedina, Coimbra.*

## Mapa IV - Gestão Comercial e da Força de Vendas / Sales Management and Sales Force

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Gestão Comercial e da Força de Vendas / Sales Management and Sales Force*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha 60H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Enquadramento da função vendas nas empresas e na sociedade;*
  - *Apresentar as várias dimensões da gestão da força de vendas;*
  - *Caraterizar a atividade de Key Account Management;*
  - *Apresentar os conceitos, metodologias e condicionantes na organização de um departamento de vendas;*
  - *Apresentar os modelos de organização do setor comercial;*
  - *Identificar os elementos de um plano comercial;*
  - *Transmitir os aspetos a ter em conta na seleção e contratação de comerciais;*
- No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de;*
- *Estabelecer um plano para a gestão da força de vendas de uma empresa;*
  - *Criar sistemas de incentivos para equipas de vendas;*
  - *Planear, monitorizar e controlar o trabalho da equipa comercial.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Framework of sales function in business and society;*

- To present the various dimensions of the management of the sales force;
  - Characterize the activity of Key Account Management;
  - Present the concepts, methodologies and constraints in the organization of a sales department;
  - Presenting models of organization of the commercial sector;
  - Identify the elements of a business plan;
  - Transmit aspects to consider in selecting and contracting business;
- At the end of the course students should be able to;
- Establish a plan for managing the sales force of a company;
  - Create incentive schemes for sales teams;
  - Plan, monitor and control the work of the sales team.

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

- 1- Introdução à gestão comercial: Quadro conceitual
  - 1.1 Evolução conceito de gestão de vendas
  - 1.2 Hard e soft selling: Venda tradicional vs. Venda relacional
- 2- Estrutura e organização de um departamento comercial
  - 2.1 Modelo de organização do setor comercial e força de vendas
  - 2.2 Recrutamento, seleção contratação de comerciais
  - 2.3 Formação e coaching da equipa comercial
  - 2.4 Motivação e desenvolvimento de equipas comerciais
- 3- Plano de vendas: orçamentação, implementação e monitorização
  - 3.1 Prospeção e recolha de informação: feedback
  - 3.2 Análise e diagnóstico
  - 3.3 Objetivos, estratégias e táticas
  - 3.4 Adequação da força vendas ao plano de vendas
  - 3.5 Gestão tempo
  - 3.6 Estrutura salarial de equipa vendas, prémios, incentivos
  - 3.7 Implementação do plano
  - 3.8 Avaliação desempenho, supervisão e controlo
- 4- Gestão de contas
  - 4.1 Gestão da força vendas como função estratégica
  - 4.2 Canais de comercialização
  - 4.3 Gestão comercial vs. serviço pós-venda
  - 4.4 Definição de planos: curto, médio e longo prazo

### 3.3.5. Syllabus:

- 1. Introduction to business management - A conceptual framework
  - 1.1 Evolution of the concept of sales management
  - 1.2 Hard selling and soft selling - Sales vs. traditional. relational sale.
- 2. Structure and organization of a commercial department
  - 2.1 Model of organization of commercial sector sales force
  - 2.2 Recruitment, selection, hiring commercial
  - 2.3 Training and coaching sales team
  - 2.4 Motivation and development of sales teams
- 3. Sales plan - budgeting, implementation and monitoring
  - 3.1 exploration and information gathering – feedback
  - 3.2 Analysis and diagnosis
  - 3.3 Objectives, Strategies and Tactics
  - 3.4 Adequacy of the sales force sales plan
  - 3.5 Time management
  - 3.6 Structure of sales team salary, bonuses and incentives
  - 3.7 Implementation of the plan
  - 3.8 Performance evaluation, monitoring and control
- 4. Account Management
  - 4.1 Management of the sales force as a strategic function
  - 4.2 Marketing channels

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Os conteúdos programáticos começam por abordar os conceitos introdutórios relacionados com as temáticas da unidade curricular. Em seguida tratam-se os aspetos relacionados com a envolvente estrutural e por último abordam-se os aspetos relacionados com as pessoas e estabelecem-se as relações entre os vários aspetos abordados. Deste modo possibilita-se aos estudantes a compreensão conceptual e prática da organização e das variáveis de gestão da força de vendas; bem como do seu papel nas empresas e na sociedade, habilitando-os assim para o desempenho de funções no seio ou na liderança dos departamentos de vendas.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The syllabus begins by addressing the introductory concepts related to the themes of the course. Then these are the aspects related with the surrounding structural and last address to the aspects related to people and establish the relationships between the various aspects addressed. Thus allows to students conceptual understanding and practice of organization and management variables sales force; well as their role in business and society, thus enabling them to perform tasks within or in the leadership of sales departments.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A metodologia de ensino baseia-se nos métodos expositivo e ativo. O método expositivo destina-se aos momentos de transmissão de conhecimentos e as metodologias ativas são utilizadas com a finalidade de estabelecer a interação com os estudantes. A avaliação contínua será concretizada através de teste escrito (50%) e um trabalho de grupo (50%). A avaliação final será concretizada através de um exame escrito (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methodology is based on expository methods and active. The lecture method is intended for times of transmission of knowledge and active methods are used in order to establish the interaction with students. The continuous evaluation will be achieved through written test (50%) and group work (50%). The final evaluation will be achieved through a written examination (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As metodologias expositivas destinam-se a transmitir aos estudantes os conhecimentos base da unidade curricular. A utilização de metodologias ativas tem a finalidade de proporcionar aprendizagens baseadas nos níveis taxonómicos mais elevados, nomeadamente através de exercícios que apelam à reflexão e à síntese. Procura-se assim utilizar metodologias que sejam coerentes com os objetivos da unidade curricular.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Methodologies exhibition intended to convey to students the knowledge base of the course. The use of active methodologies aims to provide learning based on higher taxonomic levels, including through exercises that call for reflection and synthesis. It aims to use methodologies that are consistent with the objectives of the course.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Churchill/Ford/Walker's, Johnston/Marshall (2011). Sales Force Management, Tenth Edition, Lobber, David; Lancaster, Geof (2009). Selling and Sales Management FT Printice Hall. Serra, Elisabeth de Magalhães (2012). Direção e Gestão da Força de Vendas, 1ª Edição. Stalton, Shapioro (2007). Administração de Vendas, editora Atlas, SA.*

**Mapa IV - Estudos de Mercado / Market Research****3.3.1. Unidade curricular:**

*Estudos de Mercado / Market Research*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Raquel da Silva e Cruz 60H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos da unidade curricular são os seguintes:*

- *Apresentar os conceitos relacionados com os estudos de mercado;*
- *Caraterizar o design de um estudo de mercado;*
- *Apresentar as técnicas inerentes aos estudos de mercado enquanto instrumento de recolha, tratamento e apresentação da informação;*
- *Utilizar software específico de apoio à realização de estudos de mercado;*
- *Identificar os aspetos principais de um relatório final de estudo de mercado.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Elaborar relatórios sobre estudos de mercado integrando os principais conceitos;*
- *Utilizar os estudos de mercado como instrumento de apoio aos processos de tomada de decisão nas organizações.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Present the concepts related to market studies;*
- *Characterize the design of a market study;*
- *Present the techniques inherent in market research as a tool for collecting, processing and presentation of information;*
- *Using specific software to support the realization of market research*
- *Identify the key aspects of a final market study.*

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- *Prepare reports on market studies integrating key concepts;*
- *Use market research as a tool to support the process of decision making in organizations.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. A informação e a decisão
2. As fontes de dados – o SIM
3. Estudos de mercado – tipos e processos
4. O design do estudo de mercado
5. A implementação do estudo de mercado
6. Amostragem
7. A dimensão da amostra
8. Definição de métodos: questionário e entrevista
9. A recolha dos dados
10. Software de apoio
11. Análise e interpretação de dados
12. Preparação e elaboração de relatórios
13. Aplicações de estudos de mercado.

### 3.3.5. Syllabus:

1. The information and the decision
2. The sources of data - YES
3. Market Studies - types and processes
4. The design of the market study
5. The implementation of market research
6. Sampling
7. The sample size
8. Definition of methods: questionnaires and interviews
9. The data collection
10. Software support
11. Analysis and interpretation of data
12. Preparation and reporting
13. Applications market research.

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Na primeira parte da unidade curricular apresentam-se os tópicos relacionados com a fundamentação teórica (conceitos e teorias). Na segunda parte, tendo em atenção que se pretende garantir o domínio prático de técnicas específicas, desenvolvem-se os conteúdos relacionados com a aquisição de competências práticas atingindo-se deste modo, de forma gradual, todos os objetivos propostos.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*In the first part of the curricular unit presents the topics related to the theoretical (theories and concepts). In the second part, bearing in mind that if you want to ensure the practical mastery of specific techniques, develop the content related to the development of practical skills reaching in this way gradually all objectives.*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*As metodologias de ensino baseiam-se nos métodos interrogativo e ativo de modo a gerar uma discussão e resolução dos exercícios teóricos e práticos em contexto de sala de aula. Recorre-se à utilização de situações reais incentivando-se os estudantes a interagirem com o meio envolvente através da aplicação dos conhecimentos adquiridos a esses contextos organizacionais. A avaliação contínua será concretizada através da realização de um teste intermédio (ponderação de 50%) e de um trabalho final (estudo de caso) com uma ponderação de 50%. A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methods are based on questioning and active methods to generate a discussion and resolution of the theoretical and practical exercises in the context of the classroom. Resorts to the use of real situations is encouraging students to interact with the environment through the application of knowledge to these organizational contexts. The continuous evaluation will be accomplished by conducting one midterm test (weighting 50% each) and a final work (case study) weighting 50%. The final evaluation will be achieved through exam (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*As metodologias expositivas destinam-se a desenvolver os objetivos relacionados com a aquisição de conhecimentos e conceitos básicos. A utilização de metodologias ativas, concretizadas através de exercícios, discussões, simulações, estudos de caso, levam os estudantes a refletir, analisar e sintetizar os conhecimentos adquiridos atingindo-se deste modo todos os objetivos previstos.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The exhibition methodologies designed to develop the objectives related to the acquisition of knowledge and basic concepts. The use of active methodologies, achieved through exercises, discussions, simulations, case studies, lead students to reflect, analyze and synthesize the knowledge acquired in this way reaching all goals set.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:



*Brace, Ian (2013). Questionnaire Design, How To Plan, Structure And Write Survey Material For Effective Market Research, Kogan Page Lt*  
*Clow, Kenneth, Karen E. James (2013). Essentials Of Marketing Research Putting Research Into Practice, Sage Publications Inc.*  
*Mcgivern, Yvonne (2013). The Practice Of Market Research, Pearson Education Limited.*  
*Lopes, José Luís (2011). Fundamental dos Estudos de Mercado, Edições Sílabo.*

#### Mapa IV - Marketing Relacional / Relational Marketing

##### 3.3.1. Unidade curricular:

*Marketing Relacional / Relational Marketing*

##### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Albérico Manuel Fernandes Travassos Rosário 60H*

##### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

##### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

- *Conhecimentos e metodologias de análise necessários à gestão e fidelização de clientes*
  - *Perspetivar o marketing relacional de forma estratégica, tática e operacional*
  - *Vários tipos de implicações do marketing relacional nas organizações*
  - *Analisar os relacionamentos com os clientes e os seus impactos nas empresas*
  - *Relacionar diferentes programas de marketing relacional com diferentes contextos de aplicação*
  - *Características das novas formas de relacionamento com os clientes e forma das empresas tirarem partido destes novos contextos*
  - *Formulação e implementação de uma estratégia relacional com sistemas e tecnologias de informação*
- No final da unidade curricular os alunos deverão ser capazes de:*
- *Criar e gerir uma base dados de clientes como infraestrutura essencial para criar propostas de valor para os clientes*
  - *Otimizar estratégias de marketing com o Customer Relationship Management*
  - *Utilizar metodologias adequadas à implementação e controlo de práticas de marketing relacional*

##### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

- *Provide the knowledge and methods of analysis necessary for management and customer*
  - *Integrate relational marketing in a strategic, tactical and operational*
  - *Distinguish various implications of relationship marketing in organizations*
  - *Analyze the current context of customer relationships and their impact on business*
  - *Relate different types of relational marketing programs with different application contexts*
  - *The characteristics of new forms of relationships with customers and how companies can take advantage of these new contexts*
  - *Formulation and implementation of a relational strategy with information systems and technologies*
- At the end of the curricular unit students should be able to:*
- *Create and manage a database of customers as essential infrastructure to create value propositions to customers*
  - *Optimize marketing strategies with Customer Relationship Management*
  - *Use the appropriate methodologies for implementation and control of relational marketing practices*

##### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Do marketing transaccional ao marketing relacional*
  - 1.1 *Fundamentos conceituais e empíricos do marketing relacional*
  - 1.2 *Implicações estratégicas, táticas e operacionais*
2. *Abordagens multi-relacionais*
3. *As diferentes escolas do marketing relacional*
4. *Contexto de aplicação do marketing relacional*
5. *Métricas do marketing relacional*
6. *Customer Relationship Management (CRM)*
  - 6.1 *O marketing one to one e a metodologia IDIC*
  - 6.2 *Construção de um relacionamento com os clientes*
  - 6.3 *Classificação e avaliação dos clientes – modelos principais*
  - 6.4 *Aspetos legais da construção de bases de dados de clientes*
  - 6.5 *Os diferentes módulos de CRM*
7. *Sistemas de suporte à decisão em marketing – data mining*

##### 3.3.5. Syllabus:

1. *Transactional marketing to relationship marketing*
  - 1.1 *Conceptual and Empirical Foundations of relationship marketing*
  - 1.2 *Implications strategic, tactical and operational*
2. *Multi-relational approaches*
3. *The different schools of relationship marketing*

4. *Application context of relationship marketing*
5. *Metrics of relationship marketing*
6. *Customer Relationship Management (CRM)*
  - 6.1 *The one to one marketing and the methodology IDIC*
  - 6.2 *Building a relationship with customers*
  - 6.3 *Classification and assessment of clients - major models*
  - 6.4 *Legal Aspects of building databases for clients*
  - 6.5 *The different modules CRM*
7. *Decision support systems in marketing - data mining*

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Os conteúdos programáticos acompanham os objetivos de aprendizagem numa perspetiva teórica e prática. Assim, na primeira parte da unidade curricular abordam-se os conceitos e as técnicas do marketing relacional. Em seguida, são tratados os conteúdos práticos de modo a assegurar que são atingidos os objetivos orientados para o saber-fazer. Julga-se que deste modo se atingem todos os objetivos previstos cujo corolário consiste no desenvolvimento das competências necessárias para a implementação e utilização de uma infraestrutura de marketing relacional.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The syllabus accompanying learning objectives in a theoretical and practice perspective. Thus, in the first part of the course addresses the concepts and techniques of relationship marketing. They are then treated the practical contents to ensure that the objectives are achieved oriented know-how. It is believed that this would affect all planned objectives that will mean the development of skills necessary for the implementation of an infrastructure of relational marketing*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*A metodologia de avaliação baseia-se em métodos expositivos e ativos. As metodologias expositivas são utilizadas para transmitir os conhecimentos básicos da unidade curricular, enquanto as metodologias ativas serão concretizadas através da realização de exercícios e/ou trabalhos práticos onde se estimula a capacidade dos estudantes trabalharem em grupo, favorecendo o aprofundamento dos temas numa perspetiva motivadora da sua criatividade e simultaneamente da aplicação dos conhecimentos adquiridos.*

*A avaliação contínua será baseada num exercício de avaliação individual teórica (50%) e num trabalho realizado em grupo (50%). A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The evaluation methodology is based on expository methods and active. The exhibition methodologies are used to convey the basic knowledge of the course, while the active methodologies will be implemented through the exercises and / or practical work where it stimulates the ability of students to work in groups, favoring the deepening of the motivating issues in perspective their creativity and at the same time the application of acquired knowledge. The continuous evaluation will be based on a notional individual evaluation exercise (50%) and in group work (50%). The final evaluation will be achieved through examination (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*A metodologia de ensino é essencialmente teórico-prática com apresentação dos conceitos base destas matérias e discussão com os estudantes de casos práticos que são apresentados pelo docente. Estes casos práticos têm a ver com exemplos reais ou simulados, complementados com visitas, em tempo real, a sítios de empresas que são bons exemplos dos conceitos apresentados e que são simultaneamente case studies relevantes.*

*Procura-se deste modo cobrir todos os objetivos definidos uma vez que as metodologias expositivas são mais adequadas para a transmissão dos conhecimentos, enquanto se utilizam metodologias ativas com a finalidade de atingir os objetivos de nível superior, favorecendo as competências relacionadas com a reflexão, análise e síntese consideradas fundamentais para que os estudantes adquiriam as competências definidas.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The teaching methodology is essentially theoretical and practical introduction to the basic concepts of these materials and discussion with students of case studies that are presented by the teacher. These case studies have to do with real or simulated examples, complemented with visits in real time, the sites of companies that are good examples of the concepts presented and that are both relevant case studies.*

*Wanted thereby cover all the objectives defined as the expository methodologies are privileged for the transmission of knowledge, while using active methodologies in order to achieve the goals of higher education, fostering skills related to reflection, analysis and synthesis.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Buttle, F. (2009). Customer Relationship Management: Concepts and Technologies, Oxford: Butterworth-Heinemann.*

*Evans, D., & McKee, J. (2010). Social Media Marketing: The Next Generation of Business Engagement. Indianapolis: Wiley Publishing, Inc.*

*Greenberg, P. (2010). CRM at the Speed of Light: Social CRM Strategies, Tools, and Techniques for Engaging Your Customers, McGraw-Hill.*

*Scott, P. R., & Jacka, J. M. (2011). Auditing Social Media: a governance and risk guide. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.*

*Sweeney, S., & Craig, R. (2011). Social Media for Business. Gulf Breeze: Maximum Press*

**Mapa IV - Gestão de Stocks / Stock Management****3.3.1. Unidade curricular:***Gestão de Stocks / Stock Management***3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:***Luís Manuel do Carmo Farinha 45H***3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

&lt;sem resposta&gt;

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):***Os objetivos da unidade curricular são:*

- Fornecer aos estudantes os conceitos fundamentais inerentes à gestão de stocks nas empresas;
- Caracterizar a curva ABC para materiais;
- Definir políticas de gestão de stocks;
- Apresentar os sistemas mais utilizados no controle de stocks;
- Apresentar as técnicas associadas à gestão de stock, as quantidades económicas de encomenda para procura constante e procura variável, as variáveis associadas a um sistema de gestão de stocks;
- Caracterizar o processo de compra.

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Resolver problemas relacionados com a gestão de stocks aplicando os conhecimentos adquiridos ao longo do semestre;
- Apresentar alternativas para a gestão de stocks;
- Discutir alternativas para a realização de aprovisionamento de bens e serviços.

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):***The objectives of the curricular unit are:*

- Provide students with the fundamental concepts involved in the management of stocks in companies;
- Characterize the curve ABC for materials;
- Defining policies for stock management;
- Present the most used systems in control of stocks;
- Present the techniques associated with stock management, economic order quantities for steady demand and demand variable, the variables associated with a system of inventory management;
- Characterize the buying process.

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- Solve problems related to the management of stocks by applying the knowledge gained throughout the semester;
- Present alternatives for the management of stocks;
- Discuss alternatives for carrying out procurement of goods and services.

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. Introdução à gestão de stocks
2. Movimentação de existências em armazém
3. Análise ABC de stocks
4. Sistemas de gestão de stocks
  - 4.1 Quantidade económica de encomenda
  - 4.2 Taxa de procura constante
  - 4.3 Taxa de procura variável
  - 4.4 Quantidade económica quando o período de venda é limitado
  - 4.5 Variáveis dos sistemas de stocks
  - 4.6 Modelação da procura
  - 4.7 Stocks de segurança
5. Gestão de compras
  - 5.1 O processo de compra
  - 5.2 Gestão estratégica de compras
  - 5.3 Qualificação de fornecedores
  - 5.4 Negociação
6. A informática e o aprovisionamento

**3.3.5. Syllabus:**

1. Introduction to inventory management
2. Changes in inventories in storage
3. ABC analysis of inventory
4. Inventory management systems
  - 4.1 Economic Order Quantity
  - 4.2 Rate constant demand
  - 4.3 Variable rate demand
  - 4.4 Amount economic period when the sale is limited
  - 4.5 Variable systems stocks
  - 4.6 Modelling demand

- 4.7 Safety Stocks
- 5. Purchase Management
- 5.1 The purchase process
- 5.2 Strategic management of shopping
- 5.3 Qualification of suppliers
- 5.4 Negotiation
- 6. Computing and supply

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*A unidade curricular encontra-se estruturada de modo a atingir todos os objetivos previstos. Assim, no ponto um apresentam-se os conceitos introdutórios relacionados com a gestão de stocks, no ponto dois as técnicas de movimentação de produtos em armazém, e em seguida as teorias para análise de stocks. A seguir, no ponto quatro, discutem-se as técnicas relacionadas com os sistemas de gestão de stocks. Por último abordam-se os tópicos relacionados com a gestão de compras e concluiu-se com a análise do papel dos sistemas informáticos na gestão de stocks e aprovisionamento.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The course is structured in order to achieve all the objectives set. Thus, point one presents the introductory concepts related to inventory management, point two techniques for moving products in store, and then the theories for analyzing stocks. Next, in section four, we discuss the techniques related to inventory management systems. Finally expounds on topics related to the management of purchases and concluded with the analysis of the role of information systems in inventory management and procurement.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As metodologias expositivas são utilizadas para apresentação dos quadros teóricos de referência. As metodologias participativas com análise e resolução de exercícios de aplicação, casos de estudo e textos de apoio e leitura. Enquanto as metodologias ativas, para a realização de trabalhos individuais e de grupo. A avaliação contínua está em conformidade com os objetivos propostos, sendo realizados um trabalho de grupo (50%) e um teste final (50%). A avaliação final será concretizada através de exame escrito (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The methodologies are used for expository presentation of theoretical frameworks. Participatory methodologies to analyze and solve exercises, case studies and handouts and reading. The active methods for the realization of individual and group works. The continuous evaluation conforms to the objectives proposed and conducted group work (50%) and a final exam (50%). The final evaluation will be achieved through written examination (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As metodologias expositivas serão utilizadas para concretizar os objetivos relacionados com o conhecimento. Com as metodologias participativas e ativas incentivam-se os estudantes a debater os temas apresentados por forma a adquirirem competências que lhes permitam atingir os objetivos relacionados com a capacidade de síntese e de aplicação dos conhecimentos.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The exhibition methodologies will be used to achieve the objectives related knowledge. With active and participatory methodologies to encourage students to discuss the topics presented in order to acquire skills to achieve goals related to synthesis and application of knowledge.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Reis, Lopes (2010). Manual da Gestão de Stocks, Editorial Presença.  
Gonçalves, José (2006). Gestão de Aprovisionamentos - Stocks. Revisão. Compras, Publindústria.  
Neil, William, Galgani Mathew (2013). How To Make Money In Stocks Getting Started: A Guide To Putting Can Slim Concepts Into Action, McGraw-Hill Education – Europe.  
Pereira, R. et al. (2009). Stock Options, Elementos financeiros, contabilísticos e fiscais, Bnomics.*

**Mapa IV - Marketing e Comércio Internacional / Marketing and International Trade**

**3.3.1. Unidade curricular:**

*Marketing e Comércio Internacional / Marketing and International Trade*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Raquel da Silva e Cruz 60H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Identificar as teorias explicativas do comércio internacional;*
- *Dar a conhecer o funcionamento dos mercados internacionais;*
- *Dotar os estudantes de conhecimentos relacionados com os mecanismos associados à negociação internacional;*
- *Identificar, analisar, compreender os modelos de comportamento cultural com influência em cada mercado em contexto internacional;*
- *Discutir as políticas de implementação da internacionalização;*
- *Identificar os aspetos relacionados com as decisões de marketing em contexto internacional.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Interpretar e atuar perante os diferentes hábitos e práticas de negociação em cada mercado em contexto internacional;*
- *Intervir ao nível da internacionalização de empresas e desenhar políticas de promoção da internacionalização;*
- *Analisar e implementar estratégias de marketing internacional.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Identify the explanatory theories of international trade;*
- *To publicize the functioning of international markets;*
- *Provide students with knowledge related to the mechanisms associated with trading internationally;*
- *Identify, analyze, understand patterns of behavior with cultural influences in each market in the international context;*
- *Discuss the implementation policies of internationalization;*
- *Identify the aspects related to marketing decisions in an international context.*

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- *Interpret and act before the various habits and business practices in each market in the international context;*
- *Intervening at the level of internationalization of companies and design policies to promote internationalization.*
- *Analyze and implement international marketing strategies.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *Introdução ao comércio internacional*
2. *Teorias do comércio internacional:*
3. *Indicadores de comércio Internacional*
4. *O sistema financeiro internacional*
5. *Estratégias de internacionalização de empresa*
6. *Estratégias de internacionalização e marketing Internacional;*
7. *Consumo global e consumidores locais: comportamento do consumidor cross-cultural*
8. *Normalização, certificação e homologação de produtos no comércio internacional*
9. *O controlo das decisões de marketing internacional*
10. *O plano de marketing internacional*

**3.3.5. Syllabus:**

1. *Introduction to international trade*
2. *Theories of international trade:*
3. *Indicators of International Trade*
4. *The international financial system*
5. *Strategies for internationalization of business*
6. *Internationalization strategies and international marketing;*
7. *Global consumption and local consumers: consumer behavior cross-cultural*
8. *Standardization, certification and approval of products in international trade*
9. *The control of international marketing decisions*
10. *The international marketing plan*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos são organizados de modo a permitir atingir os objetivos propostos. Assim, numa primeira fase desenvolvem-se os conteúdos que permitem aos estudantes adquirir os conhecimentos sobre os conceitos fundamentais do comércio e marketing internacional. Em seguida, aprofundam-se os conhecimentos tratando-se os tópicos relacionados com os objetivos ao nível da discussão e compreensão das temáticas abordadas, atingindo-se deste modo os objetivos previstos com a aquisição das competências previstas.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus is organized to allow achieving the goals proposed. So initially develop content that allow students the knowledge about the basic concepts of international trade and marketing. Then they go deeper knowledge by treating the topics related to the objectives at the level of discussion and understanding of the topics addressed, reaching in this way the objectives established with the acquisition of skills provided.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A metodologia de ensino centra-se na exposição oral dos assuntos e distribuição de textos adequados a cada situação, na realização de trabalhos individuais ou em grupo sobre os temas da aula ou da atualidade e na discussão*

*destes trabalhos com base na apresentação pelos próprios estudantes e elaboração de conclusões. A avaliação contínua será concretizada através de um teste intermédio (60%) e de um trabalho realizado em grupo (40%). A avaliação final será realizada através de exame escrito (100%)*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methodology focused on oral exposure of subjects and distribution of texts appropriate to each situation. The students will conduct an individual or group project on the topics of the lessons or of actuality and in the discussion of these projects based on presentations and drawing of conclusions.*

*The continuous evaluation course will be done through a written test (60%) and a group project (40%). The final evaluation will be made through written exam (100%)*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*As metodologias de ensino baseiam-se nos métodos expositivo nos momentos em que se pretende desenvolver os objetivos relacionados com a aquisição de conhecimentos base e nos métodos ativos (interrogativo e demonstrativo) quando se desenvolvem os objetivos relacionados com a análise, reflexão e síntese. Com esta finalidade são utilizadas fichas de revisão para cada conteúdo temático e são propostas outras atividades práticas, nomeadamente estudos de caso e debates acerca dos temas propostos.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The teaching methodologies are based on expository methods at times to be developed objectives related to the acquisition of knowledge base and active methods (interrogative and demonstrative) when developing the objectives related to the analysis, reflection and synthesis. For this purpose are used chip revision for each subject content and other practical activities are proposed, including case studies and discussions about the proposed topics.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Baack, Daniel W. , Eric Harris, Donald Baack (2012), International Marketing, SAGE Publications*

*Cateora, Ph. ad al, (2011) International Marketing 15 th Edition. Ed.McGraw-Hill.*

*Kotabe, M. (2010), Global Marketing Management, International Student, 5th Edition. Ed. Wiley Wave.*

*Paliwoda, Stanley J. ; John K. Ryans (2008), International Marketing: Modern and Classic Papers, vol I, II and III; Edward Elgar*

## Mapa IV - Estratégia e Planeamento Empresarial / Business Strategy and Planning

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Estratégia e Planeamento Empresarial / Business Strategy and Planning*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*João Pedro Borges Lourenço 45H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- Apresentar e desenvolver os conceitos, metodologias e instrumentos para uma participação eficaz no processo de gestão estratégica;*
  - Compreender as diferentes situações da análise estratégica, incluindo a análise da envolvente, da indústria e dos stakeholders;*
  - Utilizar abordagens racionais para a identificação e escolha de alternativas incluindo as competências chave e estratégia baseadas em escala e não escala;*
  - Analisar questões e práticas relacionadas com a implementação das estratégias escolhidas;*
- No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*
- Analisar a envolvente externa empresarial, análise da indústria e competitividade;*
  - Analisar estratégias de negócio e de empresa;*
  - Conceber estratégias globais e respetivo controlo da estratégia e gestão de "performance".*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The curricular unit objectives are:*

- Introduce and develop the concepts, methodologies and tools for effective participation in the process of strategic management;*
  - Understand the different situations of strategic analysis, including analysis of the environment, industry and stakeholders; -*
  - Use rational approaches to identifying and choosing alternatives including key skills and strategy based on scale and not scale;*
  - Analyze issues and practices related to the implementation of the chosen strategies;*
- At the end of the semester students should be able to:*

- Analyze the external business, industry and competitive analysis;
- Analyze business strategies and company;
- Develop comprehensive strategies and respective control and management strategy of performance.

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Conceitos e formulação da estratégia
2. Análise da organização
3. Definição e escolha das estratégias
  - 3.1 Estratégia de negócio: estratégia de baixo custo
  - 3.2 Estratégia de negócio: estratégia genérica de diferenciação
  - 3.3 Estratégia de empresa: Diversificação
4. Implementação da estratégia
5. A Governação organizacional:
  - 5.1 Modelo Anglo-Americano
  - 5.2 Modelo Germano-Japonês
  - 5.3 Ética Organizacional
  - 5.4 Responsabilidade das Empresas
6. Globalização das empresas
7. Controlo estratégico
8. Gestão de performance

### 3.3.5. Syllabus:

1. Basic concepts and strategy formulation
2. Firm's analysis
3. Strategy definition and choice
  - 3.1 Business strategy: low-cost strategy
  - 3.2 Business strategy: generic strategy of differentiation
  - 3.3 Strategy Company: Diversification
4. Implementation of the strategy
5. The organizational governance:
  - 5.1 Anglo American
  - 5.2 Model Germano-Japanese
  - 5.3 Organizational Ethics
  - 5.4 Corporate Accountability
6. Enterprises globalization
7. Strategic control
8. Performance management

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*O programa da unidade curricular está centrado nas temáticas fundamentais da estratégia empresarial: conceitos de base e diferentes escolas teóricas, análise do ambiente e da organização, estratégia de negócio e de empresa, estrutura organizacional, planeamento e decisão e a avaliação e controlo. Desta forma, os estudantes adquirem uma visão abrangente e integrada da empresa e dos aspetos essenciais da gestão estratégica. É também favorecida a aquisição de conhecimentos e competências através da utilização de ferramentas teóricas e do desenvolvimento de capacidades de pesquisa, analíticas e de decisão, que possam ser úteis nas diversas tarefas em que se desdobra a estratégia empresarial.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The program of the curricular unit is focused on the fundamental issues of business strategy: basic concepts and various schools of thought, environment analysis and/or organization, business strategy and business, organizational structure, planning and decision-making, evaluation and control. Thus, students gain a comprehensive and integrated vision of the company and key aspects of strategic management. It also favored the acquisition of knowledge and management skills by the students through the use of theoretical tools and the development of research skills, analytical and decision making, which may be useful in various tasks in the unfolding strategy.*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*Os temas serão apresentados em cada sessão de forma expositiva, de modo a que, depois de exposto, possa ser aberto um espaço de discussão com os estudantes. Também se recorrerá á construção de cenários pela turma estudos de caso, em sistema de discussão de ideias e conceitos. A avaliação contínua será realizada através de duas teste teórico (50%) e trabalho prático (50%); A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The themes will be presented in each session through lecture, so that, once exposed, it opens a space for discussion with students. It is also used the construction of scenarios for the class and case studies to promote a discussion system of ideas and concepts. The continuous evaluation will be carried out through two theoretical test (50%) and practical work (50%); The final evaluation will be achieved through examination (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Sendo o principal objetivo dotar os estudantes de conhecimentos teórico-práticos que se possam traduzir em competências na área da gestão estratégica, a componente teórica desta unidade curricular é reforçada com o estudo de caso de sucesso. São ainda usadas abordagens pedagógicas interativas que estimulam o envolvimento dos estudantes, quer presencialmente, quer favorecendo o seu trabalho autónomo, nomeadamente através de atividades de pesquisa e elaboração de trabalhos.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Since the main aim is to provide students both theoretical and practical knowledge that can translate into skills in strategic management, the theoretical component of this unit is reinforced by successful case studies. There is also used interactive teaching approaches that encourage student's involvement, either in person or promoting their autonomous work, particularly through activities in research and design work.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*António, N. (2015). Estratègia Organizacional – do Posicionamento ao Movimento (3ª Ed.). Edições Sílabo.  
Rodrigues J. (2012). Estratègia Organizacional – do mercado à ética. Escolar Editora.  
Thompson, A., Strickland III, A., & Gamble, J. (2009). Crafting and Executing Strategy - The Quest for Competitive advantage, McGraw-Hill.  
Grant, R. (2012). Contemporary Strategy Analysis, Blackwell*

**Mapa IV - Logística e Distribuição / Logistics and Distribution****3.3.1. Unidade curricular:**

*Logística e Distribuição / Logistics and Distribution*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*João Pedro da Cruz Fernandes Thomaz 60H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Proporcionar uma perspetiva de gestão da distribuição e da logística, como componentes da estratégia de marketing empresarial;*
- *Dotar os estudantes de ferramentas que lhes permitam harmonizar os objetivos, as capacidades e os recursos da empresa, com as necessidades e as oportunidades do mercado;*
- *Identificar sistemas de armazenamento e equipamentos de movimento de materiais;*
- *Ajudar os estudantes a desenvolver competências no uso sistemático e criativo dos métodos e estratégias relacionadas com a distribuição e logística*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Apresentar os principais conceitos associados à gestão da distribuição e da logística;*
- *Aplicar os conhecimentos a situações concretas, de um modo eficaz e eficiente.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Providing a perspective of distribution management and logistics, as components of business marketing strategy;*
- *Provide students with tools to harmonize the goals, capabilities and resources of the company, with the needs and market opportunities;*
- *To identify storage systems, and equipment movement of materials;*
- *To help students develop skills in creative and systematic use of methods and strategies related to distribution and logistics*

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- *To present the main concepts associated with the management of distribution and logistics;*
- *Apply knowledge to concrete situations, of an effective and efficient manner*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *Distribuição e Logística*
  - 1.1 *Estratègia de distribuição*
  - 1.2 *Logística integrada*
  - 1.3 *Logística empresarial*
  - 1.4 *Gestão da cadeia logística*
2. *Cadeia de abastecimento*
3. *Gestão do armazenamento*
4. *Métodos de previsão*
  - 4.1 *Introdução aos métodos de previsão.*



- 4.2 Previsão e tomada de decisões
- 4.3 Seleção e comparação de métodos de previsão
- 5. Movimentação de materiais e bens
- 6. Transportes - Gestão de frotas
- 6.1 Métodos de seleção
- 6.2 Programação de rotas
- 6.3 Internacionalização

### 3.3.5. Syllabus:

- 1. Distribution and Logistics
  - 1.1 Distribution Strategy
  - 1.2 Integrated Logistics
  - 1.3 Logistics business
  - 1.4 Supply chain management
- 2. Supply chain
- 3. Storage Management
- 4. Forecasting methods
  - 4.1 Introduction to forecasting methods.
  - 4.2 Forecasting and decision making
  - 4.3 Selection and comparison of prediction methods
- 5. Movement of materials and goods
- 6. Transportation - Fleet Management
  - 6.1 Selection Methods
  - 6.2 Scheduling routes
  - 6.3 Internationalization

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Para que no final do semestre, os estudantes obtenham um conhecimento útil da gestão da distribuição e da logística e para que este conhecimento seja bem consolidado a unidade curricular encontra-se estruturada de modo a, numa primeira fase, apresentar os conceitos básicos, posteriormente, são apresentados e tratados os conteúdos relacionados com o desenvolvimento de competências ao nível do saber-fazer. Deste modo os conteúdos programáticos estão devidamente alinhados com os objetivos da unidade curricular.*

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*For the end of the semester, students gain useful knowledge of distribution management and logistics and that this knowledge is well established the course is structured so that, initially, to present the basics later are presented and dealt with content related to the development of skills in the know-how. Thus the syllabus are properly aligned with the objectives of the curricular unit.*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*Na metodologia de ensino utiliza-se os métodos: expositivo, interrogativo e ativo, de modo a transmitir os conhecimentos, gerar discussão e proceder à apresentação de exemplos teóricos e práticos em contexto de sala de aula. No decorrer da unidade curricular serão realizadas visitas a empresas da área da distribuição e logística com a finalidade de proporcionar aos estudantes o contacto com a realidade prática, possibilitando ainda o confronto entre o saber e o saber fazer e o aprofundamento dos conhecimentos adquiridos. A avaliação contínua está em conformidade com os objetivos propostos, sendo realizados um trabalho de grupo (50%) e um teste final (50%). A avaliação final será concretizada através de exame escrito (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methodology use expository, interrogative and active methods in order to transmit knowledge, generate discussion along with the presentation of theoretical and practical examples in classroom context. During the curricular unit will be conducted visits to companies in the area of distribution and logistics in order to provide students contact with practical reality and that allow the confrontation between knowledge and know-how and the deepening of the knowledge acquired. The continuous assessment is according to the curriculum's objectives, consisting of work group (50%) and a final test (50%). The final evaluation will be achieved through written exam (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*As aulas são de carácter teórico-prático, com exposição e discussão sistemática dos conteúdos da unidade curricular. Com estas metodologias incentivam-se os estudantes a debater os temas apresentados por forma a adquirirem competências que lhes permitam atingir os objetivos relacionados com a capacidade de síntese e de aplicação dos conhecimentos.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*Classes methodologies are theoretical and practical, with systematic exposition and discussion of the contents of the course. With these methodologies to encourage students to discuss the issues presented in order to acquire skills to achieve goals related to synthesis and application of knowledge.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Baily, Peter, et. al (2008). Procurement Principles and Management; Pearson Education, Essex*  
*Coughlan, Anne T., et. al (2006). Marketing Channels Pearson Education, New Jersey Rosseau, José A. (2008). Manual de Distribuição; Príncípia, Parede*  
*Lush, Robert F. et. al, (2011). Introduction to Retailing, South-Western, Ohio.*  
*Novaes, António Galvão (2009). Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição; Editora Campus, Rio de Janeiro*

#### Mapa IV - Direito dos Contratos / Contract's Law

##### 3.3.1. Unidade curricular:

*Direito dos Contratos / Contract's Law*

##### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Maria Elisabete Ascensão da Silva Pereira Santos 45H*

##### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

##### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Dotar os estudantes de conhecimentos básicos do direito dos contratos;*
- *Apresentar os elementos do contrato;*
- *Apresentar os aspetos do direito específicos das relações contratuais;*
- *Caraterizar as cláusulas de um contrato;*
- *Identificar as cláusulas contratuais gerais;*
- *Identificar os elementos de um contrato.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Reconhecer as relações geradoras de direitos e obrigações para os intervenientes dos negócios jurídicos bilaterais ou multilaterais – os contratos - nos seus variados tipos e subespécies.*
- *Aplicar corretamente o normativo do direito e em particular o direito dos contratos;*
- *Redigir a minuta de um contrato aplicando os normativos previstos.*

##### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Provide students with basic knowledge of contract law;*
- *Present the elements of the contract;*
- *Present the specific aspects of the law of contractual relations;*
- *Characterize the clauses of a contract;*
- *Identify the general contractual terms;*
- *Identify the elements of a contract.*

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- *Recognize relationships generate rights and obligations of the parties o bilateral or multilateral legal business - contracts - with its various types and subspecies.*
- *Apply the correct normative law and in particular the contract law;*
- *Compose a draft of a contract by applying the normative set.*

##### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *O conceito do contrato na ciência e na lei*
  - 1.1 *O contrato como espécie de facto jurídico*
  - 1.2. *Factos e atos jurídicos*
  - 1.3. *Atos jurídicos lícitos e ilícitos*
2. *Extensão moderna dos contratos*
  - 2.1. *Contratos obrigacionais*
  - 2.2. *Contratos reais*
3. *Elementos do contrato*
  - 3.1 *Formação*
  - 3.2 *Conteúdo*
  - 3.3 *Causa*
4. *Cláusulas contratuais gerais*
5. *Alteração das circunstâncias*
6. *Inexistência, invalidade e ineficácia do contrato*
7. *Requisitos gerais de validade dos contratos*
8. *A representação nos contratos*

##### 3.3.5. Syllabus:

1. *The concept of contract in science and law*
  - 1.1 *The contract as a kind of legal fact*
  - 1.2. *Facts and legal acts*
  - 1.3. *Legal acts lawful and unlawful*

2. *Modern extension of contracts*
  - 2.1. *Contracts dividend*
  - 2.2. *Actual contracts*
3. *Elements of the contract*
  - 3.1 *Training*
  - 3.2 *Content*
  - 3.3 *Cause*
4. *Unfair Contract Terms*
5. *Change in circumstances*
6. *Absence, invalidity and ineffectiveness of the contract*
7. *General requirements for the validity of contracts*
8. *Representation in contracts*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos desta unidade curricular privilegiam numa primeira abordagem os conceitos base destinados a desenvolver os conteúdos orientados para os objetivos do conhecimento.*

*Na segunda parte aprofundam-se os conceitos e desenvolvem-se as relações entre eles de modo a atingirem-se os objetivos propostos na unidade curricular ao nível da análise, interpretação, síntese e aplicação dos normativos sobre direito dos contratos.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The contents of this course emphasize a first approach the basic concepts for developing content-oriented goals of knowledge.*

*In the second part deepens the concepts and develop the relationships between them in order to achieve the proposed objectives for the course at the level of analysis, interpretation, synthesis and application of contract law.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As metodologias de ensino baseiam-se nos métodos interrogativo e ativo de modo a gerar uma discussão e resolução dos exercícios teóricos e práticos em contexto de sala de aula. Procura-se estimular as competências práticas de pesquisa, análise e aplicação. Quanto aos recursos pedagógicos o docente disponibiliza estudos de caso e exercícios, assim como de outros materiais através da plataforma de gestão de conteúdos (Moodle). A avaliação contínua será concretizada através da realização de dois testes intermédios (ponderação de 30% cada) e de um trabalho final com uma ponderação de 40%. A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methods are based on questioning and active methods to generate a discussion and resolution of the theoretical and practical exercises in the context of the classroom. It seeks to encourage the practical skills of research, analysis and development work following the rules of scientific work. As for teaching resources the teacher provides case studies and exercises, as well as other materials through the syllabus management platform (Moodle). The continuous evaluation will be accomplished by conducting two midterm tests (weighting 30% each) and a final weighting 40%. The final evaluation will be achieved through an exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Privilegiar-se-ão as metodologias interativas, envolvendo os discentes no processo de ensino aprendizagem, centrado na procura, no estudo e na análise qualitativa e quantitativa das matérias jurídicas por via da aplicação do direito ao caso concreto quer pela via jurisprudencial quer na formulação de hipóteses e casos práticos, construindo o direito e em particular o direito civil naquilo que intrinsecamente o caracteriza na vertente contratual – o princípio da autonomia da vontade – tudo isto, assume-se como garante da consecução dos objetivos da unidade curricular, permitindo estabelecer a ponte entre os aspetos teóricos e a prática da investigação científica.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Emphasis will be interactive methodologies, involving students in teaching and learning process, driven by demand, the study and the qualitative and quantitative analysis of legal matters through the application of law to the case either through case law or in the formulation of hypotheses and case studies, building law and civil law in particular what intrinsically characterizes the contractual aspect - the principle of freedom of choice - all this, it is assumed as a guarantee of achieving the objectives of the course, establishing a bridge between the theory and practice of scientific research.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Galvão Telles, Inocêncio (2010). Manual dos contratos em geral, Coimbra Editora, 4ª edição.  
Menezes Leitão, L. (2013). Direito das Obrigações, Vol. I, Almedina, Coimbra.  
Oliveira, Nuno (2011). Princípios de Direito dos Contratos, Coimbra Editora.  
Antunes, José Engrácia (2012). Direito dos Contratos Comerciais, Almedina.*

**Mapa IV - Técnicas de Informação, Comunicação e Negociação/Information, Communication and Negotiation Technique**

**3.3.1. Unidade curricular:**

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:***Isabel Maria Vilaça Tavares de Campos 60H***3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:***<sem resposta>***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):***A unidade curricular tem os seguintes objetivos:*

- *Proporcionar o conhecimento e compreensão dos princípios e dos objetivos dos sistemas de informação para a gestão*
  - *Descrever o processo de comunicação e identificar os tipos e funções da imagem na ilustração da mensagem*
  - *Enquadrar a informação nas estratégias de gestão de recursos humanos*
  - *Reconhecer o sistema de informação da empresa, de modo a equacionar as dimensões comportamentais e organizacionais*
  - *Apresentar as ferramentas da Web enquanto instrumento de comunicação e informação*
  - *Definir o conceito de negociação, enquanto processo de desenvolvimento da cultura organizacional*
  - *Identificar os diversos estilos de negociador e as atitudes a desenvolver para com os mesmos*
  - *Retratar os vários elementos de contexto na eficácia do resultado negocial*
- No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de analisar situações, diagnosticar problemas e tomar decisões com base em exemplos da realidade empresarial*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):***The unit has the following objectives:*

- *Provide students with the knowledge and understanding of the principles and objectives of management information systems*
  - *Describe the communication process and identify the types and functions of the image when advertising the message.*
  - *Incorporate information on human resource management strategies.*
  - *Recognize the information system of the company so as to equate the behavioral and organizational dimensions.*
  - *Provide the Web tools as a tool for communication and information.*
  - *Define the concept of negotiation as a process of development of organizational culture.*
  - *Identify the different styles of negotiating and developing attitudes towards them.*
  - *Portraying the various elements of context in the effectiveness of the outcome of negotiations.*
- At the end of the course students should be able to analyze situations, diagnose problems, and make decisions based on real business examples.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:***1. Introdução**1.1 Enquadramento da informação na estratégia global da organização**1.2 A informação no contexto das estratégias de gestão de pessoas**1.3 Tipos de informação**1.4 Princípios e técnicas de informação**1.5 Instrumentos de informação**1.6 A Web como instrumento de comunicação e informação (pesquisa, produção e disseminação de conteúdos)**2. A Informação**2.1 A construção de um plano de informação**2.2 Os elementos do suporte físico e tecnológico**2.3 A implementação e avaliação do plano**2.4 Os sistemas de informação na gestão de recursos humanos**3. A Comunicação**3.1 O processo de comunicação**3.3 Técnicas de comunicação**3.2 Os suportes de comunicação para a Web**4. A negociação**4.1 O processo de negociação**4.2 Liderança de equipas**4.3 Negociação e cultura organizacional**4.4. Os estilos de negociação e atitude a assumir face aos mesmos**5. A gestão de conflitos**6. Casos práticos***3.3.5. Syllabus:***1. Introduction**1.1 Background information on the organization's overall strategy**1.2 The information in context of people management strategies**1.3 Types of information**1.4 Principles and techniques of information**1.5 Information instruments*

*1.6 The Web as a communication and information tool (research, production and dissemination of content)*

*2. The Information*

*2.1 The construction of an information plan*

*2.2 The elements of the physical and technological support*

*2.3 The implementation and evaluation of the plan*

*2.4 The information systems in human resources management*

*3. The Communication*

*3.1 The communication process*

*3.2 Communication techniques*

*3.3 The communication support for the Web*

*4. Negotiation*

*4.1 The negotiation process*

*4.2 Leadership Team*

*4.3 Negotiation and organizational culture*

*4.4. The trading styles and attitude to assume*

*5. The conflict management*

*6. Case Studies*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos são coerentes com os objetivos uma vez que possibilitam que os estudantes compreendam a importância da informação e da comunicação nas organizações entrando em linha de conta com os comportamentos individuais e de grupo. Os conteúdos programáticos procuram ainda habilitar os estudantes a utilizar a Web como ferramenta de informação e suporte à comunicação.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The course contents are consistent with the goals because they enable students to understand the importance of information and communication in organizations having into account the individual and group behaviors. The syllabus also seek to enable students to use the Web as a tool for information and communication support.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*Na metodologia de ensino utiliza-se os métodos: expositivo, interrogativo e ativo, de modo a gerar discussão aliado à apresentação de exemplos teóricos e práticos em contexto de sala de aula.*

*A avaliação contínua está em conformidade com os objetivos propostos, sendo realizados um trabalho de grupo (50%) e um teste final (50%). A avaliação final será concretizada através de exame escrito (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methodology use expository, interrogative and active methods in order to generate discussion along with the presentation of theoretical and practical examples in classroom context.*

*The continuous assessment is according to the curriculum's objectives, consisting of work group (50%) and a final test (50%). The final evaluation will be achieved through written exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As aulas são de carácter teórico-prático, com exposição e discussão sistemática dos conteúdos da unidade curricular. Com estas metodologias incentivam-se os estudantes a debater os temas apresentados por forma a adquirirem competências que lhes permitam atingir os objetivos relacionados com a capacidade de síntese e de aplicação dos conhecimentos.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Classes methodologies are of theoretical and practical, systematic exposition and discussion of the contents of the course. With these methodologies to encourage students to discuss the issues presented in order to acquire skills to achieve goals related to synthesis and application of knowledge.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Camilo, Eduardo (2010) Ensaios da Comunicação Estratégica, LabCom Books.*

*Carvalho, J. C. (2004). Negociação, Lisboa, 1ª edição, Edições Sílabo.*

*Carvalho, J. C. (2010). Negociação para (In)competentes Relacionais, Lisboa, 2ª edição, edições Sílabo*

*Serra, Paulo & Canavilhas, João (2009). Informação e persuasão na web, Livros LabCom Books.*

**Mapa IV - E-Marketing e Comércio Eletrónico / E-Marketing and E-Commerce**

**3.3.1. Unidade curricular:**

*E-Marketing e Comércio Eletrónico / E-Marketing and E-Commerce*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Raquel da Silva e Cruz 60H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:***<sem resposta>***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):***Os objetivos da unidade curricular são:*

- Apresentar a evolução histórica do comércio eletrónico;
- Conhecer o contexto atual do comércio eletrónico e do e-marketing;
- Apresentar os modelos de comércio eletrónico;
- Discutir as consequências para as empresas que querem participar neste novo canal de relacionamento com os clientes e em particular no que se refere ao negócio móvel;
- Dotar os estudantes de conhecimentos que lhes permitam desenvolver um plano de negócio para implementar o comércio eletrónico;

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Demonstrar competências para o desenvolvimento de uma estratégia de e-marketing;
- Elaborar um plano de negócio para a implementação do comércio eletrónico.

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):***The objectives of the curricular unit are:*

- Presenting the historical evolution of e-commerce;
- Know the current context of e-commerce and e-marketing;
- Presenting models e-commerce;
- Discuss the consequences for companies that want to participate in this new channel for customer relationships and in particular with regard to the mobile business;
- Provide students with the knowledge to develop a business plan to implement the e-commerce;

*At the end of the course students should be able to:*

- Demonstrate skills for the development of an e-marketing strategy;
- Develop a business plan for the implementation of e-commerce.

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. Comércio eletrónico – caracterização, evolução histórica e situação atual
2. O negócio eletrónico – impacto organizacional, a economia em rede
3. Modelos de negócio eletrónico no contexto da Web 2.0
4. A reengenharia e-business dos processos de negócio – a automatização do back-office
5. O plano de negócios do e-business
6. O negócio móvel – caracterização, aplicações principais, a mobilidade
7. E-marketing – o novo paradigma
8. Estratégias de e-marketing – ferramentas e aplicações
9. O e-mail marketing – características principais, estratégias e implementação
10. O social media marketing – importância atual e ferramentas principais

**3.3.5. Syllabus:**

1. Electronic commerce - characterization, historical development and current situation
2. The electronic business - organizational impact, the network economy
3. Business models in the context of Web 2.0
4. The e-business reengineering of business processes - the automation of back-office
5. E-business plan
6. The mobile business - characterization, major applications, mobility
7. E-marketing - the new paradigm
8. E-marketing strategies - tools and applications
9. E-mail marketing - key features, strategies and implementation
10. The social media marketing - current importance and main tools

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos abordam os aspetos relacionados com o e-marketing e comércio eletrónico começando por apresentar a evolução dos conceitos e paradigmas assegurando o cumprimento dos objetivos previstos. Em seguida, abordam-se as relações e o impacto na organização ao nível do ajustamento dos processos de negócio daí decorrentes. Na última final dos conteúdos tratam-se os objetivos relacionados com as estratégias de e-marketing e os paradigmas emergentes, nomeadamente o e-mail marketing e o social marketing. Deste modo, de forma gradual e progressiva abordam-se os conteúdos que permitem atingir todos os objetivos propostos.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus addresses aspects related to e-marketing and e-commerce starting to present the evolution of concepts and paradigms ensuring compliance with the objectives set. Then discuss the relationships and impact within the organization at the adjustment of business processes as a result. In the last final of the contents these are the objectives related to e-marketing strategies and emerging paradigms, including email marketing and social marketing. Thus, in a gradual and progressive approach to the content they allow to achieve all objectives.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A metodologia de avaliação baseia-se na apresentação dos conceitos teóricos através de métodos expositivos, e na exploração dos temas através da utilização de metodologias ativas onde se incluem a realização de exercícios e o desenvolvimento de trabalhos individuais e em grupo. No trabalho de grupo será desenvolvido um projeto motivador da criatividade dos estudantes e simultaneamente da aplicação dos conhecimentos adquiridos. Este trabalho será desenvolvido no contexto empresarial recorrendo-se para o efeito às parcerias existentes de modo a proporcionar aos estudantes o contacto com a realidade prática, essencial para o seu desenvolvimento enquanto futuros especialistas. A avaliação contínua inclui um momento de avaliação individual (50%) e um trabalho de avaliação em grupo (50%). A avaliação final será concretizada através de um exame individual (100%)*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The evaluation methodology is based on the presentation of theoretical concepts through expository methods, and the exploration of themes through the use of active methodologies which include the exercises and the development of individual and group. At work group will develop a project motivating the creativity of students and simultaneously the application of acquired knowledge. This work will be developed in a business context is using for this purpose the existing partnerships to provide students contact with practical reality, essential to their development as future specialists.*

*The continuous evaluation includes a moment of individual assessment (50%) and assessment work group (50%). The final evaluation will be achieved through individual examination (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*A metodologia de ensino baseia-se em métodos expositivos com a finalidade de apresentar os conteúdos que visam atingir os objetivos relacionados com o conhecimento, ou seja para apresentação dos conceitos base. As metodologias ativas serão privilegiadas para abordar e aprofundar os conteúdos relacionados com o desenvolvimento e competências de análise, síntese e aplicação. Para este efeito serão suscitadas discussões com os estudantes de casos práticos e será proposta a realização de estudos de caso.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The teaching methodology is based on expository methods with the purpose of presenting content that aim to achieve the objectives related knowledge, ie to present the basic concepts. The active methods are privileged to discuss and deepen the content related to the development and skills of analysis, synthesis and application. For this purpose will be raised discussions with students on practical cases and will be proposed to carry out case studies.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Chafdey, Dave (2011). E-Business and E-Commerce Management, Strategy, Implementation and Practice: Pearson Education Limited*

*Laudon, Kenneth C. & Jane P. (2007) Managing the Digital Firm, Pearson Prentice & Hall*

*Stenger, Thomas & Lajoinie S. (2011). E-Marketing & E-Commerce; Concepts, Outils, Pratiques, DUNOD*

*Turban et. al (2010) Electronic Commerce. A Managerial Perspective, Pearson Prentice & Hall*

## Mapa IV - Gestão Financeira / Financial Management

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Gestão Financeira / Financial Management*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*João Pedro Borges Lourenço 45H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Apresentar os conceitos fundamentais para a tomada de decisões financeiras no meio empresarial;*
  - *Discutir de forma aprofundada, e com um enfoque eminentemente prático, os conceitos;*
  - *Apresentar os instrumentos de análise e previsão financeira;*
  - *Caraterizar as principais aplicações financeiras;*
  - *Apresentar os instrumentos financeiros ao dispor das organizações;*
  - *Fornecer aos estudantes os conhecimentos que lhes permitam elaborar o planeamento financeiro da empresa;*
- No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*
- *Aplicar os conhecimentos de gestão de tesouraria de curto e longo prazo;*
  - *Efetuar a análise das decisões de financiamento da empresa e respetiva estrutura de capitais;*
  - *Realizar um orçamento previsional.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Present the fundamental concepts for financial decision making in the business;*

- *Discuss in detail, and an eminently practical approach, the concepts;*
  - *Provide analytical tools and financial forecasting;*
  - *Characterize the major investments;*
  - *Present the financial instruments available to organizations;*
  - *Provide students with the knowledge to prepare the financial planning of the company;*
- At the end of the curricular unit students should be able to:*
- *Apply knowledge of treasury management of short and long term;*
  - *Carry out analysis of the company's financing decisions and respective capital structure;*
  - *Conduct a budget estimate.*

### **3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *Introdução*
  - 1.1 *A gestão financeira*
  - 1.2 *Os objetivos da gestão financeira*
  - 1.3 *Principais tarefas e decisões da gestão financeira*
2. *Gestão de tesouraria*
  - 2.1 *Princípios básicos da gestão de tesouraria*
  - 2.2 *Gestão das necessidades de fundo de maneo*
  - 2.3 *Caracterização das principais aplicações financeiras de curto prazo*
  - 2.4 *Caracterização das principais fontes de financiamento de curto prazo*
3. *Financiamento de médio e longo prazo e custo do capital*
  - 3.1 *Caracterização das principais fontes de financiamento de médio e longo prazo*
  - 3.2 *A política de estrutura de capital e os seus principais determinantes*
  - 3.3 *Risco, rentabilidade e custo de oportunidade do capital: o modelo de equilíbrio dos ativos financeiros*
4. *Política de distribuição de resultados*
5. *Planeamento financeiro*
  - 5.1 *O planeamento financeiro de curto prazo: a elaboração dos orçamentos de tesouraria*
  - 5.2 *O planeamento financeiro de médio e longo prazo: a elaboração do plano financeiro*

### **3.3.5. Syllabus:**

1. *introduction*
  - 1.1 *The financial management*
  - 1.2. *The objectives of financial management*
  - 1.3. *Main tasks and decisions of financial management*
2. *Treasury management*
  - 2.1. *Basic principles of cash management*
  - 2.2. *Management of working capital needs*
  - 2.3. *Characterization of the main short-term investments*
  - 2.4. *Characterization of the main sources of short term financing*
3. *Medium and long-term financing: cost of capital*
  - 3.1. *Characterization of the main funding sources of medium and long term*
  - 3.2. *The policy of capital structure and its main determinants*
  - 3.3. *Risk, return and opportunity cost of capital: the model of balance of financial assets*
4. *Distribution policy results*
5. *Financial planning*
  - 5.1 *Short term financial planning: the preparation of cash budgets*
  - 5.2 *Financial planning for medium and long term: the preparation of the financial plan*

### **3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*No primeiro ponto apresentação alguns conceitos básicos sobre gestão financeira abrangendo-se deste modo os primeiros objetivos relacionados com o conhecimento. Em seguida, de forma gradual e sequencial, vão sendo apresentados os conteúdos relacionados com os restantes objetivos definidos. Na parte final da unidade curricular abordam-se os conteúdos que possibilitam a aquisição de competências relacionadas com a análise a aplicação dos conhecimentos adquiridos anteriormente.*

### **3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*In the first section presenting some basic concepts about financial management covering in this way the first goals related with knowledge. Then, gradually and sequentially, will be presented the content related to the remaining set goals. At the end of the curricular unit to discuss the contents that enable the acquisition of skills related to analyzing and the application of previously acquired knowledge.*

### **3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*A leção desta unidade curricular será baseada na exposição e discussão dos conteúdos programáticos, com aplicações práticas e estudos de caso sempre que possível. Casos práticos e artigos que complementem a bibliografia recomendada serão disponibilizados aos estudantes através da plataforma de gestão de conteúdos (Moodle). A avaliação contínua consiste na realização de um teste intermédio (50%) e um trabalho (50%). A avaliação final é concretizada através de exame (100%).*

### **3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**



*Teaching will be based on the presentation and discussion of the syllabus with practical applications and case studies wherever possible. Case studies and articles that complement the recommended literature will be made available to students through the content management platform (Moodle).*

*The continuous evaluation is the realization one intermediate tests (50%) and a work (50%. The final assessment is achieved through examination (100%).*

### **3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As metodologias são selecionadas de acordo com as características da unidade curricular. Assim, para além da apresentação dos conceitos com recurso a metodologias expositivas, serão utilizadas as metodologias ativas para suscitar a discussão e concretizar o relacionamento dos conteúdos programáticos com produtos financeiros específicos, não só ao longo do curso, mas também como parte da avaliação (case-study ou relatório). O método de ensino, baseado na apresentação e revisão de princípios fundamentais e sua posterior aplicação em casos concretos, é assim coerente com os objetivos da unidade curricular quer se trate daqueles que são orientados para o conhecimento quer daqueles que preveem a aplicação desses conhecimentos em contextos concretos.*

### **3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The methodologies are selected according to the characteristics of the course. Thus, in addition to presentation of concepts using the methodologies exhibition, will be active methodologies used to elicit discussion and realize the relationship of the syllabus with specific financial products, not only along the course, but also as part of the assessment (case -study or report). The teaching method, based on the presentation and review of fundamental principles and its subsequent application in specific cases, is well consistent with the objectives of the course whether those who are oriented to the knowledge of those who want to provide for the application of that knowledge in concrete contexts.*

### **3.3.9. Bibliografia principal:**

*Duarte, C. & Esperança, J. (2014). Empreendedorismo e Planeamento Financeiro, Edições Silabo. Martins, António, et. al. (2011). Manual de Gestão Financeira Empresarial, Coimbra Editora. Nabais, Carlos & Nabais, Francisco (2011). Prática Financeira II – Gestão Financeira, Lidel. Neves, João Carvalho (2012). Análise e Relato Financeiro, Texto Editores.*

## **Mapa IV - Promoções e Merchandising / Promotions and Merchandising**

### **3.3.1. Unidade curricular:**

*Promoções e Merchandising / Promotions and Merchandising*

### **3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha 60H*

### **3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

### **3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- Proporcionar aos estudantes os conhecimentos relacionados com as promoções e merchandising;*
  - Apresentar os conceitos e teorias relacionadas com as promoções e merchandising;*
  - Identificar as ferramentas promocionais no contexto do mercado de consumo e de retalho;*
  - Identificar os componentes de um plano promocional e de merchandising;*
  - Distinguir atividades de promoção e merchandising das demais vertentes de comunicação de mercado;*
  - Discutir as estratégias mais adequadas no contexto das promoções e merchandising.*
- No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de;*
- Aplicar a teoria relacionada com merchandising e promoções em lojas de retalho;*
  - Utilizar as ferramentas promocionais quando analisado o mercado de consumo e de retalho;*
  - Produzir um plano promocional e de merchandising coordenado com as restantes atividades de marketing.*

### **3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*The objectives of the curricular unit are:*

- To provide students with the knowledge related to promotions and merchandising;*
- Present the concepts and theories related to promotions and merchandising,*
- Identify the promotional tools in the context of the consumer market and retail;*
- Identify the components of a plan promotional and merchandising;*
- Distinguish promotion activities and other aspects of merchandising communications market;*
- Discuss the most appropriate strategies in the context of promotions and merchandising.*

*At the end of the curricular unit students should be able to;*

- Apply the theory related to merchandising and promotions in retail stores*
- Use promotional tools when analyzing the consumer market and retail*
- Produce a plan promotional and merchandising and coordinated with other marketing activities.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *Conceitos gerais*
  - 1.1 *Promoção*
  - 1.2 *Merchandising*
  - 1.3 *Publicidade*
  - 1.4 *Ponto de venda*
2. *Comunicação visual*
3. *Técnicas de Merchandising no PDV*
4. *Atendimento ao cliente*
5. *Ações Promocionais*
6. *Materiais de Ponto de Venda – MPDV*
7. *Operação de loja*
8. *Experiência de compra*

**3.3.5. Syllabus:**

1. *General concepts*
  - 1.1 *Promotion*
  - 1.2. *Merchandising*
  - 1.3 *Advertising*
  - 1.4 *Point of sale (POS)*
2. *Visual communication*
3. *Merchandising techniques in POS*
4. *Customer service*
5. *Promotional Actions*
6. *Point of Sale Materials – POSM*
7. *Store operation*
8. *Shopping experience*

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos permitirão aos estudantes apreender os conceitos mais relevantes sobre as promoções e o merchandising, perceber a importância do merchandising e das promoções; bem como adquirirem ferramentas teóricas para a gestão do merchandising e das promoções. O desenvolvimento previsto assegura ainda que os estudantes adquiram as competências que lhes permitam a aplicação desses conhecimentos, tomando contacto com as variáveis que os determinam e/ou condicionam.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus allowed selected students grasp the concepts most relevant promotions and merchandising, realize the importance of merchandising and promotions, as well as acquire the concepts and other theoretical tools for managing the merchandising and promotions. The planned development also requires that students acquire the skills to the application of such knowledge, coming into contact with the variables that determine and / or influence.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As metodologias de ensino baseiam-se nos métodos interrogativo e ativo orientados para a discussão e resolução dos exercícios teóricos e práticos em contexto de sala de aula. Procura-se estimular as competências práticas de pesquisa, análise e desenvolvimento de trabalhos seguindo as regras do trabalho de projeto. A avaliação contínua será concretizada através da realização de dois testes intermédios (ponderação de 30% cada) e de um trabalho final com uma ponderação de 40%. A avaliação final será concretizada através de exame (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The teaching methods are based on questioning and active methods oriented to generate a discussion and resolution of the theoretical and practical exercises in the context of the classroom. It seeks to encourage the practical skills of research, analysis and development work following the rules of scientific work. The continuous evaluation will be accomplished by conducting two midterm tests (weighting 30% each) and a final weighting 40%. The final evaluation will be achieved through an exam (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*As metodologias de ensino baseadas nos métodos interrogativo e ativo favorecem a discussão e resolução dos exercícios teóricos e práticos em contexto de sala de aula. Desta forma assegura-se a coerência entre as metodologias, privilegiando aquelas que proporcionam aprendizagens mais profundas, e os objetivos e as competências a desenvolver pelos estudantes.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The teaching methodologies are based on questioning and active methods in order to facilitate the discussion and resolution of theoretical and practical exercises in the context of the classroom. This ensures the consistency between methodologies, emphasizing those that provide deeper learning, and the objectives and competencies to be developed by students.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Blessa, Regina (2005). Merchandising no ponto-de-venda. Atlas.*  
*Costa, António R., Crescitelli, Edson (2007). Marketing Promocional para Mercados Competitivos, São Paulo, Atlas*  
*Kunz, Grace I. (2009). Merchandising, Theory, Principles, And Practice, A & C Black Publishers Ltd.*  
*Morgan, Tony (2011). Visual Merchandising, Editorial Gutavo Gilli.*  
*Varley, Rosemary (2008). Retail Product Management. Taylor & Francis LTD.*

#### Mapa IV - Inovação e Empreendedorismo / Innovation and Entrepreneurship

##### 3.3.1. Unidade curricular:

*Inovação e Empreendedorismo / Innovation and Entrepreneurship*

##### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Luís Manuel do Carmo Farinha 45H*

##### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

##### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- *Apresentar os conceitos de inovação e empreendedorismo;*
- *Sensibilizar os estudantes para as temáticas da inovação;*
- *Caraterizar os aspetos mais relevantes da gestão da inovação;*
- *Apresentar os fatores motivacionais que carateriza o comportamento dos empreendedores;*
- *Apresentar os aspetos a ter em conta para a criação de uma empresa;*
- *Desenvolver o processo conducente à criação de uma empresa.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- *Apresentar uma análise crítica sobre exemplos reais de inovação;*
- *Identificar as atitudes e comportamentos que carateriza uma atitude empreendedora;*
- *Equacionar alternativas às suas saídas profissionais relacionadas com o empreendedorismo.*

##### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

- *Present the concepts of innovation and entrepreneurship;*
- *To sensitize students to the themes of Innovation;*
- *Present the motivational factors that characterization behavior of entrepreneurs;*
- *Present the aspects to be taken into account for the creation of a company;*
- *Develop the process leading to the creation of a company.*

*At the end of the semester students should be able to:*

- *Present a critical analysis on real examples of innovation;*
- *Identify the attitudes and behaviors that characterization an entrepreneurial attitude;*
- *Addressing alternatives to their professional opportunities related to entrepreneurship.*

##### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Gestão da inovação*
  - 1.1 *Conceitos de inovação*
  - 1.2 *A contextualização interna e externa*
  - 1.3 *Inovação e saídas profissionais*
    - 1.4 *A inovação e a propriedade intelectual*
2. *Introdução ao empreendedorismo*
  - 2.1 *Motivação dos empreendedores*
  - 2.2 *Liderança e gestão de equipas*
3. *O processo de criação de negócios/empresas*
  - 3.1 *De onde surgem as ideias*
  - 3.2 *Enquadramento fiscal da criação de negócios*
  - 3.3 *Planeamento e avaliação de negócios*
  - 3.4 *Elaboração de plano de negócio*

##### 3.3.5. Syllabus:

1. *Innovation management*
  - 1.1 *Concepts of innovation*
  - 1.2 *The internal and external contextualization*
  - 1.3 *Innovation and career*
  - 1.4 *The innovation and intellectual property*
2. *Introduction to entrepreneurship*
  - 2.1 *Motivation of entrepreneurs*
  - 2.2 *Leadership and management teams*
3. *The process of creating business / enterprise*
  - 3.1 *Where the ideas come*

**3.2 Framework of creating business tax****3.3 Planning and evaluating business****3.4 Preparation of Business Plan****3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*No primeiro ponto desenvolvem-se os conteúdos programáticos relacionados com a inovação de modo a atingir os objetivos relacionados com essa temática, nomeadamente no que se refere ao conhecimento dos conceitos básicos e à capacidade de integrar esses conhecimentos de modo a permitir a síntese e aplicação dos mesmos num contexto de gestão da inovação. Na segunda parte transmitem-se os conceitos essenciais e, desenvolvem-se atitudes que propiciem o empreendedorismo dotando os estudantes de conhecimentos que lhes permitam encarar a criação de emprego/empresa como uma alternativa para o seu percurso profissional.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The first item develop the program contents related to the innovation in order to achieve the objectives related to this subject, especially as regards the understanding of the basic concepts and ability to integrate this knowledge to allow the synthesis and application of same in the context of innovation management. The second part of syllabus develop the essential concepts and attitudes that foster entrepreneurship by providing students with knowledge that will allow them to create jobs / company as an alternative to his career.*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As aulas presenciais teórico-práticas baseiam-se, fundamentalmente, na exposição dos conteúdos do programa e abordagem de muitos casos práticos. As exposições teóricas serão enfatizadas, sempre que possível, com o recurso a exemplos, visando estimular o interesse e a pesquisa por parte dos estudantes. O mesmo critério estará subjacente à seleção dos casos práticos a debater. Serão ainda apresentados casos de sucesso com a presença de convidados externos.*

*A avaliação contínua será concretizada através de teste com ponderação de 50% e um trabalho prático (50%).*

*A avaliação final consiste na realização de um exame 100%.*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*The lessons are Theoretical and practical based primarily on lecture of the program content and approach of many practical cases. The theoretical presentations will be emphasized whenever possible, with the use of examples, to stimulate interest and research by students. The same criteria will be behind the selection of case studies for discussion. There will also be presented success stories with the presence of invited guests.*

*The continuous evaluation will be achieved through test with 50% weighting and practical work (50%).*

*The final evaluation consists of making an examination 100%.*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os métodos de ensino são baseados em metodologias ativas e interrogativas com a finalidade de proporcionar a discussão e debate sobre os temas. Procura-se que os estudantes adquiram competências que lhes permitam não só conhecer e compreender os assuntos propostos, mas também desenvolverem as capacidades de análise e de aplicação desses conhecimentos no que se refere aos objetivos relacionados com a inovação e o empreendedorismo através da constituição de um dossier para criação de uma empresa.*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The teaching methods are based on active methodologies and interrogative in order to provide discussion and debate on the topics. Demand that students acquire skills to not only know and understand the issues raised, but also develop the ability to analyze and apply this knowledge in relation to the objectives related to innovation and entrepreneurship through the creation of a dossier to start a business.*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Alves, Jorge et. al (2011) Inovação, Manual de Boas Práticas, InovaDomus.*

*Costa, H. (2010). Criação & Gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios (9ª Edição); Lidel - Edições Técnicas.*

*Dantas, J. e Moreira, A. C. (2011). O Processo de Inovação; Lidel – Edições Técnicas.*

*Pope, Ruby (2014). Entrepreneurship 60 Success Secrets - 60 Most Asked Questions On Entrepreneurship - What You Need To Know, Emereo Publishing*

*Sarkar, S. (2014). Empreendedorismo e Inovação; Lisboa: Escolar Editora.*

**Mapa IV - Gestão da Qualidade / Quality Management****3.3.1. Unidade curricular:**

*Gestão da Qualidade / Quality Management*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*João Pedro da Cruz Fernandes Thomaz 45H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

<sem resposta>

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

#### 6.2.1.3. Objetivos da unidade curricular e competências a desenvolver:

Os objetivos da unidade curricular são:

- Apresentar os conceitos e técnicas associadas à gestão da qualidade;
- Dotar o estudante de conhecimentos das mais recentes abordagens teóricas e suas aplicações práticas sobre a qualidade, no atual contexto de complexidade e incerteza.
- Mostrar que o estudo da qualidade e da sua relação com a sustentabilidade é essencial para o desempenho das organizações.

No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:

- Apresentar os conceitos associados à gestão da qualidade;
- Desenvolver e implementar um sistema de gestão da qualidade.

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

The objectives of this curricular unit are:

- Present the concepts and techniques related to quality management;
- Provide the student knowledge of the latest theoretical and practical applications on the quality in the current context of complexity and uncertainty;
- Show that the study quality and its relationship to sustainability is critical to the performance of organizations.

At the end of the curricular unit students should be able to

- Present the concepts associated with quality management;
- Develop and implement a quality management system.

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Introdução à problemática da qualidade
2. Abordagem histórica ao conceito de qualidade e sua evolução
3. Sistema português da qualidade/Sistema europeu da qualidade
  - 3.1 Certificação de sistemas da qualidade
  - 3.2 Processos
  - 3.3 Qualificação de pessoas
  - 3.4 Normalização
4. Sistemas de gestão da qualidade (EN ISO 9000, 9001, 9004 e NP 4427)
  - 4.1 Processos diretos
  - 4.2 Processos associados
5. Programas de qualidade total
  - 5.1 O modelo EFQM
6. Avaliação da qualidade
7. Ferramentas/Técnicas da qualidade
8. A qualidade e a sua relação com o desenvolvimento sustentável
  - 8.1 A responsabilidade social e a ética da qualidade

### 3.3.5. Syllabus:

1. Introduction to quality
2. Historical approach to the concept of quality and its evolution
3. Portuguese system of quality / European system of quality
  - 3.1 Certification of quality systems
  - 3.2 Processes
  - 3.3 Qualification of people
  - 3.4 Standardization
4. Quality management systems (EN ISO 9000, 9001, 9004 and NP 4427)
  - 4.1 Direct Processes
  - 4.2 Processes associated
5. Total quality programs
  - 5.1 The EFQM model
6. Quality evaluation
7. Tools / Techniques of quality
8. The quality and its relationship with sustainable development
  - 8.1 The ethics of social responsibility and quality

### 3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Como principal objetivo pretende-se munir os estudantes de competências que lhes permitam apresentar os conceitos, relacioná-los e a partir deles desenvolver e implementar um sistema de gestão da qualidade. Os conteúdos permitem ainda que os estudantes dominem os principais conceitos e técnicas da gestão da qualidade numa perspetiva de respeito pelo ambiente e de desenvolvimento sustentado.

### 3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

As the main objective aims to equip students with skills to present the concepts, relate them and from them develop and implement a quality management system.

*The content also allows students to master the key concepts and techniques of quality management in a perspective of respect for the environment and sustainable development*

### 3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*A metodologia de ensino engloba aulas teóricas para exposição da matéria (método expositivo e interrogativo) e apresentações e discussões pelos estudantes (método ativo e participativo).*

*A avaliação contínua será concretizada através de trabalho (40%) e teste escrito (60%). A avaliação final será realizada através de exame (100%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methodology includes lecture method (expository method and interrogative) and presentations and discussions by students (active and participatory method).*

*The continuous evaluation will be achieved through a project (40%) and written test (60%). The final evaluation will be na exam (100%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*Nas aulas teóricas são apresentados os conceitos de modo a assegurar que os estudantes adquirem e compreendem os conceitos. As metodologias ativas (estudos de caso e exercícios) são aplicadas com a finalidade de atingir os objetivos relacionados com a capacidade de síntese e aplicação dos conhecimentos adquiridos, nomeadamente ao nível do desenvolvimento e implementação de um sistema de gestão da qualidade.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*In the lectures are presented the concepts to ensure that students learn and understand the concepts. The active methodologies (case studies and exercises) are applied in order to achieve objectives related to synthesis and application of knowledge, especially in terms of developing and implementing a quality management system.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*APCER (2007). Guia Interpretativo NP EN ISO 9001:2000 no Sector do Turismo, APCER.*

*Capricho, Lina & Lopes, Albino (2007). Gestão da qualidade. Lisboa: Editora RH.*

*EFQM (2013). EFQM Excellence Model 2013 (versão portuguesa), EFQM.*

*Instituto Português da Qualidade (2012). Normas da Série NP EN ISO 9000:2008 (9000,9001 e 9004) e NP EN ISO 19011:2003).*

*Pires, A. (2012). Sistemas de gestão da qualidade – Ambiente, segurança, responsabilidade social, indústria, serviços, administração pública e educação. Lisboa: Edições Sílabo.*

## Mapa IV - Língua Inglesa / English

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Língua Inglesa / English*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Maria Isabel Simões Miguel 45H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*Os objetivos desta unidade curricular são os seguintes:*

*- Promover e aperfeiçoar a aprendizagem da língua inglesa, em especial, no que se refere a conceito, expressões e terminologia específica, relacionada com a área da gestão e do comércio.*

*- Desenvolver e aprofundar o domínio de língua inglesa nas vertentes, oral e escrita, aperfeiçoando as estruturas gramaticais essenciais à compreensão e fluência linguística.*

*- Estabelecer a ligação entre as competências desenvolvidas e a apreensão e transmissão de conhecimentos, centrados especificamente, no percurso temático do curso.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*The objectives of the curricular unit are:*

*- To promote and enhance the learning of English in especially I, regarding concepts, expressions and specific terminology related to the area of Management and Commercial business.*

*- Develop and deepen the field of English language, oral and written, improving the grammatical structures essential to the understanding and fluency.*

*- Establish the connection between the competencies developed, learnt and transmission of knowledge focusing specifically topics of the course.*

### 3.3.5. Conteúdos programáticos:

*1. Management: Company culture, Business in different cultures, Management styles, team building, production, marketing, finance, sales, quality standards, innovation, global economy and trade.*

*2. Grammar: Present Simple, Past Simple, Present Continuous, Past Continuous , Present Perfect , Past Perfect; IF-clauses; Adjectives; Word order.*

### **3.3.5. Syllabus:**

*1. Management: Company culture, Business in different cultures, Management styles, team building, production, marketing, finance, sales, quality standards, innovation, global economy and trade.*

*2. Grammar: Present Simple, Past Simple, Present Continuous, Past Continuous , Present Perfect , Past Perfect; IF-clauses; Adjectives; Word order*

### **3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos da unidade curricular procuram, com os diferentes tópicos organizados de forma lógica, atingir os objetivos propostos. Assim na primeira parte Desenvolver e aprofundar o domínio de língua inglesa nas vertentes, oral e escrita na área da gestão e do comércio. A gramática será inserida ao longo da unidade curricular.*

### **3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The syllabus of the course looking for, with different topics organized in a logical way, to achieve the proposed objectives. So the first part develops and deepens the English language, oral and written in management. And commercial business The grammar will be placed along the course.*

### **3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*Nas aulas serão realizadas atividades de reading, speaking, listening e writing com vista à consecução das finalidades propostas. Serão tidas em conta as necessidades de aprendizagem dos alunos, a partir das quais serão selecionados os materiais pedagógicos e os procedimentos metodológicos. Com o objetivo de aumentar a taxa de sucesso, incentivam-se os estudantes a submeterem-se à avaliação contínua, que consiste na realização de um teste intermédio (50%) que incide, sensivelmente, sobre metade da matéria lecionada, e a um teste final (50%) com a restante matéria Os estudantes que não obtiveram aprovação ou que não se submeteram à avaliação contínua realizam uma prova global escrita no final do semestre (100%).*

### **3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*During the classes will be activities of reading, speaking, listening and writing to achieve the proposed objectives. It will be taken into account the learning needs of students, from which will be selected teaching materials and methodological procedures. In order to increase the success rate, to encourage students to undergo continuous assessment, this will consist of making a intermediate test (50%) that focuses, sensibly, about half of matter taught, and a final test (50%) with the remaining topics. Students that will not be approved or who did not undergo continuous evaluation perform a comprehensive written exam at the end of the semester (100%).*

### **3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Estudados e compreendidos os conceitos apresentados em cada capítulo procede-se à resolução de exercícios propostos pelo docente. Esta estratégia será desenvolvida abrangendo todos os tópicos previstos no programa de modo a atingirem-se os objetivos propostos.*

### **3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*Studied and understood the concepts presented in each chapter proceeds to the resolution of exercises proposed by the teacher. This will be developed covering all the topics covered by the program in order to achieve the proposed objectives.*

### **3.3.9. Bibliografia principal:**

*Badger, I. & Menzies, P. (2005). Business Life. London. Marshall Cavendish Education.*

*Brooks, Bessie (2013). A Guide To English Grammar: Conjugation Of Verbs Volume 1, 2 and 3, Xisbris Corporation.*

*Denham, K. & Lobek, Anne (2013). Navigating English Grammar - A Guide To Analyzing Real Language, John Wiley and Sons Ltd.*

*Evans, V., Dooley, J. & Wright, S. (2012). Career Paths: Information Technology, UK. Express Publishing.*

*Swan, Michael & Walter C. (2007). How English Works: A Grammar Practice Book (With Answers), Oexford Univeresity Press.*

## **Mapa IV - Gestão de Marcas / Branding Management**

### **3.3.1. Unidade curricular:**

*Gestão de Marcas / Branding Management*

### **3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Albérico Manuel Fernandes Travassos Rosário 45H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:***<sem resposta>***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):***Os objetivos da unidade curricular são:*

- Apresentar a natureza e a função da marca;
- Identificar os fatores que formam a marca;
- Apresentar e discutir as métricas para análise de desempenho da marca;
- Discutir os tipos e a identidade das marcas;
- Integrar a marca no portfólio de produtos e serviços;
- Apresentar os conceitos relacionados com a imagem e o posicionamento da marca;
- Caracterizar as políticas de marca;
- Transmitir valores éticos e de respeito pela propriedade intelectual.

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Apresentar os conceitos mais relevantes sobre a gestão de marcas;
- Analisar a imagem e o posicionamento de uma marca;
- Definir uma política de comunicação de uma marca integrando-a na estratégia de comunicação da empresa.

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):***The objectives of the curricular unit are:*

- Present the nature and function of the mark;
- Identify the factors that make up the brand;
- Present and discuss the metrics for performance analysis of the brand;
- Discuss the types and the identity of the marks;
- Integrating brand in the portfolio of products and services;
- Present the concepts related to image and brand positioning;
- Characterize the brand policies;
- Transmit ethical values and respect for intellectual property.

*At the end of the curricular unit students should be able to:*

- Present the most relevant concepts about brand management;
- Analyze the image and positioning of a brand;
- Define a policy of communication of a brand integrating it in the communication strategy of the company.

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. A natureza e funções da marca
2. Os fatores que formam a marca.
3. Métricas de análise e desempenho
4. Estima e familiaridade da marca
5. Tipos e identidade da marca
6. O Portfólio de oferta de produtos e serviços e a gestão de marca
7. A imagem, notoriedade e posicionamento
8. Políticas de marca
9. O Mix da Comunicação da Marca
10. Análise de casos

**3.3.5. Syllabus:**

1. The nature and functions of the brand.
2. The factors that make the brand
3. Analysis and performance Metrics
4. Esteem and brand familiarity
5. Types and brand identity
6. The portfolio of products and services and brand management
7. The image, reputation and positioning
8. Policies brand
9. The mix of brand communication
10. Case analysis

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos definidos estão alinhados com os objetivos da unidade curricular. Assim, para cada objetivo existe pelo menos um tópico relacionado nos conteúdos. Por sua vez alguns dos objetivos mais abrangentes são atingidos através do relacionamento dos assuntos apresentados, possibilitando aos estudantes a aquisição das competências definidas.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The contents are defined in line with the objectives of the course. Thus, for each goal there is at least a related topic in content. Turn some of the broader goals are achieved through the relationship of the issues presented, enabling students to acquire the competencies defined.*



**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*Utiliza-se o método expositivo para a transmissão de conhecimentos e as metodologias ativas nas situações em que se pretende envolver os estudantes, através da sua participação, nas temáticas abordadas. A avaliação contínua será concretizada através da realização de teste teórico (50%) e de um trabalho prático (50%). A avaliação final será concretizada através da realização de exame (100%).*

**3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*We use the lecture method for the transmission of knowledge and active methods in situations where it is intended to engage students, through their participation in the issues addressed. The continuous evaluation will be accomplished by conducting written test (50%) and practical work (50%). A final evaluation will be accomplished by conducting examination (100%).*

**3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*A utilização do método expositivo destina-se a transmitir os conhecimentos relacionados com os objetivos operacionalizados ao nível do conhecimento e da compreensão. As metodologias ativas destinam-se a desenvolver e aprofundar os conteúdos de modo a que os estudantes sejam capazes de relacionar os conceitos mais importantes da área da saúde e segurança do trabalho*

**3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The use of the lecture method is intended to convey the knowledge related to the objectives operationalized at the level of knowledge and understanding. The active methodologies designed to develop and enhance the content que so students are able to relate the most important concepts of health and safety at work*

**3.3.9. Bibliografia principal:**

*Chernatony, L. (2009). The Diverse Interpretations of 'Brand'. Oxford: Elsevier.  
Diogo, J. (2008). Marcating. Lisboa: Paulus.  
Kapferer, J.(2012) The New Strategic Brand Management, Kogan PageLtd.  
Keller, K. L. (2012). Strategic brand management: New Jersey: Prentice-Hall.*

**Mapa IV - Projeto Aplicado / Applied Project****3.3.1. Unidade curricular:**

*Projeto Aplicado / Applied Project*

**3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha 90H*

**3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:**

*Carmina Simion Simescu Martinho Nunes 90H  
João Pedro da Cruz Fernandes Thomaz 90H  
Luís Manuel do Carmo Farinha 90H  
Pedro Manuel Costa Ramos 90H  
João Pedro Borges Lourenço 90H*

**3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

*Esta unidade curricular tem por objetivo desenvolver as capacidades e as habilidades de desenvolver um trabalho de natureza aplicada a um contexto organizacional que assegure aos estudantes uma componente da aplicação dos conhecimentos e saberes adquiridos aplicando-os no contexto de atividades concretas do respetivo perfil profissional.*

*No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Planear o projeto utilizando as técnicas de trabalho de projeto,*
- Desenvolver um projeto aplicando as técnicas e os métodos adequados ao respetivo contexto;*
- Aplicar os conhecimentos e as competências adquiridas ao longo do curso para atingir os objetivos previstos no planeamento do projeto aplicado.*

**3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

*This curricular unit aims to develop the skills and abilities to develop a work of nature applied to an organizational context to ensure students a component of the application of knowledge and understanding to apply them in the context of specific activities of the respective professional profile.*

*At the end of the course students should be able to:*

- Plan the project using the techniques of project work,*
- Develop a project applying the techniques and methods appropriate to the respective context;*
- Apply the knowledge and skills acquired throughout the course to achieve the objectives set in the planning of the project applied.*

**3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. Metodologias de desenvolvimento do projeto aplicado
  - 1.1 Etapas da investigação aplicada
  - 1.2 A construção de um projeto de trabalho
  - 1.3 Problemas e campos de ação
  - 1.4 A construção do projeto aplicado a um contexto organizacional
  - 1.5 A fundamentação teórica
  - 1.6 O plano de tarefas
2. Operacionalização do projeto aplicado
3. A redação do relatório de projeto aplicado
4. Apresentação e discussão do relatório de projeto aplicado

**3.3.5. Syllabus:**

1. Development methodologies applied project
  - 1.1 Stages of applied research
  - 1.2 The construction of a work project
  - 1.3 Problems and fields of action
  - 1.4 Construction of the project applied to an organizational context
  - 1.5 The theoretical
  - 1.6 The task plan
2. Operationalization of the project applied
3. The report writing project applied
4. Presentation and discussion of the project report applied

**3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*A primeira parte da unidade curricular é orientada para a apresentação dos conteúdos teóricos relacionados com as temáticas relacionadas com a construção do projeto aplicado, que se rege por regulamento próprio em vigor na instituição. Na segunda parte os estudantes aplicam esses conhecimentos na conceção e desenvolvimento do projeto, sendo estimulados e incentivados a aplicar não só os conhecimentos adquiridos na unidade curricular, mas também os conhecimentos adquiridos noutras unidades curriculares do curso.*

*Conforme estabelece o artigo 7.º do regulamento para a realização de projetos de final de curso de 1º ciclo em vigor no ISLA:*

1. O trabalho de projeto poderá ser realizada no contexto de uma empresa/instituição onde seja possível ao estudante desenvolver e aprofundar as competências relacionadas com a(s) área(s) de formação fundamentais do ciclo de estudos.
2. A empresa/instituição onde decorre o projeto será objeto de parecer prévio do docente responsável pela unidade curricular, cabendo a autorização final ao Diretor do Curso.
3. Em alternativa o docente responsável pela orientação poderá definir com o estudante um contexto e âmbito de realização do projeto, salvaguardando os objetivos a atingir com o mesmo no contexto da unidade curricular.
4. A realização do projeto terá de decorrer num período que medeie entre o início e fim do semestre letivo onde se insere e tendo em conta as épocas de avaliação definidas.

*As atividades previstas no ponto 1 são realizadas no âmbito dos mais de 100 protocolos existentes entre as empresas/instituições da região e o ISLA, sendo formalizado um protocolo específico para o efeito, envolvendo as duas instituições e o estudante.*

**3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The first part of the course is intended to introduce the theoretical concepts related to the topics related to the construction project or internship report, which is governed by specific regulations in force in the institution. In the second part the students who choose to carry out the project, apply this knowledge in the design and development of the project, being stimulated and encouraged not only to apply the knowledge acquired in the course, but also the knowledge acquired in other curricular units of the course.*

*As provided in Article number 7 of the Final projects regulation of 1st cycle on ISLA:*

1. Design work will be performed in the context of a company / institution where possible the student develop and deepen skills related to the (s) area (s) of core training of the course.
2. The company / institution where the project will be due prior opinion Object teacher responsible for the course, leaving the final authorization from the Course Director.
3. Alternatively, the teacher responsible for guiding the student can define a context and project realization scope, safeguarding the objectives to achieve the same in the context of the course.
4. The realization of the project will take place in a period elapsing between the beginning and end of the semester in which it operates and taking into account the defined evaluation periods.

*The activities set out in paragraph 1 are carried out the existing one hundred protocol framework between the companies / institutions and ISLA, being formalized a specific protocol for this purpose, involving both institutions and students*

**3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*As metodologias de ensino baseiam-se nas metodologias de trabalho de projeto.*

*O estudante apresentar o resultado do projeto consolidando as etapas de construção do mesmo, nomeadamente planeamento, operacionalização e apresentação final do resultado, concretizado através do relatório de projeto aplicado e/ou do produto.*

*A avaliação final do projeto tem por base a apresentação e discussão do relatório final envolvendo um júri composto*

*pelo orientador, arguente e presidente nomeados nos termos definidos no regulamento em vigor. De acordo com o referido regulamento a classificação final é calculada tendo por base a seguinte ponderação: orientador (60%), arguente (25%) e presidente de júri (15%).*

### 3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*The teaching methodologies are based on the methodologies of design work. The student will present the results of the project consolidating the construction stages of the same, including planning, execution and final presentation of the results brought about by the project report applied and / or product. The final evaluation of the project is based on the presentation and discussion of the final report involving a jury composed by the supervisor, arguer and the president, named according to the detailed Regulation. According to that Regulation, the final score is calculated based on weighted as follows: advisor (60%), arguer (25%) and president of the jury (15%).*

### 3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*As metodologias propostas para a unidade curricular são ajustadas aos objetivos definidos uma vez que, através da apresentação escrita do relatório final, os estudantes desenvolvem competências de análise, síntese e aplicação dos conhecimentos adquiridos trabalhando todas as vertentes dos conteúdos programáticos de modo a atingir os objetivos e a desenvolver as competências definidas.*

### 3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

*The proposed methodologies for the curricular unit are adjusted to the objectives defined since, by submitting written final report (project or internship), students develop skills of analysis, synthesis and application of knowledge working all aspects of the syllabus in order to achieve the goals and develop the skills defined.*

### 3.3.9. Bibliografia principal:

*Brandão, M. L. (2009). Manual para publicação científica: Elaborando manuscritos, teses e dissertações. Rio de Janeiro, Brasil: Elsevier.*  
*Coutinho, C. (2011). Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas. Coimbra: Almedina.*  
*Fortin, M. (2009). O processo de Investigação- da concepção à realização. Lusodidacta Editora.*  
*Hair, Joseph F.; Tatham, Ronald; Anderson, Rodolf; Black, William (2009). Análise Multivariada de Dados, Bookman. S. Paulo.*  
*Maroco, J. (2011). Análise Estatística com utilização do SPSS. 5.ª Edição, Edições Sílabo, Lisboa.*  
*Reis, F. L. (2010). Como elaborar uma dissertação de mestrado segundo Bolonha. Lisboa, Portugal: Pactor.*

## Mapa IV - Conceção e Gestão da Formação / Training Apprehension and Management

### 3.3.1. Unidade curricular:

*Conceção e Gestão da Formação / Training Apprehension and Management*

### 3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*Isabel Maria Vilaça Tavares de Campos 45H*

### 3.3.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

*3.2.1.3. Objetivos da unidade curricular e competências a desenvolver:*  
*A unidade curricular tem como principal objetivo possibilitar ao estudante momentos de discussão e reflexão sobre o papel da formação como instrumento estratégico no desenvolvimento dos recursos humanos nas organizações. No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*

- Conceber, implementar e avaliar intervenções formativas;*
- Aplicar as metodologias e técnicas de identificação de necessidades formativas*
- Operacionalizar planos de formação e definir objetivos formativos;*
- Planejar e mobilizar os recursos necessários à execução da formação;*
- Caracterizar os vários métodos e técnicas pedagógicas, descrevendo as principais vantagens, limites e contextos de utilização dos mesmos;*
- Acompanhar o desenrolar do processo formativo e proceder a ajustamentos;*
- Avaliar a qualidade e a eficácia da formação aos diversos níveis, recorrendo a diversos métodos, técnicas e instrumentos.*

### 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

*This unity has as main objective to enable the student moments of discussion and reflection on the role of training as a strategic tool in the development of human resources in organizations.*  
*At the end of the semester students should be able to:*

- Develop, implement and evaluate training interventions;*
- Apply the methodologies and techniques for identification of training needs for the different audiences of an*

*organization;*

- *To implement training plans and setting training objectives;*
- *Plan and mobilize the resources needed to implement the training;*
- *Characterize the various methods and pedagogical techniques, describing the main advantages, limitations and contexts of use;*
- *Monitor the progress of the training process and make adjustments;*
- *Evaluate the quality and effectiveness of training at various levels, through various methods, techniques and instruments.*

### **3.3.5. Conteúdos programáticos:**

1. *A formação profissional e as organizações*
  - 1.1. *Enquadramento do processo de formação nas organizações*
  - 1.2. *A formação como instrumento estratégico de gestão*
  - 1.3. *Legislação*
2. *A formação profissional: conceitos básicos*
  - 2.1. *Finalidades e objetivos da formação*
  - 2.2. *Modalidades da formação*
  - 2.3. *Terminologia da formação*
3. *Gestão operacional da formação*
  - 3.1. *Diagnóstico de necessidades de formação*
  - 3.2. *Planificação e conceção da formação*
  - 3.3. *Realização de programas de formação*
  - 3.4. *Avaliação dos resultados da formação: momentos, níveis e instrumentos de avaliação*
4. *O formador e onde se desenvolve a formação*
  - 4.1. *Teorias e processos de aprendizagem na formação de adultos*
  - 4.2. *Boas-práticas no uso de metodologias e técnicas de pedagógicas*
  - 4.3. *Comunicação e animação de grupos na formação de adultos*
  - 4.4. *Técnicas de utilização dos equipamentos de formação*
5. *A formação não presencial e os novos papéis do formador*
  - 5.1. *E-formador e e-moderador*
  - 5.2. *Princípios da e-moderação e do e-formador*

### **3.3.5. Syllabus:**

1. *Professional Training and organizations*
  - 1.1. *The framework of the process of training in the organizations.*
  - 1.2. *Training as a strategic management tool.*
  - 1.3. *Legislation*
2. *Professional Training – basics*
  - 2.1. *Aims and objectives of training;*
  - 2.2. *Methods of vocational training;*
  - 2.3. *Terminology of professional training*
3. *Operational training management*
  - 3.1. *Training needs analysis*
  - 3.2. *Planning and training design*
  - 3.3. *Conducting training programs;*
  - 3.4. *Assessment of training results - moments, their levels and assessment tools.*
4. *Trainer background and where to develop training*
  - 4.1. *Theories and processes of learning in adult education;*
  - 4.2. *Good practice in the use of methodologies and teaching techniques;*
  - 4.3. *Communication and entertainment groups in adult education;*
  - 4.4. *Techniques for the use of training facilities.*
5. *Training in non-attendance classes and the new roles of the trainer*
  - 5.1. *The e-trainer and the e-moderator*
  - 5.2. *Basics of e-moderation and e-trainer*

### **3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Os conteúdos programáticos estão em coerência com os objetivos da unidade curricular dado que o programa foi concebido para abordar de forma integrada a temática da gestão da formação nas organizações. Uma vez que se visa abordar a importância estratégica da gestão da formação, o primeiro ponto do programa pretende preparar o estudante para compreender o enquadramento da formação profissional nas organizações. São apresentados conceitos básicos sobre a gestão da formação, para que o estudante se familiarize com a terminologia própria desta atividade. No terceiro ponto do programa, pretende dar-se ao estudante a perspetiva mais operacional dos vários processos/procedimentos inerentes a um sistema de gestão da formação, para que fique apto a diagnosticar necessidades de formação, conceber/planear intervenções formativas e estruturar formas de avaliação da formação. Por fim, haverá uma abordagem mais específica sobre o papel de um formador numa organização, para que o estudante fique apto a assumir este papel em contexto organizacional.*

### **3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*The curricular unit's contents are consistent with the objectives of the course since the program was designed to address in an integrated theme of the human resources management in organizations. Since it aims to address the strategic importance of human resources management, the first point of the program is intended to prepare the*

*student to understand the framework of professional training in organizations. Subsequently the basics human resources management will be presented for the student to become familiar with the terminology of this activity. On the third point of the program is intended to give the student a more operational perspective of the various processes / procedures inherent in a system of human resources management, so that the student is able to diagnose training needs, designing / planning training interventions and structuring forms of training evaluation which ensure the evaluation training programs. Finally, there will be specified what is the role of a trainer in an organization is, so that the student is able to assume this role in the organizational context.*

### **3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):**

*Procura-se o equilíbrio entre a utilização de metodologias pedagógicas expositivas e metodologias ativas. Pretende-se que o trabalho dos estudantes se oriente não apenas para o seu desenvolvimento cognitiva (saber-saber), mas também para o desenvolvimento de atitudes e comportamentos (saber-ser) e para a conceção de instrumentos e soluções (saber-fazer) que poderão aumentar a eficácia organizacional, via formação. Por isso, para além das horas letivas dedicadas à abordagem teórica dos assuntos, será igualmente objetivo desta unidade curricular, conceder um espaço estruturado conducente à elaboração, pelos estudantes, de trabalhos de natureza prática relativos aos vários conteúdos abordados (através de estudos de caso, debates, simulações, role-playing).*

*A avaliação contínua será concretizada do seguinte modo: teste individual (50%), trabalho de grupo (30%) e simulação (20%).*

*Em época de exame recurso/especial, será realizado um exame, o qual valerá 100% da nota final.*

### **3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):**

*It is intended to balance between the use of expository teaching methods and active methods. It is proposed that students' work is geared not only for their cognitive development (know-know), but also for the development of attitudes and behaviors (know-be) and for the design of tools and solutions (know-how) that may increase organizational effectiveness through training. Therefore, besides the teaching hours devoted to theoretical affairs, it is also an aim of this curricular unit to grant a structured space that leads to the development, by students, of practical work relating to various subjects covered (through case studies, discussions, simulations, role-playing).*

*The continuous evaluation shall be conducted as follows: written test (50%), group work (30%), and simulation (20%).*

*During the supplementary or special season, an exam will be conducted, which will be worth 100% of the final grade.*

### **3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

*Na dinamização da presente unidade curricular irá procurar-se um equilíbrio entre a utilização de metodologias pedagógicas expositivas e metodologias ativas. Com as metodologias expositivas pretende-se atingir os objetivos relacionados com o conhecimento e compreensão. As metodologias ativas visam o desenvolvimento de competências relacionadas com a conceção de instrumentos e soluções (saber-fazer) que poderão aumentar a eficácia organizacional, via formação. Deste modo as metodologias são coerentes com os objetivos definidos.*

### **3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:**

*In this curricular unit it is sought to balance between the use of expository teaching methods and active methods. With the methodologies exhibition aims to achieve objectives related to knowledge and understanding. The active methods are aimed at developing skills related to conception of tools and solutions (know-how) that may increase organizational effectiveness through training. Thus the methodologies are consistent with the goals set.*

### **3.3.9. Bibliografia principal:**

*Caetano, A. (2007). Avaliação da Formação- Estudos em Organizações Portuguesas. Horizonte*

*Cardim, J. (2012) Gestão da Formação nas Organizações. A formação na prática e na estratégia das organizações. Lidel.*

*Ferrão, L. e Rodrigues, M. (2007) Formação Pedagógica de Formadores (7ª Edição), Lidel.*

*Meignant, A. (1999), A Gestão da Formação, Lisboa: Publicações D. Quixote.*

*Picado, Luís & Lopes, Albino (2010). Conceção e Gestão da Formação Profissional Contínua, Edições Pedagogo.*

## **4. Descrição e fundamentação dos recursos docentes do ciclo de estudos**

### **4.1 Descrição e fundamentação dos recursos docentes do ciclo de estudos**

#### **4.1.1. Fichas curriculares**

**Mapa V - Albérico Manuel Fernandes Travassos Rosário**

#### **4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):**

*Albérico Manuel Fernandes Travassos Rosário*

#### **4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):**

*Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda*

**4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):**

*Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria*

**4.1.1.4. Categoria:**

*Professor Adjunto ou equivalente*

**4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):**

50

**4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**

[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)

**Mapa V - Carlos António Pinheiro Francisco Silva****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):**

*Carlos António Pinheiro Francisco Silva*

**4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):**

*Isla - Instituto Superior De Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.*

**4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):**

*Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria*

**4.1.1.4. Categoria:**

*Professor Coordenador ou equivalente*

**4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):**

100

**4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**

[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)

**Mapa V - Carmina Simion Simescu Martinho Nunes****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):**

*Carmina Simion Simescu Martinho Nunes*

**4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):**

*Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.*

**4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):**

*Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria*

**4.1.1.4. Categoria:**

*Professor Coordenador ou equivalente*

**4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):**

100

**4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**

[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)

**Mapa V - Maria Elisabete Ascensão da Silva Pereira Santos****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):**

*Maria Elisabete Ascensão da Silva Pereira Santos*

**4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):**

*Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.*

**4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):**

*Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria*

**4.1.1.4. Categoria:**

*Professor Adjunto ou equivalente*

**4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):**

50

**4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**

[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)

**Mapa V - Eulália Maria Mota Santos****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):**

*Eulália Maria Mota Santos*

**4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):**

*Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.*

**4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):**

*Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria*

**4.1.1.4. Categoria:**

*Professor Coordenador ou equivalente*

**4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):**

100

**4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**

[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)

**Mapa V - Isabel Maria Vilaça Tavares de Campos****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):**

*Isabel Maria Vilaça Tavares de Campos*

**4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):**

*Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.*

**4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):**

*Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria*

**4.1.1.4. Categoria:**

*Professor Coordenador ou equivalente*

**4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):**

100

**4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**

[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)

**Mapa V - João Pedro Borges Lourenço****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):**

*João Pedro Borges Lourenço*

**4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):**

*Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.*

**4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):**

*Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria*

**4.1.1.4. Categoria:**

*Professor Adjunto ou equivalente***4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***100***4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**Mapa V - João Pedro da Cruz Fernandes Thomaz****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):***João Pedro da Cruz Fernandes Thomaz***4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):***ISLA - Instituto Superior De Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.***4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):***Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria***4.1.1.4. Categoria:***Professor Coordenador ou equivalente***4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***100***4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**Mapa V - Luís Manuel do Carmo Farinha****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):***Luís Manuel do Carmo Farinha***4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):***Isla - Instituto Superior De Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.***4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):***Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria***4.1.1.4. Categoria:***Professor Coordenador ou equivalente***4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***50***4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**Mapa V - Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):***Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha***4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):***ISLA - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.***4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):***Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria***4.1.1.4. Categoria:***Professor Coordenador ou equivalente*



**4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***100***4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**Mapa V - Pedro Manuel Costa Ramos****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):***Pedro Manuel Costa Ramos***4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):***Isla - Instituto Superior De Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.***4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):***Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria***4.1.1.4. Categoria:***Professor Coordenador ou equivalente***4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***100***4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**Mapa V - Raquel da Silva e Cruz****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):***Raquel da Silva e Cruz***4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):***Isla - Instituto Superior De Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.***4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):***Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria***4.1.1.4. Categoria:***Professor Adjunto ou equivalente***4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***100***4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**Mapa V - Teresa Maria Gaspar dos Santos Guarda****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):***Teresa Maria Gaspar dos Santos Guarda***4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):***Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.***4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):***Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria***4.1.1.4. Categoria:***Professor Adjunto ou equivalente***4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***100*

**4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**Mapa V - Maria Isabel Simões Miguel****4.1.1.1. Nome do docente (preencher o nome completo):***Maria Isabel Simões Miguel***4.1.1.2. Instituição de ensino superior (preencher apenas quando diferente da Instituição proponente mencionada em A1):***Isla - Instituto Superior de Leiria, Sociedade Unipessoal, Lda.***4.1.1.3 Unidade Orgânica (preencher apenas quando diferente da unidade orgânica mencionada em A2):***Instituto Superior de Gestão e Administração de Leiria***4.1.1.4. Categoria:***Assistente ou equivalente***4.1.1.5. Regime de tempo na Instituição que submete a proposta (%):***30***4.1.1.6. Ficha curricular do docente:**[Mostrar dados da Ficha Curricular](#)**4.1.2 Equipa docente do ciclo de estudos****4.1.2. Equipa docente do ciclo de estudos / Teaching staff of the study programme**

Nome / Name	Grau / Degree	Área científica / Scientific Area	Regime de tempo / Employment link	Informação/ Information
Albérico Manuel Fernandes Travassos Rosário	Mestre	Gestão e Administração	50	<a href="#">Ficha submetida</a>
Carlos António Pinheiro Francisco Silva	Doutor	Gestão e Administração	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Carmina Simion Simescu Martinho Nunes	Doutor	Gestão e Administração	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Maria Elisabete Ascensão da Silva Pereira Santos	Mestre	Direito do Trabalho	50	<a href="#">Ficha submetida</a>
Eulália Maria Mota Santos	Doutor	Matemática	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Isabel Maria Vilaça Tavares de Campos	Doutor	Psicologia Organizacional	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
João Pedro Borges Lourenço	Licenciado	Gestão de Empresas	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
João Pedro da Cruz Fernandes Thomaz	Doutor	Engenharia e Gestão	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Luís Manuel do Carmo Farinha	Doutor	Gestão e Administração	50	<a href="#">Ficha submetida</a>
Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha	Doutor	Ciências Empresariais – Especialização em Marketing	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Pedro Manuel Costa Ramos	Doutor	Gestão e Administração	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Raquel da Silva e Cruz	Mestre	Marketing	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Teresa Maria Gaspar dos Santos Guarda	Mestre	Sistemas e Tecnologias da Informação	100	<a href="#">Ficha submetida</a>
Maria Isabel Simões Miguel	Mestre	Gestão de Recursos Humanos	30	<a href="#">Ficha submetida</a>
<b>(14 Items)</b>			<b>1180</b>	

&lt;sem resposta&gt;

**4.2. Dados percentuais dos recursos docentes do ciclo de estudos****4.2.1. Corpo docente próprio do ciclo de estudos****4.2.1. Corpo docente próprio do ciclo de estudos / Full time teaching staff**

Corpo docente próprio / Full time teaching staff	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*
Docentes do ciclo de estudos em tempo integral na instituição / Full time teachers:	10	84.7

#### 4.2.2. Corpo docente do ciclo de estudos academicamente qualificado

##### 4.2.2. Corpo docente do ciclo de estudos academicamente qualificado / Academically qualified teaching staff

Corpo docente academicamente qualificado / Academically qualified teaching staff	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*
Docentes do ciclo de estudos com o grau de doutor (ETI) / Teaching staff with a PhD (FTE):	7.5	63.6

#### 4.2.3. Corpo docente do ciclo de estudos especializado

##### 4.2.3. Corpo docente do ciclo de estudos especializado / Specialized teaching staff

Corpo docente especializado / Specialized teaching staff	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*
Docentes do ciclo de estudos com o grau de doutor especializados nas áreas fundamentais do ciclo de estudos (ETI) / Teaching staff with a PhD, specialized in the main areas of the study programme (FTE):	5.5	46.6
Especialistas, não doutorados, de reconhecida experiência e competência profissional nas áreas fundamentais do ciclo de estudos (ETI) / Specialists, without a PhD, of recognized professional experience and competence, in the main areas of the study programme (FTE):	3.5	29.7

#### 4.2.4. Estabilidade do corpo docente e dinâmica de formação

##### 4.2.4. Estabilidade do corpo docente e dinâmica de formação / Teaching staff stability and training dynamics

Estabilidade e dinâmica de formação / Stability and training dynamics	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*
Docentes do ciclo de estudos em tempo integral com uma ligação à instituição por um período superior a três anos / Full time teaching staff with a link to the institution for a period over three years:	8	67.8
Docentes do ciclo de estudos inscritos em programas de doutoramento há mais de um ano (ETI) / Teaching staff registered in a doctoral programme for more than one year (FTE):	3	25.4

#### 4.3. Procedimento de avaliação do desempenho

##### 4.3. Procedimento de avaliação do desempenho do pessoal docente e medidas para a sua permanente actualização:

*A avaliação das qualificações e competências dos docentes é feita através do cruzamento de dados diversos, em especial: informação recolhida através da inquirição dos estudantes sobre o desempenho pedagógico e científico dos docentes; avaliação de desempenho do docente por parte da Direção e da coordenação científica do curso; produção científica, taxa de sucesso escolar dos estudantes, análise de sumários e registos de assiduidade, verificação das taxas e perfis de utilização por parte do docente das novas tecnologias de informação e da comunicação colocadas à sua disposição; apreciação do reconhecimento e participação dos docentes em organismos nacionais e internacionais no âmbito político, científico e estratégico; participação em ações de formação com vista à atualização de conhecimentos e à obtenção de graus académicos, entre outros. A IES definiu especificação de requisitos formais para a contratação e progressão do docente na carreira que incluem verificação de competências pedagógicas, académicas, de investigação e de gestão e mecanismos de monitorização da atitude do docente perante o ensino, a produção científica e investigação, esforço de progressão contínua e atitude perante a instituição. A instituição define anualmente um plano de formação /atualização interna para desenvolvimento de competências transversais dos docentes (pedagógicas, interpessoais, comunicacionais, utilização de ferramentas tecnológicas de apoio ao processo de ensino) e definiu mecanismos de incentivo à formação com vista à progressão na obtenção de graus académicos por parte do seu corpo docente.*

##### 4.3. Teaching staff performance evaluation procedures and measures for its permanent updating:

*The evaluation of qualifications and skills of teachers is made by crossing various data, in particular: information collected through inquiry of students about the educational and scientific performance of teachers; performance evaluation of teachers by the direction and scientific coordination of the course; scientific, academic success rate of students in summary analysis and attendance records, check the rates and use of profiles by the teacher of the new information and communication technologies available to them; recognition and appreciation of the participation of teachers in national and international organizations in the political, scientific and strategic context; participation in training activities aimed at updating knowledge and obtaining academic degrees, among others. The IES defined specification of formal requirements for hiring and advancement of the teaching career that include verification of teaching skills, academic, research and management and Monitoring mechanisms of the teacher's attitude towards teaching, scientific production and research effort continuous progression and attitude towards the institution. The institution shall set a training plan / internal update for development of soft skills of teachers (teaching, interpersonal, communication, use of technology tools to support the teaching process) and defined mechanisms to promote training with a view to progress in obtaining degrees by your faculty.*

## 5. Descrição e fundamentação de outros recursos humanos e materiais

### 5.1. Pessoal não docente afecto ao ciclo de estudos:

*O ISLA dispõe de recursos humanos, ao nível administrativo, técnico e auxiliar, com a qualificação académica e profissional adequada e necessária ao bom desempenho das funções com vista à execução dos objetivos do ciclo de estudos. Assim, o ISLA dispõe de recursos humanos, em regime de contrato de trabalho a tempo completo, que prestam apoio às atividades letivas do ciclo de estudos e que passamos a elencar:*

- 1 – Responsável pelos serviços académicos (doutor)
- 1 – Secretária administrativa (licenciada)
- 2 - Funcionários dos serviços académicos (licenciatura)
- 1 - Bibliotecária (ensino secundário)
- 1 - Técnico de informática (CET).

### 5.1. Non teaching staff allocated to the study programme:

*The ISLA offers human resources, the level of administrative, technical and assistants, with the academic and professional appropriate qualification and necessary for the proper performance of the functions to implement the goals of the course. Thus, ISLA offers human resources, under contract working full time, providing support for activities of the course as follows:*

- 1 - Responsible for academic services (PhD);
- 1 - Administrative Secretary (Licensed - first cycle)
- 2 - Staff of academic services (Licensed - first cycle)
- 1 - Librarian (high school education)
- 1 – Computer technician (CET).

### 5.2. Instalações físicas afectas e/ou utilizadas pelo ciclo de estudos (espaços lectivos, bibliotecas, laboratórios, salas de computadores, etc.):

*Espaços e área respetiva*

- 19 Sala de aulas (44 m2 cada)
- 3 Laboratórios. Informática (44 m2 cada)
- 6 Sala de aulas (43,2 m2 cada)
- 3 Sala de aula (49 m2 cada)
- 1 Auditório (144 m2)
- 2 Sala de aulas (83 m2 cada)
- 2 Sala de estudo (24 m2 cada)
- Sala dos Professores (105 m2)
- Serviços Académicos (141 m2)
- Laboratório Polivalente (42 m2)
- Bar /Cantina (145 m2)
- Biblioteca (149,5 m2)
- Reprografia (38 m2)
- Associação de Estudantes (86,4 m2).

### 5.2. Facilities allocated to and/or used by the study programme (teaching spaces, libraries, laboratories, computer rooms, etc.):

*Spaces and respective area*

- 19 Classrooms (44 m2 each)
- 3 Computers laboratories (44 m2 each)
- 6 Classrooms (43.2 m2 each)
- 3 Classrooms (49 m2 each)
- 1 Auditorium (144 m2)
- 2 Classrooms (83 m2 each)
- 2 Study rooms (24 m2 each)
- Teachers' room (105 m2)
- Academic Services (141 m2)
- Multipurpose Laboratory (42 m2)
- Bar / Cantina (145 m2)
- Library (149.5 m2)
- Reprographics (38 m2)
- Students Association (86.4 m2).

### 5.3. Indicação dos principais equipamentos e materiais afectos e/ou utilizados pelo ciclo de estudos (equipamentos didáticos e científicos, materiais e TICs):

- 60 - Computadores
- 1 - Leitores digitais DV2
- 2 - Conjuntos de gravação vídeo DV
- 15 - Videoprojectores multimédia (um por sala de aula e laboratório)
- 6 - Computadores Portáteis
- 2 - Câmara de Vídeo
- 1 - Gravador
- 1 - Máquina Fotográfica
- 2 - Videoprojector

*Sistema de vídeo conferencia Cisco WebEx*  
*Parceria tecnológica com a Cisco Systems*  
*Acesso internet através da rede sem fios Eduroam (cobertura em todo o edifício)*  
*Plataforma Moodle*  
*VPN*  
*Secretaria digital – NetPA*  
*Serviços de documentação*  
*Biblioteca*  
*Acesso online à EMERALD, EBSCO A to Z, ABI/INFORM e OVISP*  
*Software Microsoft Campus Agreement*  
*Windows Server Entr all Ing Pack MLV*  
*Windows WebEdtn Entr all Ing Pack MLV*  
*Avira AntiVir Professional*  
*Software antiplágio Ephorus*  
*ProgeSOFT ProgeCAD 2013 Pro Educational*  
*Adobe Production Premium CS5 WIN*  
*BiblioSoft Biblobase*  
*BiblioSoft Bibliobase*  
*Licenças SPSS e AMOS*  
*Galileu first Class*  
*PHC Advance Lic. Escola.*

### 5.3. Indication of the main equipment and materials allocated to and/or used by the study programme (didactic and scientific equipments, materials and ICTs):

*60 – Computers*  
*1 - Digital Audio Players DV2*  
*2 - Sets video recording DV*  
*15 - Multimedia Projectors (one per classroom and lab)*  
*6 – Laptops*  
*2 - Video Camera*  
*1 – Recorder*  
*1 – Camera*  
*2-Projector*  
*System video conferencing Cisco WebEx*  
*Technological partnership with Cisco Systems*  
*Access internet through the wireless network Eduroam (coverage throughout the building)*  
*Moodle Platform*  
*VPN*  
*Secretariat digital – NetPA*  
*Traditional Librarie*  
*Digital Libraries (Emerald, EBSCO A to Z, ABI/INFORM and OVIDSP)*  
*Software Microsoft Campus Agreement*  
*Windows Server Entr all Ing Pack MLV*  
*Windows WebEdtn Entr all Ing Pack MLV*  
*Avira AntiVir Professional*  
*Software antiplagiarism Ephorus*  
*ProgeSOFT ProgeCAD 2013 Pro Educational*  
*Adobe CS5 Production Premium WIN*  
*Cataloging and search BiblioSoft Biblobase*  
*Circulation and loan BiblioSoft Bibliobase*  
*SPSS and AMOS licencies*  
*Galileo first Class*  
*PHC Advance Lic. School.*

## 6. Actividades de formação e investigação

### Mapa VI - 6.1. Centro(s) de investigação, na área do ciclo de estudos, em que os docentes desenvolvem a sua actividade científica

#### 6.1. Mapa VI Centro(s) de investigação, na área do ciclo de estudos, em que os docentes desenvolvem a sua actividade científica / Research Centre(s) in the area of the study programme, where the teachers develop their scientific activities

Centro de Investigação / Research Centre	Classificação (FCT) / Mark (FCT)	IES / Institution	Observações / Observations
CEG-IST – Centro de Estudos de Gestão / Management Studies Center	Very good	Instituto Superior Técnico	
CEPESE – Centro de Estudos da População, Economia e Sociedade/ Centre for Population Studies, Economics and Society	Very good	Universidade do Porto	
CIEO - Centro de Investigação em Espaço e Organizações/ Research Centre	Very good	Universidade do	

for Space and Organizations		Algarve
DH-CII - Centro de Investigação Interdisciplinar/ Interdisciplinary Research Centre	Very good	Universidade do Minho
NECE - Núcleo de Estudos em Ciências Empresariais / Studies in Business Administration	Good	Universidade da Beira Interior

## Perguntas 6.2 e 6.3

**6.2. Mapa resumo de publicações científicas do corpo docente do ciclo de estudos, na área predominante do ciclo de estudos, em revistas internacionais com revisão por pares, nos últimos cinco anos (referenciação em formato APA):**

<http://a3es.pt/si/iportal.php/cv/scientific-publication/formId/99e2c02b-01cd-c200-979c-56015b030f08>

**6.3. Lista dos principais projetos e/ou parcerias nacionais e internacionais em que se integram as actividades científicas, tecnológicas, culturais e artísticas desenvolvidas na área do ciclo de estudos:**

*O ISLA conta com mais de 130 protocolos de parceria nacionais e internacionais.*

*Algumas parcerias com empresas:*

- ACEL - Auditores e Consultores de Empresas, Ld<sup>a</sup>
- ACILIS-Associação Comercial e Industrial de Leiria, Batalha e Porto de Mós
- Belver Hotels
- CAJA DUERO
- CEFAMOL - Associação Nacional da Indústria de Moldes
- Câmara Municipal de Leiria
- Grupo Iberomoldes
- Grupo Jerónimo Martins
- Grupo Lena
- Grupo Rangel
- Luis Simões - Gestão Empresarial e Imobiliária, SA
- Monliz

*Parcerias com IES:*

- Instituto Superior de Agronomia
- Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas - ISCSP
- Instituto Superior de Engenharia de Lisboa
- Universidad de Alicante
- Universidade de Cabo Verde
- Universidad de Huelva
- Universidad de Malaga
- Universidad de Salamanca
- Università degli Studi di Genova
- Universitat Autònoma de Barcelona
- Universität Klagenfurt
- Universitat Rovira i Virgili
- University Szent István – Gödöllő
- Univesité de Mons-Hainaut.

**6.3. List of the main projects and/or national and international partnerships, integrating the scientific, technological, cultural and artistic activities developed in the area of the study programme:**

*ISLA has more than 130 protocols of national and international partnership.*

*Some partnerships with companies:*

- ACC - Auditors and Consultants Company, Lda
- ACILIS-Commercial and Industrial Association of Leiria, Batalha and Porto de Mos
- Belver Hotels
- CAJA DUERO
- CEFAMOL - National Association of Mould Industry
- Town Hall Leiria
- Iberomoldes Group
- Jerónimo Martins
- Group Lena
- Group Rangel
- Luis Simões - Business and Real Estate Management, SA
- Monliz

*Partnerships with IES:*

- Higher Institute of Agronomy
- Institute of Social and Political Sciences – ISCSP
- Instituto Superior de Engenharia de Lisboa
- Universidad de Alicante
- University of Cape Verde
- Universidad de Huelva
- Malaga University
- Universidad de Salamanca
- Università degli Studi di Genova
- Universitat Autònoma de Barcelona
- Universität Klagenfurt

- *Universitat Rovira i Virgili*
- *Szent Istvan University – Gödöllő*
- *Mons-Hainaut Univesité.*

## 7. Actividades de desenvolvimento tecnológico e artísticas, prestação de serviços à comunidade e formação avançada

**7.1. Descreva estas actividades e se a sua oferta corresponde às necessidades do mercado, à missão e aos objetivos da instituição:**

*a) Realização de cursos formação avançada pós graduados e/ou especialização (ATAM, ACT e outros), seminários temáticos, workshops e outras atividades de extensão com participação de empresas da região (NERLEI, ACLIS); b) Prestação de serviços nas áreas vocacionais da gestão e administração, nomeadamente apoio á realização de projetos de investimento onde no âmbito das parcerias existentes os docentes e os estudantes colaboram com as empresas da região; c) Desenvolvimento e implementação de planos de marketing. As atividades são desenvolvidas no âmbito da missão e objetivos da instituição, estimulando a criação cultural e o desenvolvimento do espírito científico e empreendedor; incentivando o trabalho de pesquisa e investigação científica; promovendo a divulgação de conhecimentos culturais, científicos e técnicos, e comunicando o saber; estimulando o conhecimento dos problemas do mundo de hoje; estabelecendo formas de cooperação com empresas e organizações, nacionais e estrangeiras.*

**7.1. Describe these activities and if they correspond to the market needs and to the mission and objectives of the institution:**

*a) Carrying out advanced training courses post graduates and / or expertise (LACE, ACT, etc.), thematic seminars, workshops and other outreach activities with the participation of companies in the region (NERLEI, ACLIS); b) Provision of services in vocational areas of management and administration, including support to realization of investment projects which under existing partnerships teachers and students collaborate with companies in the region; c) Development and implementation of marketing plans. The activities are carried out within the mission and goals of the institution, encouraging cultural creation and development of scientific and entrepreneurial spirit; encouraging research work and scientific research; promoting the spread of cultural, scientific and technical knowledge, and communicating knowledge; fostering the knowledge of the problems of today's world; establishing cooperation with companies and organizations, domestic and foreign.*

## 8. Enquadramento na rede de formação nacional da área (ensino superior público)

**8.1. Avaliação da empregabilidade dos graduados por ciclos de estudos similares com base nos dados do Ministério da Economia:**

*De acordo com os dados disponibilizados pela DGES, referentes a junho de 2014, apenas 6 diplomados na área do ciclo de estudos (Gestão Comercial ou Gestão Comercial e Marketing) se encontram registados como desempregados o que equivale a uma percentagem de 1,8% do total. Estas taxas de empregabilidade sugerem a existência de uma procura potencial para o ciclo de estudos que agora se apresenta.*

**8.1. Evaluation of the graduates' employability based on Ministry of Economy data:**

*According to the data provided by the DGES, as of June 2014, only 6 graduates in cycle studies (Commercial Management and Commercial Management and Marketing) are registered unemployed, which is equivalent to a percentage of 1.8 % of the total. These employment rates suggest the existence of a potential demand for the course of study that now presents itself.*

**8.2. Avaliação da capacidade de atrair estudantes baseada nos dados de acesso (DGES):**

*A análise da taxa de ocupação verificada nos últimos três anos de ciclos de estudos similares revela uma taxa de ocupação a rondar os 75%. Estes dados e o facto de não existir qualquer oferta semelhante no distrito onde a instituição se insere indiciam que o ciclo de estudos tem capacidade para atrair candidatos à sua frequência.*

**8.2. Evaluation of the capability to attract students based on access data (DGES):**

*The analysis of the occupancy rate recorded over the past three years on similar courses shows an occupancy rate of around 75%. These data and the fact that there is no similar provision in the region indicate that the course of study has the capacity to attract candidates to their frequency.*

**8.3. Lista de eventuais parcerias com outras instituições da região que lecionam ciclos de estudos similares:**

*O ciclo de estudos de licenciatura em Gestão Comercial não é lecionado em qualquer outra instituição de ensino superior da região onde a instituição se insere.*

*Ainda assim o ISLA Leiria desenvolveu parcerias com o Instituto Superior de Gestão e Administração de Santarém (ISLA Santarém) que tem em funcionamento um ciclo de estudos idêntico ao que agora se propõe acreditar.*

### **8.3. List of eventual partnerships with other institutions in the region teaching similar study programmes:**

*The first cycle course of study in Commercial Management is not taught in any other institution of region.*

*Still ISLA Leiria developed partnerships with the Institute of Management and Administration of Santarém (ISLA Santarém) that has in place a course of study identical to that now proposed believe.*

## **9. Fundamentação do número de créditos ECTS do ciclo de estudos**

### **9.1. Fundamentação do número total de créditos ECTS e da duração do ciclo de estudos, com base no determinado nos artigos 8.º ou 9.º (1.º ciclo), 18.º (2.º ciclo), 19.º (mestrado integrado) e 31.º (3.º ciclo) do Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de Março:**

*O artigo 9º do Decreto-Lei nº74/2006, alterado pelo Decreto-Lei n.º 115/2013, estabelece que o ciclo de estudos de Licenciatura tem 180 a 240 créditos ECTS. Nesta conformidade, o ciclo de estudos em Gestão Comercial tem 4500 horas de trabalho, e 180 ECTS, ou seja 1500 de horas de trabalho anuais, para 60 ECTS o que corresponde em média a 25 horas de trabalho/ECTS.*

*Considerando que a atribuição dos créditos se deve basear numa estimativa realista da carga de trabalho, necessária a um estudante médio de forma a obter os resultados de aprendizagem estabelecidos e à prática verificada tendencialmente na Europa, concluímos que a carga média de trabalho deste ciclo de estudos é adequada.*

### **9.1. Justification of the total number of ECTS credits and of the duration of the study programme, based on articles no.8 or 9 (1st cycle), 18 (2nd cycle), 19 (integrated master) and 31 (3rd cycle) of Decreto-Lei no. 74/2006, March 24th:**

*Article 9 of Law-Decree No.74/2006, amended by Law-Decree n.º 115/2013, stipulates that the graduate study cycle has 180 to 240 ECTS credits. Accordingly, the study cycle in Commercial Management has 4500 hours of working hours, and 180 ECTS, i.e. 1500 of annual working hours to 60 ECTS which corresponds to an average of 25 hours of work / ECTS.*

*Whereas the allocation of credits should be based on a realistic estimate of the workload, required an average student to obtain the learning outcomes and established practice in Europe tend to be checked, we conclude that the average load of work this study cycle is appropriate.*

### **9.2. Metodologia utilizada no cálculo dos créditos ECTS das unidades curriculares:**

*O cálculo dos créditos associados a cada unidade curricular foi realizado através da seguinte expressão:  $(HC+HT) \times 15$  / 25 em que:*

- HC: número de horas de contacto (ensino teórico (T), teórico-prático (TP), prático e laboratorial (PL), trabalho de campo (TC), seminário (S), estágio (E), orientação tutorial (OT), outra (O)) semanais da disciplina;
- HT: número de horas de trabalho pessoal do estudante, por semana, associadas à unidade curricular (onde se inclui o estudo, a participação em eventos científicos, a recolha e análise de dados, a avaliação etc.).

### **9.2. Methodology used for the calculation of the ECTS credits of the curricular units:**

*The calculation of credits associated with each curricular unit was calculated using the following expression:  $(HC+HT) \times 15/25$ :*

- HC: number of contact hours (theoretical (T), theoretical and practical (TP), practical and laboratory (PL), fieldwork (TC), seminar (S), internship (E), tutorship (OT), other (O)) per week/ per course;
- HT: Number of students' personal work hours per week associated with the course (which includes the study, the participation in scientific events, data collection and analysis, assessment hours (written and/or oral tests), etc.

### **9.3. Forma como os docentes foram consultados sobre a metodologia de cálculo do número de créditos ECTS das unidades curriculares:**

*Os docentes foram consultados através dos seguintes mecanismos:*

- Órgãos estatutariamente previstos;
- Resposta aos questionários de autoavaliação;
- Realização de reuniões de reflexão para o efeito.

*No que se refere especificamente a este ciclo de estudos por se tratar de um novo ciclo de estudos, a participação baseou-se na participação no conselho pedagógico e conselho técnico-científico e através das reuniões de reflexão realizadas com os docentes propostos para a lecionar as unidades curriculares previstas para o ciclo de estudos tendo sido estabelecido o paralelismo com unidades curriculares semelhantes de outros estabelecimentos de ensino superior no espaço nacional e internacional.*

*Nas situações em que as unidades curriculares propostas já são lecionadas noutros ciclos de estudos em funcionamento na instituição seguiram-se as sugestões dos respetivos docentes, apresentadas em sede de autoavaliação integrada na gestão da qualidade.*

### **9.3. Process used to consult the teaching staff about the methodology for calculating the number of ECTS credits of the curricular units:**



*Teachers have been consulted through the following mechanisms:*

- *Bodies statutorily provided;*
- *Responding to the self-assessment questionnaires;*
- *Meetings of reflection for the purpose.*

*Regarding this specific course of study because it is a new course of study, participation was based on participation in the pedagogical and scientific-technical council and through brainstorming meetings held with the teachers to teach the proposed courses planned for the course of study having been established in parallel to similar courses in other higher education institutions within the national and international levels.*

*In situations where the courses proposed are already taught in other courses of study at the institution in operation followed the suggestions of the respective faculty, presented in a self-assessment based on integrated quality management.*

## 10. Comparação com ciclos de estudos de referência no espaço europeu

### 10.1. Exemplos de ciclos de estudos existentes em instituições de referência do Espaço Europeu de Ensino Superior com duração e estrutura semelhantes à proposta:

*Os ciclos de estudos análogos no espaço europeu oscilam entre os 3 e 4 anos de duração, com 180 e 240 créditos, respetivamente.*

*A duração proposta (3 anos) é adotada em ciclos de estudos análogos em França eg.:*

- *Management Commercial – École Atlantique de Commerce de Nantes – duração 3 anos (180 ECTS);*

*A duração de 4 anos é adotada em Espanha, eg:*

- *Commercial Management and Distribuïton - Universitat Autònoma de Barcelona – duração 4 anos (240 ECTS);*
- *Marketing and Commercial Management – Universidad Europea Madrid – duração 4 anos (240 ECTS)*

*Apesar da diversidade observada na Europa na distribuição e nº de créditos, é visível a proximidade entre o ciclo de estudos que se propõe e os outros, no que concerne à organização curricular onde se evidencia a opção por apresentar no 1º ano os conteúdos genéricos, enquanto no 2º e 3º anos são tratadas as componentes curriculares específicas da área de estudos.*

### 10.1. Examples of study programmes with similar duration and structure offered by reference institutions of the European Higher Education Area:

*The cycles of similar studies in Europe are between 3 and 4 years in duration, with 180 and 240 credits respectively.*

*The proposed length (3 years) is adopted in cycles of similar studies in France eg.:*

- *Commercial Management - Ecole de Commerce de Nantes Atlantique - duration 3 years (180 ECTS);*

*The duration of 4 years is adopted in Spain, eg:*

- *Commercial Management and Distribuïton - Universitat Autònoma de Barcelona - duration four years (240 ECTS);*
- *Marketing and Commercial Management - Universidad Europea Madrid - duration four years (240 ECTS).*

*Despite the diversity observed in Europe in the distribution and number of credits, is visible proximity between the course of study that proposes and others, concerning the organization of the curriculum where it shows the option to present the 1st year the generic contents while on the 2nd and 3rd years are treated curricular components specific field of study.*

### 10.2. Comparação com objetivos de aprendizagem de ciclos de estudos análogos existentes em instituições de referência do Espaço Europeu de Ensino Superior:

*Os cursos referenciados anteriormente colocam a ênfase nos objetivos de aprendizagem direcionados para o desenvolvimento de competências que permitam aos estudantes dominar os instrumentos fundamentais da gestão e de modo mais aprofundado a componente especificamente relacionada com a gestão comercial.*

*Assim, os conteúdos curriculares abordam as áreas fundamentais da gestão e as competências específicas relacionadas com os consumidores, o marketing, o produto, a estratégia empresarial, o modelo de negócio e a organização, o planeamento, o enquadramento legal da atividade e a gestão dos processos de comunicação e das novas tecnologias. Verifica-se assim que o curso de Gestão Comercial apresenta muitas semelhanças com os cursos analisados ao nível dos objetivos e conteúdos programáticos propostos procurando-se transmitir os conhecimentos e desenvolver as competências adequadas a uma superior formação nesta área.*

*Tal como acontece no curso proposto pelo ISLA, no primeiro ano procura-se dotar os estudantes com os conhecimentos mais genéricos que lhes permitam o desenvolvimento de competências específicas nos anos seguintes.*

### 10.2. Comparison with the intended learning outcomes of similar study programmes offered by reference institutions of the European Higher Education Area:

*The courses referenced earlier put the emphasis on learning objectives targeted for the development of skills that enable students to master the fundamental tools of management and in-depth component specifically related to business management and sales.*

*Thus, the curricula address the key areas of management and skills related to specific consumers, marketing, product, business strategy, business model and organization, planning, the legal activity and process management communication and new technologies. It thus appears that the course Commercial Management has many similarities with the courses analyzed in terms of goals and proposed syllabus seeking to transmit the knowledge and develop the right skills to a higher training in this area.*

*As the course proposed by ISLA in the first year seeks to equip students with the knowledge to enable them to more general development of specific skills in the following years.*

## 11. Estágios e/ou Formação em Serviço

### 11.1. e 11.2 Locais de estágio e/ou formação em serviço (quando aplicável)

---

Mapa VII - Protocolos de Cooperação

Mapa VII - Protocolos de Cooperação

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*<sem resposta>*

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

*<sem resposta>*

Mapa VIII. Plano de distribuição dos estudantes

11.2. Mapa VIII. Plano de distribuição dos estudantes pelos locais de estágio e/ou formação em serviço demonstrando a adequação dos recursos disponíveis.(PDF, máx. 100kB).

*<sem resposta>*

### 11.3. Recursos próprios da Instituição para acompanhamento efectivo dos seus estudantes nos estágios e/ou formação em serviço.

---

11.3. Recursos próprios da Instituição para o acompanhamento efectivo dos seus estudantes nos estágios e/ou formação em serviço:

*O ISLA dispõe de um serviço de relacionamento com empresas e acompanhamento dos seus estudantes em situação de estágio. O GRI – Gabinete de Relações Institucionais que presta apoio aos estudantes e diplomados das através das seguintes ações:*

*Divulgação de Ofertas de Emprego, Estágios, Voluntariado, Conferências, entre outras; Formalização de Processo de Estágio Curricular, Extra-Curricular e Profissional; Aconselhamento e preparação para a inserção no mercado de trabalho (Cartas de Apresentação, Curriculum Vitae, Entrevista); Organização de Ações/Eventos que visam aproximar os alunos e diplomados do mercado de trabalho.*

*A instituição incentiva os seus estudantes a realizarem estágios Extra-Curricular para a realização dos quais dispõe de uma rede de mais de 100 protocolos com instituições e empresas disponibilizando um acompanhamento direto e permanente aos estudantes por parte do GRI que aloca especificamente parte dos seus recursos humanos docentes e não docentes a esta tarefa.*

11.3. Resources of the Institution to effectively follow its students during the in-service training periods:

*ISLA has a relationship with service companies and monitor their students in internship situation. The GRI - Institutional Relations Office that provides support for students and graduates of through the following actions: Job disclosure, Internships, Volunteer, Conferences, Research Grants, among others; Formalization of Curriculum Stage Process Extra-Curricular and Professional; Counseling and preparation for the insertion in the labor market (Cover Letters, Resume, Interview); Organizing actions / events aimed at approaching students and graduates of the labor market. The institution encourages its students to undertake Extra-Curricular stages for the achievement of which the institution has a network of over 100 agreements with institutions and companies in the region where it operates. For the realization of these stages there is a direct and permanent monitoring students by the GRI specifically allocates part of its human resources teachers and staff to this task.*

### 11.4. Orientadores cooperantes

---

Mapa IX. Normas para a avaliação e selecção dos elementos das instituições de estágio e/ou formação em serviço responsáveis por acompanhar os estudantes

11.4.1 Mapa IX. Mecanismos de avaliação e selecção dos orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço, negociados entre a Instituição de ensino superior e as instituições de estágio e/ou formação em serviço (PDF, máx. 100kB):

*<sem resposta>*

**Mapa X. Orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço (obrigatório para ciclo de estudos de formação de professores)**

**11.4.2. Mapa X. Orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço (obrigatório para ciclo de estudos de formação de professores) / External supervisors responsible for following the students' activities (mandatory for teacher training study programmes)**

Nome / Name	Instituição ou estabelecimento a que pertence / Institution	Categoria Profissional / Professional Title	Habilitação Profissional (1)/ Professional qualifications (1)	Nº de anos de serviço / Nº of working years
----------------	----------------------------------------------------------------	------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------

<sem resposta>

## 12. Análise SWOT do ciclo de estudos

### 12.1. Pontos fortes:

*Bom relacionamento da IES com o meio envolvente;  
O plano curricular do ciclo de estudos apresenta um equilíbrio entre a área da gestão e a área específica relacionada com as atividades comerciais;  
Corpo docente equilibrado no que se refere à competências académicas/científicas e profissionais;  
Experiência profissional e técnica dos docentes;  
Relacionamento entre os vários agentes do processo educativo;  
Parcerias com instituições públicas e privadas;  
Dimensão da IES permitindo contacto regular entre todos os intervenientes;  
Relação entre a aprendizagem teórica e a componente prática.*

### 12.1. Strengths:

*Good relationship of IES with the surroundings;  
The curriculum of the course presents a balance between the area of management and specific area related to business activities;  
Balanced faculty with regard to academic / scientific and professional skills;  
Professional and technical experience of faculty;  
Relationship between the various agents of the educational process;  
Partnerships with public and private institutions;  
Size of institution allowing regular contact between all stakeholders;  
Relationship between theoretical and practical learning.*

### 12.2. Pontos fracos:

*Apesar do número de parcerias existentes a IES pode aprofundar o número de parcerias nas áreas específicas do CE;  
Os docentes desenvolvem as suas atividades de investigação em centros de investigação classificados pela FCT mas exteriores à IES.  
Apesar das atividades já desenvolvidas e da melhoria progressiva que se tem registado nos últimos anos, a IES pode aumentar o número de atividades de desenvolvimento tecnológico e prestação de serviços à comunidade.*

### 12.2. Weaknesses:

*Despite the number of partnerships the HEI can deepen the partnerships in the specific areas of the EC;  
Teachers develop their research activities in research centers classified by the FCT but outside the IES;  
Despite the activities already developed and progressive improvement that there has been in recent years, the IES can increase the number of technological development activities and services to the community.*

### 12.3. Oportunidades:

*Esforço de qualificação da população portuguesa;  
Mercado de trabalho com carência de profissionais qualificados nas áreas científicas do CE;  
Formação ao longo da vida como atitude de quem procura manter-se como ativo no mercado de trabalho;  
Promoção de competências básicas aos níveis teórico-conceitual e de investigação nos diferentes domínios da gestão comercial e áreas afins.*

### 12.3. Opportunities:

*Qualifying effort of the Portuguese population;  
Labor market with shortage of qualified professionals in the scientific areas of the EC;  
Training throughout life as attitude of those seeking to remain as active in the labor market;  
Promotion of basic skills to theoretical and conceptual levels and research in different fields of commercial management and related fields.*

**12.4. Constrangimentos:**

*Redução do poder de compra das famílias portuguesas;  
Dificuldades no acesso a projetos de investigação financiados pela FCT.*

**12.4. Threats:**

*Reducing the purchasing power of Portuguese families;  
Difficulties in accessing research projects funded by FCT.*

**12.5. CONCLUSÕES:**

*O ISLA obteve recentemente o estatuto de utilidade pública enquanto instituição de ensino superior politécnico não integrado. Em paralelo com a alteração da natureza jurídica estabeleceu a sua estratégia de atuação no âmbito do ensino superior politécnico tendo definido o seu projeto educativo, científico e cultural que contempla o desenvolvimento de uma oferta formativa especializada ao nível do ensino superior diferenciadora da oferta já existente na região onde se insere e que esteja em linha com a vocação da instituição. Esta oferta formativa é consubstanciada pela forte e reconhecida ligação da instituição ao mercado de trabalho da região e do País e pelo aproveitamento de recursos de qualidade – humanos e materiais – com provas dadas não só ao nível profissional como no seu contributo para o desenvolvimento da área. A ligação ao mundo empresarial, associativo, académico e a instituições do sector é um dos fatores de peso para a aprovação deste ciclo. Na região onde o ISLA se insere as empresas na área do “comércio por grosso e a retalho” represente mais de 25% do total, enquanto as “atividades administrativas e dos serviços” representam cerca de 10% (CENSUS 2011). Este novo ciclo de estudos pode constituir uma ajuda para melhorarem a sua competitividade num mercado global e fortemente concorrencial. As relações de parceria constituem um elemento facilitador da integração dos estudantes no mercado de trabalho através de duas componentes: durante o curso possibilitam o contacto com a realidade organizacional consubstanciada na realização de trabalhos práticos e no projeto aplicado; após a conclusão do curso, a realização de estágios profissionais que constituem o primeiro passo para a integração no mercado de trabalho. As parcerias nacionais e internacionais constituem ainda uma forte motivação para o envolvimento conjunto em candidaturas a projetos de investigação europeus. O corpo docente do ciclo de estudos integra doutores especializados nas áreas científicas do ciclo de estudos contando ainda com especialistas de reconhecida experiência e competência profissional nas respetivas áreas científicas constituindo uma equipa que garante o nível e a qualidade da formação ministrada. Por todas as razões enunciadas acreditamos na viabilidade do ciclo de estudos e temos fundadas expectativas que, a ser aprovado como se espera, será um contributo para a concretização da estratégia da instituição e, sobretudo, um contributo para a melhoria do nível científico e da qualificação dos ativos e das empresas da região e do país.*

**12.5. CONCLUSIONS:**

*ISLA recently obtained status as a public institution of higher education polytechnic unintegrated. In parallel with the change in the legal established its strategy in the context of the polytechnic have defined your project educational, scientific and cultural development that includes an offer specialized training to tertiary level differentiating the existing offer in local region and is in line with the vocation of the institution. This training offer is substantiated by the strong and recognized institution connection to the labor market of the region and of the country and the use of quality resources - human and material - proven not only at the professional level as their contribution to the development of the area . The connection to the business world, associations, academic institutions and the sector is one of the weight factors for the adoption of this cycle. In the region where it operates ISLA companies in the area of "wholesale and retail" represents more than 25% of the total, while the "administrative activities and services" account for about 10% (CENSUS 2011). This new course of study can be a help to improve their competitiveness in the global market and highly competitive. Partnership relations are an important element to facilitate the integration of students into the labor market through two components: during the course allow contact with organizational reality embodied in practical work and applied project , after completion of the course , the realization professional internships which constitute the first step towards integration in the labor market . The national and international partnerships are still a strong motivation for involvement in joint applications for research projects in Europe. The faculty of the course includes doctors specializing in scientific areas of the course with the advantage of experts of recognized experience and professional competence in their respective scientific fields constituting a team that ensures the level and quality of training. For all the reasons outlined believe in the viability of the course and we have founded expectations which, if approved as expected , will contribute to the achievement of the institution's strategy and, above all , a contribution to improving the scientific level and qualification of assets and companies in the region and the country. For all the reasons outlined believe in the viability of the course and we have founded expectations which, if approved as expected, will contribute to the achievement of the institution's strategy and, above all, a contribution to improving the scientific level and qualification of assets and companies in the region and the country.*