

# NCE/21/2100040 — Apresentação do pedido corrigido - Novo ciclo de estudos

---

## 1. Caracterização geral do ciclo de estudos

### 1.1. Instituição de Ensino Superior:

*Instituto Superior D. Dinis*

1.1.a. Outras Instituições de Ensino Superior (em associação) (Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redacção conferida pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, de 16 de agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 27/2021 de 16 de abril):

1.1.b. Outras Instituições de Ensino Superior (estrangeiras, em associação) (Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redacção conferida pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, de 16 de agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 27/2021 de 16 de abril):

<sem resposta>

1.1.c. Outras Instituições (em cooperação) (Lei n.º 62/2007, de 10 de setembro ou Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redacção conferida pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, de 16 de agosto):

<sem resposta>

### 1.2. Unidade orgânica (faculdade, escola, instituto, etc.):

*Instituto Superior D. Dinis*

1.2.a. Identificação da(s) unidade(s) orgânica(s) da(s) entidade(s) parceira(s) (faculdade, escola, instituto, etc.) (proposta em associação). (Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redacção conferida pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, de 16 de agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 27/2021 de 16 de abril):

1.2.b. Identificação da(s) unidade(s) orgânica(s) da(s) entidade(s) parceira(s) (faculdade, escola, instituto, etc.) (proposta em associação com IES estrangeiras). (Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redacção conferida pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, de 16 de agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 27/2021 de 16 de abril):

<sem resposta>

1.2.c. Identificação da(s) unidade(s) orgânica(s) da(s) entidade(s) parceira(s) (faculdade, escola, instituto, empresas, etc.) (proposta em cooperação). (Lei n.º 62/2007, de 10 de setembro ou Decreto-Lei n.º 74/2006, de 24 de março, na redacção conferida pelo Decreto-Lei n.º 65/2018, de 16 de agosto):

<sem resposta>

### 1.3. Designação do ciclo de estudos:

*Gestão Comercial*

### 1.3. Study programme:

*Commercial Management*

### 1.4. Grau:

*Licenciado*

### 1.5. Área científica predominante do ciclo de estudos:

*Gestão e Administração*

### 1.5. Main scientific area of the study programme:

*Management and Administration*

1.6.1 Classificação CNAEF – primeira área fundamental, de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF-3 dígitos):

*345*

1.6.2 Classificação CNAEF – segunda área fundamental, de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF-3 dígitos), se aplicável:

<sem resposta>

1.6.3 Classificação CNAEF – terceira área fundamental, de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF-3 dígitos), se aplicável:

<sem resposta>

### 1.7. Número de créditos ECTS necessário à obtenção do grau:

*180*

**1.8.Duração do ciclo de estudos (art.º 3 DL n.º 74/2006, com a redação do DL n.º 65/2018):**

*Seis semestres – Três anos*

**1.8.Duration of the study programme (article 3, DL no. 74/2006, as written in the DL no. 65/2018):**

*Six semesters – Three years*

**1.9.Número máximo de admissões proposto:**

*30*

**1.10.Condições específicas de ingresso (art.º 3 DL-74/2006, na redação dada pelo DL-65/2018).**

*Ter concluído 12º ano;*

*Ter nota superior a 95 pontos (escala 0- 200), a uma das seguintes provas de ingresso:*

*04 Economia*

*17 - Matemática Aplicada às Ciências Sociais 18 Português*

*Concurso de Ingresso:*

*Mudanças de curso; Transferências; Reingressos.*

*De acordo com a portaria 401/2007 de 5 de abril. Concurso especial Maiores de 23 anos:*

*Completem 23 anos até ao dia 31 de dezembro, do ano que antecede a realização das mesmas e não sejam titulares da habilitação de acesso ao ensino superior (se realizaram e obtiveram aprovação nas provas de ingresso para o curso superior onde pretendem ingressar, são titulares da referida habilitação de acesso). Concurso especial para titulares de cursos superiores e titulares de um Diploma de Especialização Tecnológica:*

*(de acordo com o Decreto- Lei no 393- B/99, de 2 de outubro; de acordo com a Portaria no 854- A/99, de 4 de outubro;*

*de acordo com Decreto- Lei no 88/2006, de 23 de maio).*

**1.10.Specific entry requirements (article 3, DL no. 74/2006, as written in the DL no. 65/2018).**

*National access competition/tender:*

*Having completed the 12th grade;*

*A grade higher than 95 points (range 0- 200), in one of the following entrance exams:*

*04 Economy*

*17 Mathematics Applied to Social Sciences 18 Portuguese*

*Entry competition/tender:*

*Course changes; Transfers; Returns.*

*In accordance with Decree 401/2007, of April 5.*

*Special competition/tender for those over the age of 23:*

*On completing 23 years of age by the 31st of december of the preceeding year Those not entitled access to higher education (if they have undertaken and been approved in the entrance test for the college they want to enter, they are entitled to the referred access).*

*Special competition/tender for higher education graduates and Diplomas in Specialized Technology: (In accordance*

*with Decree- Law No. 393- B/99, of 2 october;*

*In accordance with Ordinance No. 854- A/99, of 4 october; In accordance with Decree- Law No. 88/2006, of may 23).*

**1.11.Regime de funcionamento.**

*Pós Laboral*

**1.11.1.Se outro, especifique:**

*Pode funcionar em regime diurno*

**1.11.1.If other, specify:**

*Can operate in daytime*

**1.12.Local onde o ciclo de estudos será ministrado:**

*ISDOM – Instituto Superior Dom Dinis*

*Avenida 1º de Maio, nº164*

*2430-219 Marinha Grande*

**1.12.Premises where the study programme will be lectured:**

*ISDOM – Instituto Superior Dom Dinis*

*Avenida 1º de Maio, nº164*

*2430-219 Marinha Grande*

**1.13.Regulamento de creditação de formação académica e de experiência profissional, publicado em Diário da República (PDF, máx. 500kB):**

[1.13.\\_1.13.\\_regulamento de creditação\\_1 de abril de 2019.pdf](#)

**1.14.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 ISDOM com a experiência de 30 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 ISDOM, proporciona o desenvolvimento de competências críticas ao pleno desempenho de uma atividade profissional na área da Gestão e Administração. O CE em Gestão Comercial propõe-se aprofundar competências em variadas áreas de especialização, quer da área da gestão, quer das áreas transdisciplinares do marketing, 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, 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 da gestão comercial.

Para desenvolver este ciclo de estudos o ISDOM dispõe de um corpo docente integrando doutores especializados nas áreas científicas do ciclo de estudos e especialistas de reconhecida experiência e competência profissional nas respetivas áreas científicas constituindo uma equipa que garante o nível e a qualidade da formação ministrada.

#### 1.14.Observations:

*The economic and social development has projected the commercial activity of the companies, which has been assuming increasingly complex and demanding dimensions of intervention, with specificities and areas of technical action of their own. The sophistication of processes and methods implies an ever-increasing level of competence. Generalist skills are no longer enough, it is essential to master specific technical and behavioral skills.*

*In this spirit, ISDOM, with the experience of 30 years of teaching, designed a cycle of studies in Business Management where, through the professionalizing, demanding and specialized training of the ISDOM educational project, it provides the development of critical skills for the full performance of a professional activity in the field of Management and Administration. The CE in Commercial Management proposes to deepen skills in various areas of specialization, whether in the area of management, or in the transdisciplinary areas of marketing, social sciences, applied technologies, updating the technical and practical domain of its students. This degree aims to promote the integration of knowledge and practices, through a permanent attitude of inquiry and experimentation, as well as developing the capacity for autonomous action and teamwork. It is also intended to provide specific skills and preparation that enable the graduate to successfully exercise the professional activities corresponding to the curricular profiles taught, as well as to continue their academic path. On the other hand, in professional terms, the aim is to train and update the knowledge of all those who work or intend to work in areas of commercial management.*

*To develop this cycle of studies, ISDOM has a faculty comprising doctors specialized in the scientific areas of the study cycle and specialists with recognized experience and professional competence in the respective scientific areas, constituting a team that guarantees the level and quality of the training provided.*

## 2. Formalização do Pedido

### Mapa I - Conselho Pedagógico

---

#### 2.1.1.Órgão ouvido:

*Conselho Pedagógico*

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

[2.1.2.\\_CPedagogico - GRH - 2 ciclo.pdf](#)

### Mapa I - Conselho Técnico- Científico

---

#### 2.1.1.Órgão ouvido:

*Conselho Técnico- Científico*

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

[2.1.2.\\_CTC- GRH - 2 ciclo.pdf](#)

### Mapa I - Parecer Diretora

---

#### 2.1.1.Órgão ouvido:

*Parecer Diretora*

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

[2.1.2.\\_Parecer Diretora - GRH - 2 ciclo.pdf](#)

## 3. Âmbito e objetivos do ciclo de estudos. Adequação ao projeto educativo, científico e cultural da instituição

### 3.1.Objetivos gerais definidos para o ciclo de estudos:

- Apresentar um currículo inovador que corresponda às necessidades decorrentes do exercício profissional na área da gestão comercial;
- Desenvolver nos estudantes capacidades de compreensão dos problemas relacionados com as áreas científicas do ciclo de estudos;
- Desenvolver nos estudantes as capacidades de recolha, seleção e interpretação de informação relevante, que os habilite a fundamentarem as soluções que preconizam e os juízos que emitem, incluindo na análise dos aspetos sociais, científicos e éticos relevantes;
- Desenvolver nos estudantes a capacidade de resolução de problemas e de construção e fundamentação da argumentação adequada às situações com que se venha a deparar;
- Formar diplomados com capazes de comunicar informações, ideias, problemas e soluções tanto a públicos constituídos por especialistas como por não especialistas;
- Desenvolver as competências que permitam aos diplomados a aprendizagem ao longo da vida com elevado grau de autonomia.

### 3.1.The study programme's generic objectives:

- Presenting an innovative curriculum that meets the needs arising from the exercise of the profession in commercial management ;
- Develop the ability to understand the problems related scientific areas of the course;

- To develop in students the capacity to collect, select and interpret relevant information, enabling them to substantiate solutions that advocate and judgments that issues, including the analysis of the aspects of social, scientific and ethical aspects;
- To develop in students the ability to solve problems within their area of training and construction the argumentation and reasoning appropriate to the problems and situations that they will encounter;
- To train graduates with the skills to communicate information, ideas, problems and solutions to both public constituted by experts and non-experts;
- Develop the skills to enable graduates to lifelong learning with a high degree of autonomy.

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

- Adquirir competências que permitam aos diplomados exercer com sucesso as atividades profissionais correspondentes aos perfis curriculares lecionados, bem como continuar o seu percurso académico;
- Conhecer os modelos conceptuais que fundamentam as práticas dos profissionais da gestão comercial
- Identificar as tendências de evolução mais marcantes ao nível da gestão comercial;
- Demonstrar aptidões de análise e previsão das disponibilidades e as necessidades da empresa nas áreas da gestão comercial;
- Adquirir competências ao nível da legislação relacionada com os diferentes contextos da gestão comercial, nomeadamente no que se refere especificamente ao direito comercial e dos contratos;
- Desenvolver e implementar planos de marketing recorrendo às ferramentas de e-marketing;
- Demonstrar capacidades e competências para realizar estudos de mercado;
- Definir os objetivos estratégicos da organização no que refere à gestão comercial e vendas.

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

*Acquire specific skills and preparation to enable the graduate to successfully pursue professional activities related to the curriculum taught profiles as well as continue your academic journey;*

- Know the conceptual models that underlie the practice of professionals of commercial management;
- Identify the most striking trends in the level of commercial management and sales;
- Demonstrate skills in analysis and forecasting of cash and business needs in the areas of commercial management and sales;
- Acquire skills in the legislation related to the different contexts of business management, particularly with regard to the law in general and specifically to commercial law and contracts;
- Develop and implement marketing plans through the tools of e-marketing;
- Demonstrate skills and competencies to carry out market studies;
- Define the strategic objectives of the organization in terms of business management.

### 3.3. Inserção do ciclo de estudos na estratégia institucional de oferta formativa, face à missão institucional e, designadamente, ao projeto educativo, científico e cultural 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 ISDOM numa das áreas científicas em que desenvolve a sua ação. Especificamente o ciclo de estudos em Gestão Comercial e 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 ISDOM 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.*

### 3.3. Insertion of the study programme in the institutional educational offer strategy, in light of the mission of the institution and its educational, scientific and cultural project:

*The strategy for developing the teaching offer is guided by the need to train qualified professionals with solid technical and scientific preparation, able to perform functions of responsibility, using cutting-edge knowledge in the respective scientific area and mastering new technologies. This degree course will deepen ISDOM's training offer in one of the scientific areas in which it develops its action. Specifically, the cycle of studies in Commercial Management is part of the defined strategy aiming to respond to the deficiencies identified in the region with regard to the training of qualified professionals in this scientific area.*

*This 1st Cycle course in Commercial Management seeks to provide future graduates with content related to the scientific areas in which it operates, basing learning and acquisition of skills on the balance between a solid scientific component and an investment in aspects related to the practical-based component in "knowing how to do". The aim is thus to meet the ISDOM educational project, which involves the diversification of the training offer, investing in teaching with a vocational matrix, its own and professionalizing, maintaining a posture of innovation, creating new courses in accordance with the real needs of the market.*

## 4. Desenvolvimento curricular

### 4.1. Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)

---

4.1. Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável) \* / Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\*

---

<sem resposta>

## 4.2. Estrutura curricular (a repetir para cada um dos percursos alternativos)

### Mapa II - ' -'

4.2.1. Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)\*:

' -'

4.2.1. Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\*

' -'

### 4.2.2. Áreas científicas e créditos necessários à obtenção do grau / Scientific areas and credits necessary for awarding the degree

Área Científica / Scientific Area	Sigla / Acronym	ECTS Obrigatórios / Mandatory ECTS	ECTS Mínimos optativos** / Minimum Optional ECTS**	Observações / Observations
Gestão e Administração / Management and Administration	GAD	74	4	
Ciências Sociais e do Comportamento/ Social and Behavioral Sciences	CSC	23		
Marketing / Marketing	MKT	44		
Matemática e Estatística / Mathematics and Statistics	MAT	11		
Informática/ Computing	INF	5		
Direito/ Law	DIR	15		
Línguas e Literatura Estrangeira / Foreign Languages and Literature	LLE	4		
<b>(7 Items)</b>		<b>176</b>	<b>4</b>	

## 4.3 Plano de estudos

### Mapa III - ' -' - 1º Ano -1º Semestre/ 1st Year/1st Semester

4.3.1. Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)\*:

' -'

4.3.1. Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\*

' -'

4.3.2. Ano/semestre/trimestre curricular:

1º Ano -1º Semestre/ 1st Year/1st Semester

### 4.3.3 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 Opcional	Observações / Observations
Métodos Quantitativos/ Quantitative Methods	MAT	Semestral/semiannual	150	TP-42; OT-3;	6	
Psicologia Geral/General Psychology	CSC	mestral/semiannual	150	TP-54; OT-6;	6	
Introdução ao Marketing / Introduction to Marketing	MKT	mestral/semiannual	150	TP-54; OT-6;	6	
Gestao das Organizações /Organizational Management	GAD	mestral/semiannual	175	TP-54; OT-6;	7	
Introdução ao Direito / Introduction to Law	DIR	mestral/semiannual	125	TP-42; OT-3;	5	
<b>(5 Items)</b>						

### Mapa III - ' -' - 1º Ano - 2º Semestre/ 1st Year / 2nd Semester

4.3.1. Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)\*:

' -'

**4.3.1.Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\***

‘-‘

**4.3.2.Ano/semestre/trimestre curricular:***1º Ano - 2º Semestre/ 1st Year / 2nd Semester***4.3.3 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 Opcional	Observações / Observations
Informática de Gestão / Management Informatics	INF	mestral/Semiannual	125	PL-30; OT-15;	5	
Gestão de Preço e do Produto /Management Price and Product	MKT	mestral/Semiannual	125	TP-42; OT-3;	5	
Análise e Tratamento de Dados / Analysis and Data Management	MAT	mestral/Semiannual	125	TP-30; OT-15;	5	
Gestão de Pessoas nas Organizações / People Management in Organizations	GAD	mestral/Semiannual	175	TP-54; OT-6;	7	
Métodos de Investigação / Research Methods	CSC	mestral/Semiannual	100	TP-33; OT-5;	4	
Inglês / English	LLE	mestral/Semiannual	100	TP-33; OT-4;	4	

**(6 Items)**

**Mapa III - ‘-‘ - 2º Ano - 1º Semestre/ 2nd Year - 1st Semester****4.3.1.Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)\*:**

‘-‘

**4.3.1.Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\***

‘-‘

**4.3.2.Ano/semestre/trimestre curricular:***2º Ano - 1º Semestre/ 2nd Year - 1st Semester***4.3.3 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 Opcional	Observações / Observations
Comportamento do Consumidor / Consumer Behavior	CSC	mestral/Semiannual	150	TP-45; OT-6;	6	
Fundamentos de Contabilidade / Accounting Fundamentals	GAD	mestral/Semiannual	150	TP-54; OT-6;	6	
Fundamentos de Economia / Fundamentals of Economy	GAD	mestral/Semiannual	175	TP-54; OT-6;	7	
Direito Comercial/ Commercial law	DIR	mestral/Semiannual	125	TP-36; OT-3;	5	
Gestão Comercial e da Força de Vendas / Sales Management and Sales Force	MKT	mestral/Semiannual	150	TP-54; OT-6;	6	

**(5 Items)**

**Mapa III - ‘-‘ - 2º ano - 2º Semestre/2nd Year - 2nd Semester****4.3.1.Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)\*:**

‘-‘

**4.3.1.Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\***

‘-‘

**4.3.2.Ano/semestre/trimestre curricular:***2º ano - 2º Semestre/2nd Year - 2nd Semester***4.3.3 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 Opcional	Observações / Observations
--------------------------------------	---------------------------------------	------------------------	------------------------------------	------------------------------------	---------------	----------------------------

Estudos de Mercado /Market Research	MKT	Semestral/Semiannual	125	TP-42; OT-3;	5
Marketing Relacional / Marketing Relationship	MKT	Semestral/Semiannual	150	PL-51; OT-6;	6
Gestão da Cadeia de Abastecimento/Supply Chain Management	MKT	Semestral/Semiannual	150	TP-54; OT-6;	6
Marketing e Comercio Internacional / Marketing and International Trade	GAD	Semestral/Semiannual	150	TP-45; OT-3;	6
Estratégia e Planeamento Empresarial / Business Strategy and Planning	MKT	Semestral/Semiannual	175	TP-54; OT-6;	7

(5 Items)

### Mapa III - ' - 3º ano - 1º Semestre/3rd year - 1st Semester

4.3.1.Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)\*:

4.3.1.Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\*

4.3.2.Ano/semestre/trimestre curricular:

3º ano - 1º Semestre/3rd year - 1st Semester

#### 4.3.3 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	Opcional	Observações / Observations
Logística e Distribuição / Logistics and Distribution	GAD	Semestral/Semiannual	178	TP-54; OT-6;	7		
Direito dos Contratos / Contract Law	DIR	Semestral/Semiannual	125	TP-42; OT-3;	5		
Técnicas de informação, Comunicação e Negociação / Information, Communication and Negotiation Techniques	CSC	Semestral/Semiannual	175	TP-54; OT-6;	7		
E-Marketing e Comercio Eletrónico IE-Marketing and E-Commerce	MKT	Semestral/Semiannual	150	PL-54; OT-6;	6		
Gestão Financeira / Financial Management	GAD	Semestral/Semiannual	125	TP-42; OT-3;	5		

(5 Items)

### Mapa III - ' - 3º Ano- 2º Semestre/ 2~Year- 2nd Semester

4.3.1.Ramos, variantes, áreas de especialização, especialidades ou outras formas de organização em que o ciclo de estudos se estrutura (a preencher apenas quando aplicável)\*:

4.3.1.Branches, variants, specialization areas, specialties or other forms of organization (if applicable)\*

4.3.2.Ano/semestre/trimestre curricular:

3º Ano- 2º Semestre/ 2~Year- 2nd Semester

#### 4.3.3 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	Opcional	Observações / Observations
Promoções e Merchandising / Promotions and Merchandising	MKT	Semestral/Semiannual	100	TP-38; OT-4;	4		
Gestão de Marcas/ Brand Management	GAD	mestral/Semiannual	100	TP-42; OT-3;	4	1	Escolhe 1 UC das 2 Indicadas
Conceção e Gestão da Formação / Training design and Management	GAD	mestral/Semiannual	100	TP-42; OT-3;	4	1	Escolhe 1 UC das 2 Indicadas
Inovação e Empreendedorismo / Innovation and Entrepreneurship	GAD	mestral/Semiannual	125	TP-54; OT-6;	5		
Gestão da Qualidade / Quality Management	GAD	mestral/Semiannual	125	TP-40; OT-3;	5		
Projeto Aplicado / Applied Project	GAD	mestral/Semiannual	300	PL-60; OT-20;	12		

(6 Items)

## 4.4. Unidades Curriculares

---

### Mapa IV - Métodos Quantitativos

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Métodos Quantitativos*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Quantitative Methods*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*MAT*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*150*

#### 4.4.1.5. Horas de contacto:

*45 - TP:42; OT:3*

#### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

*6*

#### 4.4.1.7. Observações:

*<sem resposta>*

#### 4.4.1.7. Observations:

*<no answer>*

#### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Ana Helena Marques de Pinho Tavares / 45 horas -TP:42; OT:3*

#### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

#### 4.4.4. 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*

#### 4.4.4. 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.*

#### 4.4.5. Conteúdos programáticos:

*1. Evolução do conceito de número*

*1.1 A reta e os subconjuntos de  $\mathbb{R}$*

*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

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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.*

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

*The syllabus of the course pursuits, 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.*

#### 4.4.7.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%).*

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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*

#### 4.4.8.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.

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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*

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

Aires, Luís M. (2013). *Conceitos de Matemática – Fundamentos para as ciências da vida*, Edições Sílabo.  
Murteira, Bento (2010). *Introdução à Estatística*, Escolar Editora.  
Pinto, Ricardo R. (2012). *Introdução à Análise de Dados com Recurso ao SPSS*. Edições Sílabo. (2ª Edição Revista e atualizada)  
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 Harshbarger e Reynolds.  
*Matemática Aplicada - Administração, Economia e Ciências Sociais e Biológicas*. Mc Graw Hill, (7ª edição)  
Negas, Elsa (2019). *Estatística Descritiva. Explicação teórica, casos de aplicações e exercícios resolvidos*. Edições Sílabo

### Mapa IV - Psicologia Geral

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Psicologia Geral*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*General Psychology*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*CSC*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*150*

#### 4.4.1.5. Horas de contacto:

*60 - TP:54; OT: 6*

#### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

*6*

#### 4.4.1.7. Observações:

*<sem resposta>*

#### 4.4.1.7. Observations:

*<no answer>*

#### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Micael António André Agostinho / 60 horas - TP:54; OT: 6*

#### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

#### 4.4.4. 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 aplicá-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.

#### 4.4.4. 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

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.6. 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 e explorar os processos psicológicos elementares de modo a atingir os objetivos propostos*

#### 4.4.6. 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 explorer elementary psychological processes in order to achieve the proposed objectives.*

#### 4.4.7. 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 contínua consiste na realização de dois testes teóricos, com a ponderação de 50% cada para a nota final da unidade curricular. Os estudantes que não obtenham aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 continuous assessment consists of two written tests, with a weighting of 50% each for the final grade of curricular unit. Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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*

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Davidoff, L. (2001). Introdução à Psicologia. São Paulo: Pearson Makron Books.  
Gleitman, H. (2011). Psicologia (9ª Ed.) Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian. Weiten, W. (2006). Introdução á Psicologia. São Paulo: Thomson Pioneira.  
Lopes, M. et al. (2011). Psicologia Aplicada. Lisboa: Editora RH.  
Luthans, F., Luthans, B., & Luthans, K. (2015). Organizational behavior: An evidence-based approach(13th Ed).Charlotte, North Carolina: IAP-Information Age Publishing Pais, L. (2014). Gestão do conhecimento (pp. 193-208). In Siqueira, M. (Org.), Medidas do comportamento organizacional. Ferramentas de diagnóstico e de gestão. Porto Alegre: Artmed  
Robbins, S., Judge, T., & Campbell, T. (2017). Organizational Behaviour (2nd Ed). UK: Pearson  
Truxillo, D., Bauer, T., & Erdogan, B. (2016). Psychology and Work: Perspectives on Industrial and Organizational Psychology. NY: Routledge*

### Mapa IV - Introdução ao Marketing

#### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Introdução ao Marketing*

#### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*Introdution to Marketing*

#### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

*MKT*

#### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*150*

#### 4.4.1.5.Horas de contacto:

*60 - TP:54; OT: 6*

#### 4.4.1.6.Créditos ECTS:

*6*

#### 4.4.1.7.Observações:

*<sem resposta>*

#### 4.4.1.7.Observations:

*<no answer>*

#### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Luis Miguel Porto Romão Machado - 60 horas - TP:54; OT: 6*

#### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

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

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- Apresentar os conceitos básicos sobre marketing;*
- Caraterizar 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;*
- Caraterizar 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.*

#### 4.4.4.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.

#### 4.4.5. Conteúdos programáticos:

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.

#### 4.4.5. Syllabus:

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.

#### 4.4.6. 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.

#### 4.4.6. 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.

#### 4.4.7. 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 contínua 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%.

Os estudantes que não obtenham aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' assessment):

The teaching methodology is based on the lecture method and active (use of practical analysis, teamwork, media, and discovery).

The continuous assessment 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%.

Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).

#### 4.4.8. 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.

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

- Kotler, P.; Setiawan, I. & Kartajaya, H. (2017). *Marketing 4.0 Mudança do tradicional para o digital*. Actual Editora.
- Freire, Adriano (2008). *Estratégia – Casos de Sucesso em Portugal*, Lisboa, Editorial Verbo.
- Kotler, Philip (2008). *Marketing Management – The Millenium Edition*, Prentice Hall, New Jersey.
- Lindon, Dennis (2011). *Mercator XXI - Teoria e Prática do Marketing*, Dom Quixote.
- Ferreira, Bruno et. al (2012). *Fundamentos de Marketing*, Edições Sílabo.
- Lindon, D., Lendrevie, J., Levy, J., Dionísio, P., Rodrigues, J., *MERCATOR XXI*, Publicações D. Quixote
- Kotler, P., *MARKETING MANAGEMENT*, Prentice Hall

#### Mapa IV - Gestão das Organizações

##### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Gestão das Organizações*

##### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Organizational Management*

##### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*GAD*

##### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

##### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*175*

##### 4.4.1.5. Horas de contacto:

*60 - TP:54; OT:6*

##### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

*7*

##### 4.4.1.7. Observações:

*<sem resposta>*

##### 4.4.1.7. Observations:

*<no answer>*

##### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Sandrina Encarnação Leal / 60 - TP:54; OT:6*

##### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

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

*Os objetivos da unidade curricular são os seguintes:*

- Proporcionar uma visão geral sobre a organização e sobre a sua gestão no contexto das sociedades atuais;*
  - Acompanhar a evolução das principais teorias de gestão.*
  - Analisar os principais conceitos e teorias no quadro das funções 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 organizações e suas inter-relações;*
  - Conhecer as principais tendências da gestão moderna e das diferentes formas organizacionais da atualidade;*
  - Contextualizar a organização face à 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.*

##### 4.4.4. 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.*

##### 4.4.5. Conteúdos programáticos:

- 1. Gestão das organizações*
- 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, coordenação, liderança e motivação
7. O Controlo de gestão
8. Estratégia de negócio: alianças e outsourcing
9. Estratégia de negócio: integração vertical
10. Ética e responsabilidade social das empresas
11. A globalização dos mercados e competição

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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.*

#### 4.4.6.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.*

#### 4.4.7.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%). Os estudantes que não obtenham aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 will be achieved through one group work (35%), resolution of practical cases (15%) and a written test (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8.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.*

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

- Sotomayor, OA.; Duarte, M. & Rodrigues, J. (2019). *Princípios de Gestão das Organizações*. (3ª Edição). Rei dos Livros.
- David, B. (2016). *Management, an Introduction*. Pearson Education Limited.
- Grant, R (2012). *Contemporary Strategy Analysis*, Blackwell.
- Sebastião, T. (2010), *Gestão das Organizações*, 2ª Edição, Lisboa: Verlag Dashofer.
- Lopes da Costa, R (2012). *Os Modelos de Gestão Global e os Meios e Técnicas de Fazer o Controlo de Gestão nas PME's*, 1ª Edição, Actual Editora, Coimbra
- Lopes da Costa, R. (2012). *Estratégia Organizacional e "Outsourcing": Os Recursos Estratégicos de Competitividade Empresarial*, 1ª Edição, Editora Almedina, Coimbra e S. Paulo.
- Almeida, Filipe (2016) *Introdução à Gestão das Organizações*. 4ª edição. Escolar Editora.
- Robbins, Stephen P.; Coulter, Mary (2014)- *Management*. 13th ed. Upper Saddle River, Prentice-Hall

## Mapa IV - Introdução ao Direito

### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Introdução ao Direito*

### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*Introduction to Law*

### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

*DIR*

### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*125*

### 4.4.1.5.Horas de contacto:

*45 - TP:42; OT:3*

### 4.4.1.6.Créditos ECTS:

*5*

### 4.4.1.7.Observações:

*<sem resposta>*

### 4.4.1.7.Observations:

*<no answer>*

### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*José Manuel Gonçalves Machado / 45horas - TP:42; OT:3*

### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 4.4.4.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.*

### 4.4.4.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.*

### 4.4.5.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*

#### 4.4.5.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.

#### 4.4.6.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.

#### 4.4.6.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 its contents; c) creatively, detect, identify, formulate, process and solve problems.

#### 4.4.7.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 através de um trabalho de grupo (40%) e de um teste teórico (60%).

Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be achieved through one group work (40%) and a written test (60%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).

#### 4.4.8.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

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

Justo, Santos, A. (2019) *Introdução ao Estudo do Direito*. (10ª Edição).Coimbra Editora.

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

Código Civil Português (legislação).

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

Sousa, M., e, Galvão, S. (2000). *Introdução ao Estudo do Direito*, Edição Lex.

Varela, J. (2013). *Das Obrigações em geral*, Vol. I, Almedina.

AMARAL, Diogo Freitas do – *Manual de introdução ao direito*. Coimbra : Edições Almedina, Vol. 1 (com a colab. de Ravi Afonso Pereira), 2004.

Maia, P. et al. (2013) *Estudos de direito das sociedades*. 11ª ed.. Coimbra. Edições Almedina

Sousa, Miguel (2012) – *Introdução ao direito*. Coimbra : Edições Almedina.

### Mapa IV - Informática de Gestão

#### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

Informática de Gestão

**4.4.1.1. Title of curricular unit:**

*Management Informatics*

**4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**

*INF*

**4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*125*

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

*45 - PL:30; OT:15*

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

*5*

**4.4.1.7. Observações:**

*<sem resposta>*

**4.4.1.7. Observations:**

*<no answer>*

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

*Luis Fernando valente Marrazes / 45 horas - PL:30; OT:15*

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**4.4.4. 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*

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

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

- 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.*

**4.4.5. Conteúdos programáticos:**

*I Gestão de Bases de Dados – Microsoft Access*

*As vantagens de estruturar uma base de dados*

*Fases da criação de uma base de dados*

*Criação de um modelo de dados e sua validação*

*Normalização de base de dados*

*Definir tabelas e Relações entre tabelas*

*Definir consultas, formulários e relatórios*

*Manipular formulários*

*II Gestão de Informação Pessoal – Microsoft Outlook*

*Correio eletrónico*

*Calendário; Planear compromissos, eventos e reuniões; Planear tarefas; Criar notas*

*Personalizar barras de ferramentas e menus*

*III Folha de Cálculo – Microsoft Excel*

*Identificar os diferentes componentes do ecrã da folha de cálculo*

*Aplicar fórmulas a células para cálculo de valores*

*Utilizar funções*

Aplicar diferentes técnicas de edição a uma folha de cálculo  
Aplicar formatos a células  
Utilizar meios de proteção de um documento  
Mostrar em representação gráfica valores de uma folha de cálculo  
Tabelas dinâmicas  
Preparar uma folha de cálculo para impressão

#### 4.4.5.Syllabus:

*I Database Management - Microsoft Access*  
The advantages of structuring a database  
Phases of creating a database  
Creating a data model and validating it  
Database normalization  
Defining Tables and Relationships between Tables  
Define queries, forms and reports  
manipulate forms  
*II Personal Information Management - Microsoft Outlook*  
E-mail  
Calendar; Plan appointments, events and meetings; Plan tasks; create notes  
Customize toolbars and menus  
*III Spreadsheet - Microsoft Excel*  
Identifying the different components of the spreadsheet screen  
Applying formulas to cells for calculating values  
use functions  
Applying different editing techniques to a spreadsheet  
Apply Formats to Cells  
Using means of protecting a document  
Graphing values from a spreadsheet  
Pivot tables  
Prepare a spreadsheet for printing

#### 4.4.6.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.*

#### 4.4.6.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.*

#### 4.4.7.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 em regime curricular 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*

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment 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 assessment scheme is guided by the same objectives and is based on an exam (100%) with the theoretical and practical component of the curricular unit.*

#### 4.4.8.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.

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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 aims the acquisition of theoretical skills but also practice skills, the learning evaluation will follow this same guideline.

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

Kate Shoup: "Office 2010 Simplified"; Willey Publishing, Inc., USA; 2010  
Gameiro, F. & Dias Curto, J. (2016).Excel para Economia e Gestão. (4ª Edição - Revista e atualizada). Edições Sílabo.  
Martins, A. (2019). Aprenda Excel com Casos Práticos. Edições Sílabo.  
Alves, Joaquim (2010). Excel 2010 – Guia de Consulta Rápida, FCA.  
Englander, I. (2010). The Architecture of Computer Hardware and System Software, John Wiley.  
Sousa, S. e Sousa, M. (2010). Microsoft Office 2010 para todos nós. FCA.  
Vaz, Isabel (2010). Domine a 110% Word 2010, FCA.  
Murray, Katherine (2013).Microsoft Office 2013 Plain and Simple, Microsoft Press.  
Almeida, Luís Miguel Alçada Tomás de — Computadores e tecnologias da informação : uma introdução ao mundo digital. Coimbra : IDTec, 2003.  
Peter Norton: "Peter Norton"s Intro to Computers", 6ª Ed.; McGraw-Hill Higher Education, USA

### Mapa IV - Gestão de Preço e do Produto

#### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

Gestão de Preço e do Produto

#### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

Management Price and Product

#### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

MKT

#### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

Semestral/Semester

#### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

125

#### 4.4.1.5.Horas de contacto:

45 - TP:42; OT:3

#### 4.4.1.6.Créditos ECTS:

5

#### 4.4.1.7.Observações:

<sem resposta>

#### 4.4.1.7.Observations:

<no answer>

#### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

Fábio Shimabukuro Sandes / 45 horas - TP:42; OT:3

#### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

<sem resposta>

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

Os objetivos da unidade curricular são:

- Identificar a importância da gestão de produto e do preço no contexto do marketing-mix;
- Identificar os papéis, tarefas típicas e dificuldades da atividade de gestor de produto e preço;
- Apresentar as estratégias e as táticas relacionadas com a gestão do preço;
- Apresentar as estratégias de gestão do produto;
- Apresentar os conceitos de elasticidade, break-even point e break-even sales change com alteração nos custos fixos e/ou variáveis bem como outros indicadores de análise financeira;
- Identificar as 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 o domínio essencial das técnicas de gestão do preço (estratégica e tática).

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

*The objectives of the curricular unit are:*

- Identify the importance of product management and price in the context of the marketing mix;
- Identify the roles, tasks and difficulties typical of the activity manager product and price;
- To present the strategies and tactics related to the management of the price;
- Provide management strategies of the product;
- Present the 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 the tools of analysis of competitiveness for goods and services. At the end of the curricular unit students should be able to:
- Perform tasks typical product management and key area of management techniques price (strategic and tactical).

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.6. 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*

#### **4.4.7. 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%. Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### **4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be accomplished by conducting two midterm tests (weighting 30% each) and a final weighting 40%. Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### **4.4.8. 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.*

#### **4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the intended learning outcomes:**

*The exercises in classroom 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.*

#### **4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Di Benedetto, A. & Crawford, M. (2015). Gestão de Novos Produtos. (11ª Edição). Mc Graw-Hill,*

*Gorchels, Linda. (2011). The Product Manager's Handbook – The Complete Product Management Resource, Chicago: NTC Business Books.*

*Holden, Reed & Burton, Mark. (2008). Pricing with confidence: 10 ways to stop leaving money on the table. New Jersey: John Wiley & Sons*

*Nagle Thomas (2008). Estratégia e Táticas de Preços, Pearson*

### **Mapa IV - Análise e Tratamento de Dados**

#### **4.4.1.1. Designação da unidade curricular:**

*Análise e Tratamento de Dados*

#### **4.4.1.1. Title of curricular unit:**

*Analysis and Data Management*

#### **4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**

*MAT*

#### **4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

#### **4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*125*

#### **4.4.1.5. Horas de contacto:**

*45 - TP:30; OT:15*

#### **4.4.1.6. Créditos ECTS:**

*5*

#### 4.4.1.7.Observações:

<sem resposta>

#### 4.4.1.7.Observations:

<no answer>

#### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

Ana Helena Marques de Pinho Tavares / 45 horas - TP:30; OT:15

#### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

<sem resposta>

#### 4.4.4.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*

#### 4.4.4.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*

#### 4.4.5.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

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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 na área das ciências sociais e humanas.*

#### 4.4.6.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 for social sciences and humanities.*

#### 4.4.7.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 da 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%).*

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment method consists of group project applied to a real case using SPSS (50%) and a written test at the end of the semester (50%).*

*Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8.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*

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Helena, C. (2017). Análise Multivariada de Dados Qualitativos. Utilização da Análise de Correspondências Múltiplas com o SPSS (2ª Edição Revista e Atualizada). Edições Sílabo.*  
*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.*  
*Pereira, A. (2006). SPSS - Guia prático de utilização. 6.ª Edição, Edições Sílabo, Lisboa.*  
*Pestana, M. H. e Gageiro J. N. (2008). Análise de dados em Ciências Sociais - A complementaridade do SPSS. 4.º Edição, Edições Sílabo, Lisboa*

### Mapa IV - Gestão de Pessoas nas Organizações

#### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Gestão de Pessoas nas Organizações*

#### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*People Management in Organizations*

#### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

*GAD*

#### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*175*

#### 4.4.1.5.Horas de contacto:

*60 - TP:54; OT:6*

#### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

7

#### 4.4.1.7. Observações:

<sem resposta>

#### 4.4.1.7. Observations:

<no answer>

#### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

Ana Isabel Loureiro de Sousa Virgolino Silva / 60 horas - TP:54; OT:6

#### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

<sem resposta>

#### 4.4.4. 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 temáticas da gestão de recursos humanos.*

*No final do semestre os estudantes deverão ser capazes de:*

- Identificar o contexto da função recursos humanos no âmbito global da empresa.
- Comparar os processos e técnicas relativas à gestão estratégica de recursos humanos.
- Relacionar os principais processos e técnicas da gestão de pessoas.

#### 4.4.4. 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 the processes and techniques relating to strategic management of human resources.
- List the main processes and techniques of managing people.

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.5. 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

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

*Tratando-se de uma unidade curricular introdutória das problemáticas relacionadas com a gestão dos recursos humanos, 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.*

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

*The topics presented above allow students to acquire basic knowledge to understand the human resources function in organizations and their areas, ensuring the theoretical and practical knowledge and technical- scientific management of people as individuals. 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.*

#### 4.4.7. 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 será realizada em dois momentos distintos: trabalho de grupo (50%) e teste escrito (50%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment is performed at two different moments: group work (50%) and written test (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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.*

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Pina e Cunha, M.; Rego, A. & Cabral-Cardoso, C. (2019). Teoria das Organizações e da Gestão. Uma perspetiva histórica Edições Sílabo.  
Armstrong, M. (2017). Armstrong Handbook of Human Resource Management Practice (14th ed.). New York: Kogan Page  
Reis, Felipa; Silva, Maria (2012), Princípios de Gestão. Lisboa; Edições Sílabo  
Câmara, P.B, Guerra, P.B. & Rodrigues, J.V. (2007) – Humanator – Recursos Humanos e Sucesso Empresarial, Publicações D. Quixote  
Caetano, A. (2008), Avaliação de Desempenho - Metáforas, Conceitos e Práticas, RH Editora.  
Câmara, P. et al. (2008). Gestão de Pessoas em Contexto Internacional, Editora Dom Quixote.  
Câmara, P. et al., (2010). Novo Humanator - Recursos humanos e Sucesso Empresarial, Editora Dom Quixote, Carvalho, J. Eduardo et al. (2006). Novo Paradigma de Gestão de Recursos Humanos para o século XXI, Lisboa, Universidade Lusíada.*

### Mapa IV - Métodos de Investigação

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Métodos de Investigação*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Research Methods*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*CSC*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*100*

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

38 - TP:33; OT:5

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

4

**4.4.1.7. Observações:**

<sem resposta>

**4.4.1.7. Observations:**

<no answer>

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

Fábio Shimabukuro Sandes / 38 horas - TP:33; OT:5

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

<sem resposta>

**4.4.4. 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.*

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

*This unit has the following main objectives:*

*- Characterize 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*

**4.4.5. 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*

**4.4.5. 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

#### 4.4.6. 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 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 e 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, métodos e técnicas mais recorrentes em ciências sociais -, de natureza quantitativa e qualitativa, (técnicas de observação, o inquérito por entrevista e por questionário, técnicas de amostragem).*

*Finalmente, o ponto 6 converge para a aplicação de conhecimentos e de competências de investigação no processo de aprendizagem.*

#### 4.4.6. 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 analyze the variables to consider in a 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.*

#### 4.4.7. 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%).*

*Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment 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%).*

*Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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.*

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the intended learning outcomes:

*The pedagogical-didactic strategies follow 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

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

Ruas, J. (2017). *Manual de Metodologias de Investigação. Como Fazer Propostas de Investigação, Monografias, Dissertações e Teses*. Escolar Editora.  
Coutinho, C. (2013). *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas*. Coimbra: Almedina.  
Fortin, M. (2009). *Fundamentos e etapas no processo de Investigação*. Lusodidacta Editora.  
Fortin, M. (2009). *O processo de Investigação- da concepção à realização*. Lusodidacta Editora.  
Hill, Manuela Magalhães; Hill, Andrew (2008). *Investigação por Questionário, Sílabo*.  
Quivy, R. & Campenhoudt, L. (2018). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.  
Creswell, John (2010). *Projeto de pesquisa. Método qualitativo Quantitativo e Misto*, Bookman.  
Silva, A., & Pinto, J. (2019). *Metodologia das Ciências Sociais*. Porto: Afrontamento.

#### Mapa IV - Inglês

##### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

Inglês

##### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

English

##### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

LLE

##### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

Semestral/Semester

##### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

100

##### 4.4.1.5. Horas de contacto:

37- TP:33; OT:4

##### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

4

##### 4.4.1.7. Observações:

*A aferição dos conhecimentos da língua por parte dos futuros estudantes, são aferidos de duas maneiras distintas complementadas por uma terceira aferição: (1) Se o ingresso no ciclo de estudos for através da Prova maiores de 23, na fase da entrevista, os candidatos são questionados sobre o domínio da língua e através de um diálogo e/ou documento escrito em inglês verificado o nível dos seus conhecimentos. (2) Se o ingresso no ciclo de estudos for através da via ensino, os conhecimentos são aferidos com base no certificado de habilitações e a avaliação na disciplina. Na primeira semana de aulas, o docente responsável realiza um teste de diagnóstico. Se forem verificadas lacunas/dificuldades o Instituto faculta aos alunos aulas de apoio. O nível mínimo exigido para ingresso no CE é B1 e para aprovação o nível mínimo exigido é B2*

##### 4.4.1.7. Observations:

*The assessment of language knowledge by future students is assessed in two different ways, complemented by a third assessment: (1) If entry into the study cycle is through the Exam older than 23, in the interview phase, candidates are questioned about the domain of the language and through a dialogue and/or written document in English verified the level of their knowledge. (2) If entry into the study cycle is through teaching, knowledge is assessed based on the certificate of qualifications and the assessment in the subject. In the first week of classes, the responsible teacher performs a diagnostic test. If gaps/difficulties are found, the Institute provides students with support classes. The minimum level required for entry into the CE is B1 and for approval the minimum level required is B2.*

##### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

Susana Carla Confraria Leão / 37 horas - TP:33; OT:4

##### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

<sem resposta>

##### 4.4.4. 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, nos percursos temático do curso.

#### 4.4.4. 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.*

#### 4.4.5. Conteúdos programáticos:

1. *Gestão: cultura da empresa, negócios em diferentes culturas, estilos de gestão, formação de equipas, produção, marketing, finanças, vendas, padrões de qualidade, inovação, economia global e comércio.*

2. *Gramática: presente simples, passado simples, presente contínuo, passado contínuo, presente perfeito, passado perfeito; Cláusulas IF; Adjetivos; Ordem das palavras.*

#### 4.4.5. 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*

#### 4.4.6. 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, pretende-se 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.*

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.7. 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 ( $\geq$  Nível B2) ou que não se submeteram à avaliação contínua realizam uma prova global escrita no final do semestre (100%;  $\geq$  Nível B2).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 ( $\geq$  Level B2) or who did not undergo continuous evaluation perform a comprehensive written exam at the end of the semester (100%;  $\geq$  Level B2).*

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

*Para alcançar os objetivos definidos utilizam-se metodologias com uma componente expositiva e uma componente de aplicação prática através da resolução de exercícios propostos pelo docente. Estes exercícios envolvem atividades de reading, speaking, listening e writing conforme a componente que se pretenda trabalhar. Esta estratégia será desenvolvida abrangendo todos os tópicos previstos no programa de modo a atingirem-se os objetivos propostos.*

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the intended learning outcomes:

*To address the objectives defined are used methodologies with a exhibition component and a practical application component by solving exercises proposed by the teacher. These exercises involve activities of reading, speaking, listening and writing according to the component that you want to work. This will be developed covering all the topics covered by the program in order to achieve the proposed objectives.*

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*James, C.L. & Frazier, A. (2012). Career Paths: Engineering, UK. Express Publishing.  
Badger, I. & Menzies, P. (2005) Business Life. London. Marshall Cavendish education  
Murphy, R. (2019). English Grammar in use – intermediate. Cambridge. Cambridge University Press.  
Viney, Peter and Viney Karen (2010). Handshake in Communication, Oxford Press University.*

### Mapa IV - Comportamento do Consumidor

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Comportamento do Consumidor*

**4.4.1.1. Title of curricular unit:**

*Consumer Behavior*

**4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**

CSC

**4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

150

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

*51 - TP:45; OT: 6*

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

6

**4.4.1.7. Observações:**

*<sem resposta>*

**4.4.1.7. Observations:**

*<no answer>*

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

*Lina Isabel Figueiredo Capicho / 51 horas- TP:45; OT:6*

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**4.4.4. 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.*

**4.4.4. 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 consumer.*
- 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.*

**4.4.5. 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*

**4.4.5. 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

**4.4.6. 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, trata-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.*

**4.4.6. 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.*

**4.4.7. 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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

**4.4.7. Teaching methodologies (including students' assessment):**

*The teaching methodology is based on the lecture and active method. The continuous assessment will be achieved through written test (50%) and group work (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

**4.4.8. 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*

**4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

**4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*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.  
 Michael (2012) Consumer Behavior, Pearson Education Limited.  
 Dubois, Bernard; & Celma, Alex Rovira (2007). Comportamiento del consumidor: Comprendiendo al consumidor. S/L: Prentice Hall International Editions.  
 Hawkins, Del I.; & Best, Roger J.; & Coney, Kenneth A. (2007). Comportamiento del consumidor: Repercusiones en la estrategia de marketing. E.U.A.: Addison-Wesley Iberoamericana.  
 Solomon, M. (2009). Consumer behavior. S/L: Prentice Hall International Editions  
 Rodrigues, F.; Vitorino, L.; Moreira, J. (2013). Comportamento do Consumidor. Quando a Neurociência, a Psicologia, a Economia e o Marketing se encontram! Psicossoma. Consumer Behavior LIVRO*

**Mapa IV - Fundamentos de Contabilidade**

**4.4.1.1. Designação da unidade curricular:**

*Fundamentos de Contabilidade*

**4.4.1.1. Title of curricular unit:**

*Accounting Fundamentals*

**4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**

*GAD*

**4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*150*

**4.4.1.5.Horas de contacto:**

*60 horas - TP:54; OT:6*

**4.4.1.6.Créditos ECTS:**

*6*

**4.4.1.7.Observações:**

*<sem resposta>*

**4.4.1.7.Observations:**

*<no answer>*

**4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

*João Verissimo de Oliveira Lisboa / 60 - TP:54; OT:6*

**4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**4.4.4.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.*

**4.4.4.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*

**4.4.5.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*

**4.4.5.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

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

*De modo que os estudantes atinjam os objetivos propostos, ajustados com as competências que necessitam de adquirir, os conteúdos programáticos são organizados de modo 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.*

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

*In order for students to achieve the proposed objectives, the syllabus is 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.*

**4.4.7. 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%).*

*Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

**4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be achieved through a practical exercise (50%) and a written test (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

**4.4.8. 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 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.*

**4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

**4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Gonçalves, C. et al. (2020) Contabilidade Financeira Explicada. Manual Prático (4ª Edição). Vida Económica.*

*Lourenço, I.; Lopes, A. & Morais, A. (2018) Fundamentos de Contabilidade Financeira. Teoria e casos (2ª Edição) Edições Sílabo.*

*Costa, C. e Alves, G. (2001). Contabilidade Financeira, Rei dos Livros.*

*Grenha, C.; Cravo, D.; Batista, L. & Pontes, S. (2009). Anotações ao Sistema de Normalização Contabilística, Texto Editora.*

*Gomes, J. e Pires, J. (2011). 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. (2012). Sistema de Normalização Contabilística, Explicado- Porto Editora;*

## Mapa IV - Fundamentos de Economia

### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Fundamentos de Economia*

### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*Fundamentals of Economy*

### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

*GAD*

### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*175*

### 4.4.1.5.Horas de contacto:

*60 - TP:54; OT:6*

### 4.4.1.6.Créditos ECTS:

*7*

### 4.4.1.7.Observações:

*<sem resposta>*

### 4.4.1.7.Observations:

*<no answer>*

### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*João Veríssimo de Oliveira Lisboa / 60 horas - TP:54; OT:6*

### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 4.4.4.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.*

### 4.4.4.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.*

### 4.4.5.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.Elastecidades*

*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*

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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 os 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.*

#### 4.4.6.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, 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.*

#### 4.4.7.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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be made on an individual assignment (60%) and a practical work (40%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8.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.*

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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*

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Murteira, J.; Castro, V. (2018) . Introdução à Econometria. (2.ª Edição). Edições Almedina.  
António Fernandes et al. (2019). Introdução à Economia. (2ª Edição). Edições Sílabo.  
Araújo, F. (2012). Introdução à Economia, Almedina.  
Frank, R. (2006) Microeconomia e Comportamento, McGraw-Hill.  
Neves, J. (2011). Introdução à Economia. Verbo Editora.  
Samuelson, P. e Nordhaus, W. (2011) Economia, McGraw-Hill.  
Samuelson, P. e Nordhaus, W (2005), "Macroeconomia", McGraw-Hill, Lisboa, 18ª ed;  
Amaral, J. Ferreira, Louçã, F., Caetano, G., Fontainha, E., Ferreira, C., Santos, S.(2007), "Introdução à Macroeconomia", Escolar Editora, Lisboa, 2ª ed.*

## Mapa IV - Direito Comercial

### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Direito Comercial*

### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*Commercial law*

### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

*DIR*

### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*125*

### 4.4.1.5.Horas de contacto:

*39 - TP:36; OT:3*

### 4.4.1.6.Créditos ECTS:

*5*

### 4.4.1.7.Observações:

*<sem resposta>*

### 4.4.1.7.Observations:

*<no answer>*

### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Jose Manuel Gonçalves Machado / 39 - TP:36; OT:3*

### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

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

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

*Os objetivos da unidade curricular são:*

- Apresentar as noções fundamentais do direito comercial;*
- Caracterizar 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.*

### 4.4.4.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 establishing a business relationship;*
- Discuss the legal framework of a commercial company taking into account the (s) system (s) apply.*

### 4.4.5.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*

### 4.4.5.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

**4.4.6.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, trata-se dos tópicos relacionados com os objetivos ao nível da discussão e compreensão das temáticas abordadas*

**4.4.6.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*

**4.4.7.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%).*

*Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

**4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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%).*

*Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

**4.4.8.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.*

**4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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*

**4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Correia, M. (2018). Direito Comercial. Direito da Empresa (14ª Edição revista e atualizada). EDIFORUM, setembro de 2018*

*Leitão, M. (2016). Lei da Concorrência Anotada. Edições Almedina.*

*Anastácio, Gonçalo et. al (2013). Lei da Concorrência, Edições Almedina Coimbra.*

*Correia, Miguel Pupo (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**

**4.4.1.1.Designação da unidade curricular:**

*Gestão Comercial e da Força de Vendas*

**4.4.1.1.Title of curricular unit:**

*Sales Management and Sales Force*

**4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:**

*MKT*

**4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*150*

**4.4.1.5.Horas de contacto:**

*60 - TP:54; OT: 6*

**4.4.1.6.Créditos ECTS:**

*6*

**4.4.1.7.Observações:**

*<sem resposta>*

**4.4.1.7.Observations:**

*<no answer>*

**4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

*Lina Isabel Figueiredo Capricho/ 60 - TP:54; OT: 6*

**4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**4.4.4.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;*
- Caracterizar 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*

**4.4.4.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.*

**4.4.5.Conteúdos programáticos:**

*1- Introdução à gestão comercial – Quadro conceptual*

*1.1 Evolução do conceito de gestão de vendas*

*1.2 Hard selling 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 de vendas ao plano de vendas*

*3.5 Gestão de tempo*

*3.6 Estrutura salarial de equipa de vendas, prémios e incentivos*

*3.7 Implementação do plano*

*3.8 Avaliação de desempenho, supervisão e controlo*

*4- Gestão de contas*

*4.1 Gestão da força de vendas como função estratégica*

*4.2 Canais de comercialização*

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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.*

#### 4.4.6.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.*

#### 4.4.7.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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be achieved through written test (50%) and group work (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8.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.*

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Lobber, David; Lancaster, Geof (2020). Selling and Sales Management 10 TH Ed. Printice Hall.  
Walker's, Marshal (2011). Sales Force Management, Tenth Edition,  
Serra, Elisabeth de Magalhães (2012). Direção e Gestão da Força de Vendas, 1ª Edição. Grupo Editorial Vida Económica  
Stalton, Shapioro (2007). Administração de Vendas, editora Atlas, SA.  
Johnston, Mark; Marshall, Greg (2008). Relationship Selling. McGraw-Hill*

### Mapa IV - Estudos de Mercado

#### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Estudos de Mercado*

**4.4.1.1. Title of curricular unit:**

*Market Research*

**4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**

*MKT*

**4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*125*

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

*45 - TP:42; OT:3*

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

*5*

**4.4.1.7. Observações:**

*<sem resposta>*

**4.4.1.7. Observations:**

*<no answer>*

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

*Daniel Nascimento Pereira da Silva / 45horas - TP:42; OT:3*

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**4.4.4. 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;*
- Caracterizar 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*

**4.4.4. 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.*

**4.4.5. 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.*

**4.4.5. 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.

**4.4.6.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.*

**4.4.6.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.*

**4.4.7.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. A avaliação contínua consistirá na realização de um teste intermédio (ponderação de 50%) e de um trabalho final (estudo de caso) com uma ponderação de 50%. Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

**4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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. The continuous assessment will be accomplished by conducting one midterm test (weighting 50% each) and a final work (case study) weighting 50%. Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

**4.4.8.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.*

**4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

**4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Alvarez, J.; Cabarello, B. (2020). Handbook Of Research On Quality Management For Competitive Advantage In Global Markets. IGI GLOBAL.*  
*Brace, Ian (2013). Questionnaire Design: How To Plan, Structure And Write Survey Material For Effective Market Research, Kogan Page Lt*  
*Lopes, J. (2011). Fundamental dos Estudos de Mercado. Teoria e Prática (2ª Edição Revista e Corrigida). Edições Sílabo,*  
*Malhotra, Naresh & Birks, David (2007), Marketing Research: an Applied Approach, Prentice-Hall, New York. Mcgovern, Yvonne (2013). The Practice Of Market Research, Pearson Education Limited.*  
*BURNS, A.C. E BUSH, R. F. (2005) Marketing Research, 4ª ed. Pearson Education, Upper Saddle River, New Jersey.*  
*Maroco, J. (2007) Análise Estatística com Utilização do SPSS. Edições Sílabo, Lisboa*  
*Hair, J. et al, (2012) Marketing Research: Within a Changing Information Environment 2 ed, McGraw-Hill*

**Mapa IV - Marketing Relacional**

**4.4.1.1.Designação da unidade curricular:**

*Marketing Relacional*

**4.4.1.1.Title of curricular unit:**

*Marketing Relationship*

**4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:**

*MKT*

**4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*150*

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

57 - TP:51; OT:6

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

6

**4.4.1.7. Observações:**

<sem resposta>

**4.4.1.7. Observations:**

<no answer>

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

Luis Miguel Porto Romão Machado / 57 horas - TP:51; OT:6

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

<sem resposta>

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

*Os objetivos da unidade curricular são*

- Fornecer aos estudantes os conhecimentos e metodologias de análise necessários para a gestão e fidelização de clientes;
  - Perspetivar o marketing relacional de forma estratégica, tática e operacional;
  - Distinguir os vários tipos de implicações do marketing relacional nas organizações.
  - Analisar o contexto atual dos relacionamentos com os clientes e os seus impactos nas empresas;
  - Formulação e implementação de uma estratégia relacional com recurso à utilização de sistemas e tecnologias de informação.
- No final da unidade curricular os estudantes deverão ser capazes de:*
- Criar, e gerir, uma base de dados de clientes como infraestrutura essencial para criar propostas de valor para os clientes;
  - Otimizar estratégias de marketing através do Customer Relationship Management (CRM).
  - Utilizar as metodologias mais adequadas para a implementação e controle das práticas de marketing relacional.

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

*The objectives of the curricular unit are:*

- Provide students with the knowledge and methods of analysis necessary for the management and customer;
  - Integrate relational marketing in a strategic, tactical and operational;
  - Distinguish the various implications of relationship marketing in organizations.
  - Analyze the current context of customer relationships and their impact on business;
  - Formulation and implementation of a relational strategy with the use of 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 through Customer Relationship Management (CRM);
  - Use the most appropriate methodologies for the implementation and control of relational marketing practices.

**4.4.5. 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 Aspectos 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

**4.4.5. 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

#### **4.4.6.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.*

#### **4.4.6.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.*

#### **4.4.7.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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### **4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be based on a notional individual evaluation exercise (50%) and in group work (50%).*

*Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### **4.4.8.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.*

#### **4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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 to 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.*

#### **4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Marques, A. (2014). Marketing Relacional. Como transformar a fidelização de clientes numa vantagem competitiva (2ª Edição). Edições Sílabo.*

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

*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*

*Marques, Alzira Maria Ascensão - Marketing relacional : como transformar a fidelização de clientes numa vantagem competitiva. Lisboa : Edições Sílabo, 2012.*

*Kotler – Marketing 3.0 – Actual editora, 2014*

### **Mapa IV - Gestão da Cadeia de Abastecimento**

#### **4.4.1.1.Designação da unidade curricular:**

*Gestão da Cadeia de Abastecimento*

**4.4.1.1. Title of curricular unit:**  
*Supply Chain Management*

**4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**  
*GAD*

**4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):**  
*Semestral/Semester*

**4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**  
*150*

**4.4.1.5. Horas de contacto:**  
*60 - TP:54; OT:6*

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**  
*6*

**4.4.1.7. Observações:**  
*<sem resposta>*

**4.4.1.7. Observations:**  
*<no answer>*

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**  
*António Carruscas Pimenta Brito / 60 horas - TP:54; OT:6*

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**  
*<sem resposta>*

**4.4.4. 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 do 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.*

**4.4.4. 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.*

**4.4.5. 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

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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.

#### 4.4.6.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

#### 4.4.7.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 consiste num trabalho de grupo (50%) e num teste final (50%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment consists on group work (50%) and a final exam (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).

#### 4.4.8.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

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

Mangan, John; Lalwani, Chandra L. (2016) *Global Logistics and Supply Chain Management*, 3rd ed., Wiley  
Reis, Lopes (2010). *Manual da Gestão de Stocks*, Editorial Presença.  
Gonçalves, José (2006). *Gestão de Aprovisionamentos - Stocks*. Revisão. *Compras, Publindústria*.  
Neil, W., Galgani M. (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.  
Christopher, Martin(2016). *Logistics and Supply Chain Management - Creating value- adding networks*, 5th ed., Financial Times - Prentice Hall.  
Gattorna, J, *Living Supply Chains. Alinhamento Dinâmico de Cadeias de Valor*, Pearson, 20098)  
Krajewski, Lee; Ritzman, Larry; Malhotra, Manoj. (2008). *Administração de Produção e Operações*, 8.a ed., Pearson - Prentice Hall  
Leenders, Johnson; Flynn. (2010) *Fearon, Purchasing and Supply Chain Management*, 14th ed., McGraw-Hill

## Mapa IV - Marketing e Comércio Internacional

### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Marketing e Comércio Internacional*

### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*Marketing and International Trade*

### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

*MKT*

### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*150*

### 4.4.1.5.Horas de contacto:

*48 - TP:45; OT:3*

### 4.4.1.6.Créditos ECTS:

*6*

### 4.4.1.7.Observações:

*<sem resposta>*

### 4.4.1.7.Observations:

*<no answer>*

### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Daniel do Nascimento Pereira da Silva / 48 horas - TP:45; OT:3*

### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

### 4.4.4.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.*

### 4.4.4.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.*

### 4.4.5.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*

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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

#### 4.4.6.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.

#### 4.4.7.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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).

#### 4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be done through a written test (60%) and a group project (40%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).

#### 4.4.8.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

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

Africano, A. et al. (2018). Comércio Internacional. Teorias, Políticas e Casos Práticos. Edições Almedina.  
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 Czinkota, M. and Ronkainen, I.. Principles of International Marketing, 9th ed., South-Western, 2010.  
Omar, O., International Marketing, 1st, ed., Palgrave, Macmillan, 2009.  
Wall, S., Minocha, S. and Rees, B.. International Business, 3rd ed., Prentice-Hall, 2010.  
Colectânea de artigos de Jornais/Revistas Científicas de referência/set of papers and journal articles in : International Journal of Business e Journal of International Marketing.

### Mapa IV - Estratégia e Planeamento Empresarial

#### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Estratégia e Planeamento Empresarial*

#### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*Business Strategy and Planning*

#### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

GAD

**4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*175*

**4.4.1.5.Horas de contacto:**

*60 - TP:54; OT:6*

**4.4.1.6.Créditos ECTS:**

*7*

**4.4.1.7.Observações:**

*<sem resposta>*

**4.4.1.7.Observations:**

*<no answer>*

**4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

*José Manuel Marques Pinheiro /60 horas - TP:54; OT:6*

**4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

**4.4.4.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”.*

**4.4.4.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*

**4.4.5.Conteúdos programáticos:**

- 1. Conceitos e formulação da estratégia*
- 2. Análise da organização*
- 3. Definição e escolha das estratégias*
- 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*
- 8.Gestão de performance*

**4.4.5.Syllabus:**

- 1. Basic concepts and strategy formulation*
- 2. Firm's analysis*
- 3. Strategy definition and choice*
- 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

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.7. 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 à construção de cenários pela turma estudos de caso, em sistema de discussão de ideias e conceitos.*

*A avaliação contínua será realizada através de teste teórico (50%) e trabalho prático (50%);*

*Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be carried out through two theoretical test (50%) and practical work (50%); Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by*

*conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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 catividades de pesquisa e elaboração de trabalhos.*

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Costa, R. et al. (2018) Estratégia Organizacional. Do estado da arte à implementação prática. Actual Editora.*

*António, N. (2006) Estratégia Organizacional – do Posicionamento ao Movimento, 2ª Edição, Edições Sílabo.*

*António, N. (2012) Estratégia Organizacional do negócio à ética. Edições Sílabo*

*Thompson, Strickland and Gamble. (2007). Crafting and Executing Strategy - The Quest for Competitive advantage, McGraw-Hill.*

*Grant, R (2008). Contemporary Strategy Analysis, Blackwell*

*Lopes da Costa, R. (2012). Os modelos de gestão global e os meios e técnicas de fazer o controlo de gestão nas PME. Edições Almedina.*

### Mapa IV - Logística e Distribuição

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Logística e Distribuição*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Logistics and Distribution*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*GAD*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*175*

**4.4.1.5.Horas de contacto:**

60 - TP:54; OT:6

**4.4.1.6.Créditos ECTS:**

7

**4.4.1.7.Observações:**

<sem resposta>

**4.4.1.7.Observations:**

<no answer>

**4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

Luis Fernando Valente Marrazes / 60 horas - TP:54; OT:6

**4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

<sem resposta>

**4.4.4.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.*

**4.4.4.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*

**4.4.5.Conteúdos programáticos:**

1. *Distribuição e Logística*
  - 1.1 *Estratégia 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*

**4.4.5.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*

**4.4.6.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.*

**4.4.6.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.*

**4.4.7.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 consiste na realização de um trabalho de grupo (50%) e de um teste final (50%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

**4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 consists of work group (50%) and a final test (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

**4.4.8.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.*

**4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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*

**4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*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; Príncipe, Parede Lush, Robert F. et. al, (2011). Introduction to Retailing, South-Western, Ohio.  
Novaes, António Galvão (2001). Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição; Editora Campus, Rio de Janeiro  
Bert Rosenbloom. (2009) Marketing Channels, A Management View (9th edition) Dryden/Harcourt  
Anne T. Coughlan, Erin Anderson, Louis W. Stern, Adel I. El-Ansary, Marketing Channels (8th edition) Prehall.  
Lou C. Pelton, David Strutton, James R. Lumpion Marketing Channels A Relationship Management Approach McGraw-Hill.*

**Mapa IV - Direito dos Contratos**

**4.4.1.1.Designação da unidade curricular:**

*Direito dos Contratos*

**4.4.1.1.Title of curricular unit:**

*Contract Law*

**4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:**

*DIR*

**4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*125*

**4.4.1.5.Horas de contacto:**

*45 - TP:42; OT:3*

#### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

5

#### 4.4.1.7. Observações:

<sem resposta>

#### 4.4.1.7. Observations:

<no answer>

#### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Jose Manuel Gonçalves Machado / 45 horas - TP:42; OT:3*

#### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

<sem resposta>

#### 4.4.4. 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.*

#### 4.4.4. 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.*

#### 4.4.5. 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*

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.6. 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*

#### 4.4.7. 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%. Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be accomplished by conducting two midterm tests (weighting 30% each) and a final weighting 40%.*

*Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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.*

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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*

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*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

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Técnicas de informação, Comunicação e Negociação*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Information, Communication and Negotiation Techniques*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*CSC*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*175*

#### 4.4.1.5. Horas de contacto:

*60 - TP:54; OT:6*

#### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

7

#### 4.4.1.7. Observações:

<sem resposta>

#### 4.4.1.7. Observations:

<no answer>

#### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*António José Lopes Ferreira / 60 horas - TP:54; OT:6*

#### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

<sem resposta>

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

*A unidade curricular tem os seguintes objetivos:*

- *Proporcionar aos estudantes 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.*
- 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*

#### 4.4.4. 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.*

*At the end of the course students should be able to analyze situations, diagnose problems, and make decisions based on real business examples.*

#### 4.4.5. 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*

#### 4.4.5. 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

**4.4.6. 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.*

**4.4.6. 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 seeks to enable students to use the Web as a tool for information and communication support.*

**4.4.7. 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 consiste na realização de um trabalho de grupo (50%) e de um teste final (50%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

**4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 consists of work group (50%) and a final test (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

**4.4.8. 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.*

**4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

**4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Rego, Arménio (2016), Comunicação Pessoal e Organizacional - Manual de exercícios (4º ed), Lisboa: Sílabo.*

*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.*

*Beirão, Inácio, Maria Vasconcelos, Joaquim Caetano, Maria Inês Nunes e Paulo Vasconcelos (2008), Manual de Comunicação Empresarial. Porto: Plátano.*

*Carvalho, José Crespo de. (2008), Negociação (3ª ed.), Lisboa: Sílabo.*

*Rego, Arménio (2016), Comunicação Pessoal e Organizacional - Teoria e Prática (4º ed), Lisboa: Sílabo.*

**Mapa IV - E-Marketing e Comércio Eletrónico**

**4.4.1.1. Designação da unidade curricular:**

*E-Marketing e Comércio Eletrónico*

**4.4.1.1. Title of curricular unit:**

*E-Marketing and E-Commerce*

**4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**

*MKT*

**4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

150

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

60 - TP:54; OT:6

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

6

**4.4.1.7. Observações:**

<sem resposta>

**4.4.1.7. Observations:**

<no answer>

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

Lina Isabel de Figueiredo Capricho / 60 horas - TP:54; OT:6

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

<sem resposta>

**4.4.4. 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.

**4.4.4. 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.

**4.4.5. 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

**4.4.5. 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

**4.4.6. 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

#### **4.4.6.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.*

#### **4.4.7.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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### **4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment includes a moment of individual assessment (50%) and assessment work group (50%).*

*Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### **4.4.8.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.*

#### **4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### **4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Rowles, D. (2019). Digital Branding: Estratégias, táticas e ferramentas para impulsionar o seu negócio na era digital. Autêntica Business e-Marketing eXcellence: Planning and optimising your digital, Dave Chaffey, PR Smith, ISBN-13: 978-0750689458.*  
*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*  
*The Ultimate Web Marketing Guide, Michael Miller, ISBN-13: 978-0789741004.*  
*E-Commerce 2011, 7/E, Kenneth Laudon, Carol Guercio Traver, ISBN-13: 9780136091196*

### **Mapa IV - Gestão Financeira**

#### **4.4.1.1.Designação da unidade curricular:**

*Gestão Financeira*

#### **4.4.1.1.Title of curricular unit:**

*Financial Management*

#### **4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:**

*GAD*

#### **4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

#### **4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*125*

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

45 - TP:42; OT:3

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

5

**4.4.1.7. Observações:**

<sem resposta>

**4.4.1.7. Observations:**

<no answer>

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

João Veríssimo de Oliveira Lisboa / 45 horas - TP:42; OT:3

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

<sem resposta>

**4.4.4. 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;
  - Caracterizar 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

**4.4.4. 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.

**4.4.5. 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

**4.4.5. 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

#### 4.4.6. 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.

#### 4.4.6. 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

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

A lecionação 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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment consists of the realization one intermediate tests (50%) and a work (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).

#### 4.4.8. 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

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

Berman, K.; Knight, J. (2020). *Inteligência Financeira. Guia de gestão para saber o que os números realmente significam*. Nova Edição. Editorial Planeta.

Esperança. José Paulo (2011). *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro*, Edições Sílabo.

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 (2009). *Análise e relato Financeiro*, Texto Editores.

*Relato Financeiro (2012)*, Vida Económica

Mota, A. G., Barroso, C., Soares, H. e Laureano, L., (2021). *Introduction to Finance - Fundamentals of Finance with Solved Exercises and Follow-up Exercises*, Edições Sílabo, 3rd Edition, Lisboa,.

### Mapa IV - Promoções e Merchandising

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Promoções e Merchandising*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Promotions and Merchandising*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*MKT*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

100

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

42 - TP:38; OT:4

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

4

**4.4.1.7. Observações:**

<sem resposta>

**4.4.1.7. Observations:**

<no answer>

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

Daniel do Nascimento Pereira da Silva / 42 horas - TP:38; OT:4

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

<sem resposta>

**4.4.4. 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.

**4.4.4. 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.

**4.4.5. 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

**4.4.5. 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

#### **4.4.6.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 adquirir 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.*

#### **4.4.6.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.*

#### **4.4.7.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%. Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### **4.4.7.Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be accomplished by conducting two midterm tests (weighting 30% each) and a final weighting 40%. Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### **4.4.8.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*

#### **4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### **4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Koumbis, K. (2020). Retailing From Managing To Merchandising. BLOOMSBURY PUBLISHING,  
Blessa, Regina (2008). 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 (2005). Retail Product Management. Taylor & Francis LTD*

### **Mapa IV - Gestão de Marcas**

#### **4.4.1.1.Designação da unidade curricular:**

*Gestão de Marcas*

#### **4.4.1.1.Title of curricular unit:**

*Brand Management*

#### **4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:**

*GAD*

#### **4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

#### **4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*100*

#### **4.4.1.5.Horas de contacto:**

*45 - TP:42; OT:3*

#### **4.4.1.6.Créditos ECTS:**

*4*

#### **4.4.1.7.Observações:**

*Optativa*

#### 4.4.1.7.Observations:

<no answer>

#### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

Daniel dos Nascimento Pereira da Silva / 45 horas - TP:42; OT:3

#### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

<sem resposta>

#### 4.4.4.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.

#### 4.4.4.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.

#### 4.4.5.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

#### 4.4.5.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

#### 4.4.6.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.

#### 4.4.6.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.

#### 4.4.7.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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be accomplished by conducting written test (50%) and practical work (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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 que os estudantes sejam capazes de relacionar os conceitos mais importantes da área da saúde e segurança do trabalho.*

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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 so that students are able to relate the most important concepts of health and safety at work*

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Wheeler, A. (2019). Design de Identidade da Marca. Guia essencial para toda a equipe de gestão de marcas (5ª Edição). Bookman  
Chernatony, L. (2006). The Diverse Interpretations of 'Brand'. Oxford: Elsevier.  
Diogo, J. (2008). Marcating. Lisboa: Paulus.  
Kapferer, J. (2004). Marcas à prova de prática. Porto Alegre: Bookman.  
Kapferer, J. (2012) The New Strategic Brand Management, Kogan Page Ltd.  
Keller, K. L. (2012). Strategic brand management: New Jersey: Prentice-Hall.  
Lencastre, P. (2005). A Marca: o Sinal, a Missão e a Imagem. In P. Lencastre, O Livro da Marca (pp. 23- 71). Lisboa: Dom Quixote.*

### Mapa IV - Conceção e Gestão da Formação

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Conceção e Gestão da Formação*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Training design and Management*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*GAD*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*100*

#### 4.4.1.5. Horas de contacto:

*45 - TP:42; OT:3*

#### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

*4*

#### 4.4.1.7. Observações:

*<sem resposta>*

#### 4.4.1.7. Observations:

*<no answer>*

#### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Ana Isabel Loureiro de Sousa Virgolino Silva / 45 horas- TP:42; OT:3*

#### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

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

*Nesta unidade curricular os estudantes devem reconhecer a importância da formação ao longo da vida considerando tanto as vantagens pessoais e organizacionais como as exigências da sociedade contemporânea. Nesse sentido aponta-se como resultados*

de aprendizagem do estudante:

Identificar as principais razões que justificam a necessidade de formação ao longo da vida, nas sociedades modernas;  
Compreender as principais ideias e perspectivas que estão na base da formação pós-inicial;  
Compreender a formação como estratégia de conhecimento;  
Identificar aspetos fundamentais do perfil e das funções do formador;  
Perspetivar as características das principais etapas na definição de programas de formação;  
Dominar os aspetos fundamentais da planificação estratégica da formação;  
Dominar os passos e os métodos da avaliação da organização da formação.

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

*In this curricular unit, students must recognize the importance of lifelong learning considering both personal and organizational advantages and the demands of contemporary society. In this sense, the following are the student's learning outcomes:*  
Identify the main reasons that justify the need for lifelong learning in modern societies;  
Understand the main ideas and perspectives that underlie post-initial training;  
Understand training as a knowledge strategy;  
Identify fundamental aspects of the profile and functions of the trainer;  
Perspect the characteristics of the main stages in the definition of training programs;  
Master the fundamental aspects of strategic training planning;  
Master the steps and methods of assessing the organization of training.

#### 4.4.5. Conteúdos programáticos:

1- A necessidade e a pertinência da formação:  
1.1- A perspectiva das organizações  
1.2 - A perspectiva da pessoa  
2- Condições gerais a atender ao organizar formação  
3- Tipos de formação  
4- Estratégias para a gestão do conhecimento  
4.1- Conhecimento e formação  
4.2- Competências para agir e intervir em situação profissional  
4.3- Gestão do conhecimento  
5- Fases da organização da formação  
5.1- Compreensão global dos conteúdos de organização e Gestão da formação  
5.2- Estruturação do ensino-aprendizagem e calendarização de atividades  
5.3- Perfis e funções do educador/ formador  
5.4- Planificação estratégica da formação  
5.5- Avaliação da organização da formação  
6- O desenvolvimento de programas de Educação/Formação

#### 4.4.5. Syllabus:

1- The need and relevance of training:  
1.1- Perspective of organizations  
1.2 - Person's perspective  
2- General conditions to be met when organizing training  
3- Types of training  
4- Strategies for knowledge management  
4.1- Knowledge and training  
4.2- Skills to act and intervene in a professional situation  
4.3- Knowledge management  
5- Phases of the organization of training  
5.1- Global understanding of the contents of organization and management of training  
5.2- Structuring teaching-learning and scheduling activities  
5.3- Profiles and functions of the educator / trainer  
5.4- Strategic training planning  
5.5- Evaluation of training organization  
6- The development of Education / Training programs

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.7. 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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' assessment):

*The teaching methodology includes lecture method (expository method and interrogative) and presentations and discussions by students (active and participatory method).  
The continuous assessment will be achieved through a project (40%) and written test (60%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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 formação através da constituição de um dossier Técnico de formação*

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the intended learning outcomes:

*The teaching methods are based on active and interrogative methodologies in order to provide a discussion and debate on the topics. It is sought that students acquire skills that allow them not only to know and understand the proposed subjects, but also to develop the capacities of analysis and application of this knowledge with regard to the objectives related to training through the constitution of a technical dossier of formation.*

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

*Cardim, J. (2012). Gestão da Formação nas Organizações. A formação na prática e na estratégia das organizações (2ª Edição). Lidel. Camara, P.; Guerra, P. & Rodrigues, J. (2007). Novo Humanator, Recursos Humanos e Sucesso Empresarial. Lisboa: Dom Quixote. O'Connor, B.; Bronner, M.; Delaney, C. (2007). Aprender no Local de Trabalho. Como apoiar a aprendizagem individual e organizacional. Lisboa: Instituto Piaget. Cardim, J. C. (2009). Gestão da Formação nas organizações. A formação na prática e na estratégia das organizações. Lisboa-Porto: Lidel. Ferreira, A. I. e Martinez, L. F. (2008). Manual de diagnóstico e Mudança Organizacional. Lisboa: Editora RH. López, E. & Zayas, B. (Coord.). (2006). Estrategias de formación en el Siglo XXI. Barcelona: Ariel. Magalhães, R. (2005). Fundamentos da gestão do conhecimento organizacional. Lisboa: Edições Sílabo. Costa, R. et al. (2018) Estratégia Organizacional. Do estado da arte à implementação prática. Actual Editora*

### Mapa IV - Inovação e Empreendedorismo

#### 4.4.1.1. Designação da unidade curricular:

*Inovação e Empreendedorismo*

#### 4.4.1.1. Title of curricular unit:

*Innovation and Entrepreneurship*

#### 4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:

*GAD*

#### 4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*125*

#### 4.4.1.5. Horas de contacto:

*60 - TP:54; OT:6*

#### 4.4.1.6. Créditos ECTS:

*5*

#### 4.4.1.7. Observações:

*A Existência de aulas com a presença de convidados externos implica o aumento das horas de contacto.*

#### 4.4.1.7. Observations:

*The existence of classes with the presence of external guests implies an increase in contact hours.*

#### 4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*José Manuel Marques Pinheiro / 60 horas - TP:54; OT:6*

#### 4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*<sem resposta>*

#### 4.4.4. 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;*
- Caracterizar os aspetos mais relevantes da gestão da inovação;*
- Apresentar os fatores motivacionais que caracterizam 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 caracterizam uma atitude empreendedora;
- Equacionar alternativas às suas saídas profissionais relacionadas com o empreendedorismo.

#### 4.4.4. 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 characterize 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 characterize an entrepreneurial attitude;
- Addressing alternatives to their professional opportunities related to entrepreneurship

#### 4.4.5. Conteúdos programáticos:

- 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
- Introdução ao empreendedorismo
  - 2.1 Motivação dos empreendedores
  - 2.2 Liderança e gestão de equipas
- 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

#### 4.4.5. Syllabus:

- 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
- Introduction to entrepreneurship
  - 2.1 Motivation of entrepreneurs
  - 2.2 Leadership and management teams
- 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

#### 4.4.6. 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.*

#### 4.4.6. 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*

#### 4.4.7. 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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment will be achieved through test with 50% weighting and practical work (50%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

**4.4.8. 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.*

**4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

**4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:**

*Maças, M. (2017) Empreendedorismo, Inovação e Mudança Organizacional. Vol3. Actual Editora*  
*Alves, J. et. al (2011) Inovação, Manual de Boas Práticas, InovaDomus.*  
*Barringer, B. R. e Ireland, R. D. (2008), Entrepreneurship – Successfully Launching New Ventures; Pearson International Ed..*  
*Costa, H. (2010) Criação & Gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios. Lidel.*  
*Dantas, J. e Moreira, A. (2011). O Processo de Inovação; Lidel – Edições Técnicas.*  
*Hisrich, R., Peters, M. & Shepherd, D. A. (2005), Entrepreneurship, 6th Edition, McGraw-Hill, New York.*  
*Brandshaw, M. V. e Carrington, P. (Eds) (2009) “Entrepreneurship and its Economic Significance, Behavior and Effects.”, Nova Science Publishers, Inc, New York. )*  
*Scarborough, N. N., Wilson, D. I. e Zimmerer, T. W. (2009) “Effective small Business Management: An entrepreneurial approach”, Pearson International Edition, 9ª Ed.*  
*Marques, J. P. C. (2010) “Incubadoras de empresas e empreendedorismo; A experiência portuguesa”, IAPMEI, Lisboa.*

**Mapa IV - Gestão da Qualidade**

**4.4.1.1. Designação da unidade curricular:**

*Gestão da Qualidade*

**4.4.1.1. Title of curricular unit:**

*Quality Management*

**4.4.1.2. Sigla da área científica em que se insere:**

*GAD*

**4.4.1.3. Duração (anual, semestral ou trimestral):**

*Semestral/Semester*

**4.4.1.4. Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):**

*125*

**4.4.1.5. Horas de contacto:**

*43 - TP:40; OT:3*

**4.4.1.6. Créditos ECTS:**

*5*

**4.4.1.7. Observações:**

*<sem resposta>*

**4.4.1.7. Observations:**

*<no answer>*

**4.4.2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):**

*José Luis Carreira Mendes / 43 horas - TP:40; OT:3*

**4.4.3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:**

*<sem resposta>*

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

*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.

#### 4.4.4. 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.

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.6. 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 sustentável.*

#### 4.4.6. 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*

#### 4.4.7. 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%). Os estudantes que não obtiverem aprovação, ou não se tenham submetido, à avaliação contínua, são sujeitos à avaliação final concretizada através de exame (100%).*

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' assessment):

*The teaching methodology includes lecture method (expository method and interrogative) and presentations and discussions by students (active and participatory method).*

*The continuous assessment will be achieved through a project (40%) and written test (60%). Students who do not obtain approval or do not submit the continuous assessment, performed the final assessment achieved by conducting written examination (100%).*

#### 4.4.8. 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.

#### 4.4.8.Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the 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.*

#### 4.4.9.Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

António, N.; Teixeira, A.; Rosa, A. (2019). *Gestão da Qualidade. De Deming ao modelo de excelência da EFQM (3ª Edição revista)*. Edições Sílabo.

Capricho, Lina & Lopes, Albino (2007). *Gestão da qualidade (1.ª ed.)*. Lisboa: Editora RH. EFQM (2013). *EFQM Excellence Model 2013 (versão portuguesa)*, EFQM. Instituto Português da Qualidade (2004). *Norma Portuguesa NP 4427:2004 – Sistemas de gestão de recursos humanos – Requisitos*. Caparica: Instituto Português da Qualidade. 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. (2016). *Sistemas de gestão da qualidade – ambiente, segurança, responsabilidade social, indústria, serviços, administração pública e educação (1.ª ed.)*. Lisboa: Edições Sílabo.

### Mapa IV - Projeto Aplicado

#### 4.4.1.1.Designação da unidade curricular:

*Projeto Aplicado*

#### 4.4.1.1.Title of curricular unit:

*Applied Project*

#### 4.4.1.2.Sigla da área científica em que se insere:

*GAD*

#### 4.4.1.3.Duração (anual, semestral ou trimestral):

*Semestral/Semester*

#### 4.4.1.4.Horas de trabalho (número total de horas de trabalho):

*300*

#### 4.4.1.5.Horas de contacto:

*80 - PL:60; OT:20*

#### 4.4.1.6.Créditos ECTS:

*12*

#### 4.4.1.7.Observações:

*<sem resposta>*

#### 4.4.1.7.Observations:

*<no answer>*

#### 4.4.2.Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo):

*Ana Isabel Loureiro de Sousa Virgolino Silva / 50 horas - PL:30; OT:20*

#### 4.4.3.Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular:

*Luis Miguel Porto Romão Machado / 50 horas - PL:30; OT:20*

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

*Esta unidade curricular tem por objetivo desenvolver as capacidades e as habilidades do estudante através da realização de um trabalho de natureza aplicada a um contexto organizacional que assegure a aplicação dos conhecimentos e saberes adquiridos ao longo do curso aplicando-os no contexto de atividades práticas que correspondem ao perfil do profissional da área da gestão comercial.*

*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.*

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

*This curricular unit aims to develop the capacities and skills of the student through the completion of a work of nature applied to an organizational context to ensure the application of knowledge and understanding throughout the course by applying them in the context of practical activities that correspond to the professional profile of the area of commercial management.*

*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.

#### 4.4.5. 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

#### 4.4.5. 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

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

Os conteúdos programáticos são orientados para o desenvolvimento do projeto através do qual os estudantes põem em prática os conhecimentos adquiridos ao longo do curso, bem como os conhecimentos específicos desenvolvidos na unidade curricular de modo a atingir os objetivos da mesma.

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

The syllabus is designed to develop the project through which students put into practice the knowledge acquired throughout the course, as good as the expertise developed in the course to achieve the same goals.

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

As metodologias de ensino baseiam-se nas metodologias de trabalho de projeto. O estudante apresenta 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 tem por base a discussão do relatório final envolvendo um júri composto pelo orientador, arguente e presidente de júri, seguindo as regras definidas em regulamento próprio pela Instituição.

#### 4.4.7. Teaching methodologies (including students' 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 assessment is based on the discussion of the final report involving a jury by the advisor, examiners, and president of the jury, following the rules defined by the institution in its own regulation.

#### 4.4.8. 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.

#### 4.4.8. Evidence of the coherence between the teaching methodologies and the intended learning outcomes:

The proposed methodologies for the curricular unit are adjusted to the objectives defined since, by submitting written final report, 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.

#### 4.4.9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória:

- Ruas, J. (2017). *Manual de Metodologias de Investigação. Como Fazer Propostas de Investigação, Monografias, Dissertações e Teses*. Escolar Editora.
- Bardin, Laurence (2008). *Análise de conteúdo*, Edições 70.
- Coutinho, C. (2011). *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas*. Coimbra: Almedina. Creswell, John (2009) *Projeto de pesquisa. Método qualitativo Quantitativo e Misto*, Bookman.
- 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.
- Quivy, R. & Campenhoudt, L. (2008). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.
- Reis, F. L. (2010). *Como elaborar uma dissertação de mestrado segundo Bolonha*. Lisboa, Portugal: Pactor.

## 4.5. Metodologias de ensino e aprendizagem

---

### 4.5.1. Adequação das metodologias de ensino e aprendizagem aos objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências) definidos para o ciclo de estudos:

*As metodologias de ensino adotadas permitem alcançar os objetivos de aprendizagem. Com efeito, as unidades curriculares de índole teórico-prática, preveem a realização de trabalhos práticos com a respetiva apresentação, e aulas práticas em contexto de trabalho, o que permite estimular a curiosidade, a criatividade e a inovação.*

### 4.5.1. Evidence of the teaching and learning methodologies coherence with the intended learning outcomes of the study programme:

*The teaching methodologies adopted allow the achievement of learning objectives. In fact, the curricular units of atheoretical-practical nature, foresee the realization of practical work with its presentation, and practical classes in a work context, which allows stimulating curiosity, creativity and innovation.*

### 4.5.2. Forma de verificação de que a carga média de trabalho que será necessária aos estudantes corresponde ao estimado em créditos ECTS:

*Para verificação de que a média do tempo de estudo necessário corresponde ao estimado em ECTS, procede-se ao questionamento direto dos estudantes sobre a matéria em inquérito pedagógico relativo a cada unidade curricular; De forma qualitativa, faz-se a análise do tópico nas reuniões regulares de docentes. Finalmente, e em linha com a legislação em vigor, é verificada a adequação entre as horas de contacto, as horas de estudo e trabalho, horas de avaliação, bem como os ECTS de cada componente.*

### 4.5.2. Means to verify that the required students' average workload corresponds the estimated in ECTS credits:

*In order to verify that the average time of study required corresponds to that estimated in ECTS, students are questioned directly on the subject in pedagogical survey for each course unit; qualitatively, the topic is analysed in regular meetings of teachers. Finally, and in line with the legislation in force, the adequacy between contact hours, study and work hours, evaluation hours, as well as the ECTS of each component is verified.*

### 4.5.3. Formas de garantia de que a avaliação da aprendizagem dos estudantes será feita em função dos objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

*A avaliação da aprendizagem é constituída por uma panóplia de instrumentos, como sejam: testes, trabalhos práticos, estudo de casos, estágio, e elaboração de proposta de investigação científica que permitem alcançar todos os objetivos que foram estipulados para a aprendizagem. A garantia é a de que todos estes instrumentos previstos são verificáveis através da elaboração, pelos alunos, destes elementos.*

### 4.5.3. Means of ensuring that the students assessment methodologies are adequate to the intended learning outcomes:

*The evaluation of learning consists of a panoply of instruments, such as: tests, practical work, case studies, internship, and the elaboration of a scientific research proposal that allows the achievement of all the objectives that have been set for learning. The guarantee is that all these instruments are verifiable through the elaboration, by the students, of these elements.*

### 4.5.4. Metodologias de ensino previstas com vista a facilitar a participação dos estudantes em atividades científicas (quando aplicável):

*As metodologias de ensino previstas com vista a incentivar a participação dos estudantes em atividades científicas estão associadas à realização de trabalhos científicos na maioria das disciplinas, à elaboração de um projecto.*

### 4.5.4. Teaching methodologies that promote the participation of students in scientific activities (as applicable):

*The teaching methodologies envisaged to encourage the participation of students in scientific activities are associated with the carrying out of scientific work in most disciplines, to the elaboration of a project.*

## 4.6. Fundamentação do número total de créditos ECTS do ciclo de estudos

---

### 4.6.1. 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 DL-74/2006, na redação dada pelo DL-65/2018:

*O artigo 9.º do Decreto-Lei n.º 74/2006, alterado pelo Decreto-Lei n.º 115/2013, estabelece que o ciclo de estudos de Licenciatura tem 180 a 240 créditos ECTS. Estabelece, ainda, que a atribuição dos créditos se deve basear numa estimativa realista da carga de trabalho, necessária a que um estudante médio obtenha os resultados de aprendizagem estabelecidos. O CE 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.*

*As metodologias de ensino adotadas permitem alcançar os objetivos de aprendizagem. Com efeito, as UCS de índole teórico-prática, preveem a realização de trabalhos práticos com a respetiva apresentação, aulas práticas em contexto de trabalho, o que permite estimular a curiosidade, a criatividade e a inovação e estão alinhadas com a prática verificada tendencialmente na Europa. Assim, podemos concluir que a carga média de trabalho deste CE é adequada.*

### 4.6.1. Justification of the total number of ECTS credits and of the duration of the study programme, based on articles 8 or 9 (1st cycle), 18 (2nd cycle), 19 (integrated master) and 31 (3rd cycle) of DL no. 74/2006, republished by DL no. 65/2018:

*Article 9 of Decree-Law No. 74/2006, amended by Decree-Law No. 115/2013, establishes that the Licentiate Degree study cycle has 180 to 240 ECTS credits. It also establishes that the allocation of credits must be based on a realistic estimate of the workload, necessary for an average student to obtain the established learning outcomes. The CE in Commercial Management has 4500 working hours and 180 ECTS, that is, 1500 working hours per year, for 60 ECTS which corresponds to an average of 25 working hours/ECTS.*

*The teaching methodologies adopted allow to achieve the learning objectives. In fact, the UCS of a theoretical-practical nature, provide for practical work with the respective presentation, practical classes in the work context, which encourages curiosity, creativity and innovation and are aligned with the practice that tends to be observed in Europe. Thus, we can conclude that the average workload of this CE is adequate*

### 4.6.2. Forma como os docentes foram consultados sobre a metodologia de cálculo do número de créditos ECTS das unidades curriculares:

*A participação ativa de docentes nos processos de tomada de decisão é assegurada através:  
-Órgãos estatutariamente previstos;*

-Resposta aos questionários de autoavaliação.

-Realização de reuniões de reflexão para o efeito.

Por se tratar de um ciclo de estudos que não está a ser lecionado até ao ano letivo 2020-2021, a participação baseou-se sobretudo através dos conselhos pedagógico e técnico-científico e nas reuniões com os docentes propostos para a leção das unidades curriculares previstas para o ciclo de estudos tendo sido estabelecido o paralelismo comunitário de 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.

#### 4.6.2. Process used to consult the teaching staff about the methodology for calculating the number of ECTS credits of the curricular units:

The active participation of teachers in decision-making processes is ensured through:

-Bodies statutorily provided;

-Responding to the self-assessment questionnaires;

-Meetings of reflection for the purpose.

Because it is a course of study that is not being taught until the school year 2020-2021, participation was mainly based on advice through pedagogical and technical-scientific meetings with teachers proposed for leção of courses planned for cycle studies 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.

## 4.7. Observações

### 4.7. Observações:

O Estabelecimento de protocolos com entidades e empresas da região envolvente proporcionando aos nossos alunos visitas, acesso a aulas em contexto de trabalho e projeto aplicado em contexto real tem contribuído fortemente para a sua formação. O ISDOM aposta no intercâmbio com o meio envolvente e as empresas de modo a preparar e enfrentar os desafios que irão surgir no futuro, apostando no ensino-aprendizagem, na inovação e mudança.

O principal objetivo do Instituto foi sempre e continua a ser, o de formar quadros de excelência para o tecido empresarial regional, local, nacional e internacional, dotando-os dos "instrumentos" necessários à consubstancialização do "Saber". Procuramos que os alunos formados pelo ISDOM saiam dotados, não só da capacidade de "Saber", mas também da real vantagem competitiva de "Saber como Fazer".

Nesse sentido este curso agora apresentado privilegia aulas teórico-práticas, complementadas com visitas a empresas e em contexto real de trabalho. Designadamente no âmbito do Projeto Final os alunos terão a oportunidade de desenvolver o seu projeto final em contexto real.

O ISDOM tem uma rede de parceiros de estágio com quem no âmbito dos vários de ciclos de estudo em funcionamento promove esta ligação entre a instituição de ensino e as empresas.

Alguns exemplos no nosso site em:

<http://www.isdom.pt/instituto/estagios>

### 4.7. Observations:

The establishment of protocols with entities and companies in the surrounding region providing our students with visits, access to classes in the work context and internships in a real context has contributed strongly to their training. ISDOM invests in exchanges with the environment and companies in order to prepare and face the challenges that will arise in the future, betting on teaching-learning, innovation and change. The Institute's main objective has always been, and continues to be, to train staff of excellence for the regional, local, national and international business fabric, endowing them with the "instruments" necessary for the consubstantialization of "Knowledge". We look for students trained by ISDOM to come equipped, not only with the ability to "Know", but also with the real competitive advantage of "Know How to Do".

In this sense, in this course, favors theoretical and practical classes, complemented with visits to companies and in a real work context. In the scope of the Final Project, students will have the opportunity to develop their final project in a real context. ISDOM has a network of internship partners with whom, within the framework of several study cycles in operation, promotes this link between the educational institution and companies.

Some examples on our website at:

<http://www.isdom.pt/instituto/estagios>

## 5. Corpo Docente

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

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

Luis Miguel Porto Romão Machado

Ana Isabel Loureiro de Sousa Virgolino Silva

### 5.3 Equipa docente do ciclo de estudos (preenchimento automático)

#### 5.3. Equipa docente do ciclo de estudos / Study programme's teaching staff

Nome / Name	Categoria / Category	Grau / Degree	Vínculo/ Link	Especialista / Specialist	Área científica / Scientific Area	Regime de tempo / Employment regime	Informação/ Information
Ana Helena Marques de Pinho Tavares	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Outro	Não	461- Matemática – Matemática Aplicada	50	Ficha submetida
Ana Isabel Loureiro de Sousa Virgolino Silva	Professor Coordenador	Doutor	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-	Não	345 - Gestão e Administração	100	Ficha submetida

António José Lopes Ferreira	Principal ou equivalente Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018) Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Não	321-Ciências da Comunicação	100	Ficha submetida
António Carrusca Pimenta de Brito	Assistente ou equivalente	Licenciado	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Sim	223 - Humanidades	100	Ficha submetida
Daniel do Nascimento Pereira da Silva	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Não	345 – Ciências Empresariais - Esp. Gestão de Marketing	100	Ficha submetida
Fábio Shimabukuro Sandes	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Outro	Não	342- Estratégias de Marketing	50	Ficha submetida
José Luís Carreira Mendes	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Não	862 – Segurança e Higiene no Trabalho	100	Ficha submetida
José Manuel Gonçalves Machado	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Outro	Não	380 - Direito	50	Ficha submetida
João Veríssimo de Oliveira Lisboa	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Não	345 – Economia de Empresas - Gestão	100	Ficha submetida
José Manuel Marques Pinheiro	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Não	345 – Gestão e Administração - Estratégia	100	Ficha submetida
Lina Isabel de Figueiredo Capricho	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Outro	Não	342 - Marketing e Direção Estratégica de Empresas	50	Ficha submetida
Luís Fernando Valente Marrazes	Professor Adjunto ou equivalente	Mestre	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Não	345 - Gestão e Estratégia Industrial	100	Ficha submetida
Luis Miguel Porto Romão Machado	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Não	345 - Gestão Empresas (especialização em Marketing)	100	Ficha submetida
Micael António André Agostinho	Professor Coordenador ou equivalente	Doutor	Outro	Não	311 - Psicologia	50	Ficha submetida
Sandrina Encarnação Leal	Professor Adjunto ou equivalente	Mestre	Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	Sim	345 – Gestão e Administração	100	Ficha submetida
Susana Carla Confraria Leão	Assistente ou equivalente	Licenciado	Outro	Não	145 - Ensino Português e Inglês	50	Ficha submetida
						<b>1300</b>	

<sem resposta>

## 5.4. Dados quantitativos relativos à equipa docente do ciclo de estudos.

### 5.4.1. Total de docentes do ciclo de estudos (nº e ETI)

#### 5.4.1.1. Número total de docentes.

16

#### 5.4.1.2. Número total de ETI.

13

### 5.4.2. Corpo docente próprio – docentes do ciclo de estudos integrados na carreira docente ou de investigação (art.º 3 DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018).

#### 5.4.2. Corpo docente próprio – docentes do ciclo de estudos integrados na carreira docente ou de investigação (art.º 3 DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018).\* / "Career teaching staff" – teachers of the study programme integrated in the teaching or research career.\*

Vínculo com a IES / Link with HEI	% em relação ao total de ETI / % of the total of FTE	
Outro	23.076923076923	50
Docente de Carreira (Art. 3º, alínea k) do DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)	76.923076923077	100

#### 5.4.3. Corpo docente academicamente qualificado – docentes do ciclo de estudos com o grau de doutor

##### 5.4.3. Corpo docente academicamente qualificado – docentes do ciclo de estudos com o grau de doutor\* / "Academically qualified teaching staff" – staff holding a PhD\*

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 holding a PhD (FTE):	9.5	73.076923076923

#### 5.4.4. Corpo docente especializado

##### 5.4.4. Corpo docente especializado / Specialised teaching staff.

Corpo docente especializado / Specialized teaching staff	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*
Doutorados especializados na(s) área(s) fundamental(is) do CE (% total ETI) / PhDs specialised in the fundamental area(s) of the study programme (% total FTE)	5	38.461538461538
Não doutorados, especializados nas áreas fundamentais do CE (% total ETI) / Staff specialised in the fundamental areas of the study programme not holding PhDs in these areas (% total FTE)	0	0
Não doutorados na(s) área(s) fundamental(is) do CE, com Título de Especialista (DL 206/2009) nesta(s) área(s)(% total ETI) / Specialists not holding a PhD, but with a Specialist Title (DL 206/2009) in the fundamental area(s) of the study programme (% total FTE)	2	15.384615384615
% de docentes com título de especialista ou doutores especializados, na(s) área(s) fundamental(is) do ciclo de estudos (% total ETI)		53.846153846154

#### 5.4.5. Corpo Docente integrado em Unidades de Investigação da Instituição, suas subsidiárias ou polos nela integrados (art.º 29.º DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018)

##### 5.4.5. Corpo Docente integrado em Unidades de Investigação da Instituição, suas subsidiárias ou polos nela integrados (art.º 29.º DL-74/2006, na redação fixada pelo DL-65/2018) / Teaching Staff integrated in Research Units of the Institution, its subsidiaries or integrated centers (article 29, DL no. 74/2006, as written in the DL no. 65/2018)

Descrição	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*
Corpo Docente integrado em Unidades de Investigação da Instituição, suas subsidiárias ou polos nela integrados / Teaching Staff integrated in Research Units of the Institution, its subsidiaries or integrated centers	0	0

#### 5.4.6. Estabilidade e dinâmica de formação do corpo docente.

##### 5.4.6. Estabilidade e dinâmica de formação do corpo docente. / Stability and development dynamics of the teaching staff

Estabilidade e dinâmica de formação / Stability and training dynamics	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*	
Docentes do ciclo de estudos de carreira com uma ligação à instituição por um período superior a três anos / Career teaching staff of the study programme with a link to the institution for over 3 years	7	53.846153846154	13
Docentes do ciclo de estudos inscritos em programas de doutoramento há mais de um ano (ETI) / FTE number of teaching staff registered in PhD programmes for over one year	2	15.384615384615	13

#### Pergunta 5.5. e 5.6.

##### 5.5. Procedimento de avaliação do desempenho do pessoal docente e medidas conducentes à sua permanente atualização e desenvolvimento profissional.

*O ISDOM adota uma política de garantia da qualidade dos seus ciclos de estudos e promove uma cultura da qualidade na sua atividade de ensino e de investigação.*

*No que se refere especificamente à avaliação do desempenho, o ISDOM promove anualmente a avaliação do seu corpo docente seguindo para o efeito o previsto no regulamento de avaliação desempenho em vigor na instituição.*

*Os instrumentos utilizados para concretizar dessa avaliação são os questionários de autoavaliação preenchidos pelos docentes destinados a avaliar o desempenho pedagógico, e a atividade de investigação e a respetiva produção científica apresentada através de relatório.*

*<http://www.isdom.pt/instituto/sistema-interno-de-garantia-da-qualidade> - Pasta avaliação desempenho docente.*

##### 5.5. Procedures for the assessment of the teaching staff performance and measures for their permanent updating and professional development.

*The ISDOM adopts a policy of ensuring the quality of its education and promotes a culture of quality in its teaching activity and research. With regard specifically to the evaluating the performance, ISDOM annually promotes the evaluation of its faculty according to the regulation of evaluation used in this institution.*

*The instruments used to achieve this evaluation are the self-assessment questionnaires completed by teachers to assess their teaching performance, the report of research activity and the respective scientific production. In the evaluation questionnaires, teachers are still required to make a critical evaluation of the course that they teach and make proposals for improvement that once reviewed and approved by the competent organs are put into practice.*

*You can see that in our link:*

*<http://www.isdom.pt/instituto/sistema-interno-de-garantia-da-qualidade>*

**5.6. Observações:**  
<sem resposta>

**5.6. Observations:**  
<no answer>

## 6. Pessoal Não Docente

### 6.1. Número e regime de tempo do pessoal não-docente afeto à lecionação do ciclo de estudos.

*O ISDOM dispõe para além dos Docentes e Diretora, 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 ISDOM 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/Chefe dos Serviços Administrativos (Bacharelato)*

*1 – Secretária administrativa (Bacharelato)*

*1 - Funcionário dos serviços académicos/Apoio Pedagógico (ensino secundário)*

*2- Auxiliar de apoio pedagógico (segundo ciclo)*

*1 - Bibliotecária (Licenciatura)*

*1 - Técnico de informática (Licenciado)*

*Conta ainda com a colaboração da Direção de Recursos Humanos, Informática, Gabinete Jurídico e outros Serviços da entidade instituidora (COFAC) do grupo ao qual pertence.*

### 6.1. Number and work regime of the non-academic staff allocated to the study programme.

*The ISDOM offers, teachers, Directeur and 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, ISDOM offers human resources, under contract working full time, providing support for activities of the course as follows:*

*1 - Responsible for academic services (Licensed);*

*1 - Administrative Secretary (Licensed)*

*1 - Staff of academic services (high school education)*

*2 - Auxiliary pedagogical support (second cycle) 1 - Librarian (Licensed)*

*1 – Computer technician (Licensed)*

*It also has the collaboration of Human Resources, Information Technology, Legal Office, and other Services of the founding body (COFAC) of the group to which it belongs.*

### 6.2. Qualificação do pessoal não docente de apoio à lecionação do ciclo de estudos.

*Responsável pelos serviços académicos/Chefe dos Serviços Administrativos (Bacharelato)*

*1 – Secretária administrativa (Bacharelato)*

*1 - Funcionário dos serviços académicos/Apoio Pedagógico (ensino secundário)*

*2- Auxiliar de apoio pedagógico (segundo ciclo)*

*1 - Bibliotecária (Licenciatura)*

*1 - Técnico de informática (Licenciado)*

*Conta ainda com a colaboração da Direção de Recursos Humanos, Informática, Gabinete Jurídico e outros Serviços da entidade instituidora (COFAC) do grupo ao qual pertence.*

### 6.2. Qualification of the non-academic staff supporting the study programme.

*Responsible for academic services (Licensed);*

*1 - Administrative Secretary (Licensed)*

*1 - Staff of academic services (high school education)*

*2 - Auxiliary pedagogical support (second cycle)*

*1 - Librarian (Licensed)*

*1 – Computer technician (Licensed)*

*It also has the collaboration of Human Resources, Information Technology, Legal Office, and other Services of the founding body (COFAC) of the group to which it belongs.*

### 6.3. Procedimento de avaliação do pessoal não-docente e medidas conducentes à sua permanente atualização e desenvolvimento profissional.

*A avaliação de desempenho é realizada pelo superior hierárquico direto do funcionário através de formulário seguindo as normas instituídas e pelo próprio funcionário (autoavaliação). Pretende-se avaliar o nível do desempenho de todos os colaboradores do ISDOM. Com a avaliação, o superior hierárquico (avaliador) sabe onde estão as falhas e pode tomar as devidas providências para a melhoria do desempenho do avaliado e este, ao tomar conhecimento da avaliação e do resultado do seu desempenho em relação aos objetivos reais da instituição de ensino, pode tomar providências para a sua melhoria. O pessoal não docente faz formação regular. São atualmente avaliados anualmente todos os funcionários do ISDOM – pessoal técnico, administrativo e auxiliar. De forma a ser mais claro este processo, e estando a seguir a tramitação processual a proposta de regulamento foi analisada, incluindo os funcionários, e tendo sido revista será a curto prazo ou mesmo imediato aprovado no atual ano letivo.*

### 6.3. Assessment procedures of the non-academic staff and measures for its permanent updating and personal development

*The performance evaluation is carried out by the direct superior of the employee through a form following the established rules and by the employee himself (self-evaluation). It is intended to assess the level of performance of all ISDOM employees. With the evaluation, the hierarchical superior (evaluator) knows where the failures are and can take the necessary measures to improve the performance of the evaluated and the latter, upon learning of the evaluation and the result of his performance in relation to the real objectives of the teaching, you can take steps to improve it. Non-teaching staff undergoes regular training. Currently, all ISDOM employees are evaluated annually - technical, administrative, and auxiliary personnel.*

*In order to make this process clearer, and following the procedural process, the proposed regulation was analyzed, including the employees, and having been revised, it will be approved in the short term or even immediately in the current academic year.*

## 7. Instalações e equipamentos

7.1. Instalações físicas afetas e/ou utilizadas pelo ciclo de estudos (espaços letivos, bibliotecas, laboratórios, salas de computadores, etc.):

*Serão afectas ao curso:*

- salas de aula devidamente equipadas e com cerca de 30 lugares cada;
- Laboratório de Comunicação e Multimédia;
- Laboratórios de Informática;
- Biblioteca;
- Sala de estudo para os alunos;
- Reprografia;
- Espaços para lazer (Bar, Cantina, Associação Académica...)

7.1. Facilities used by the study programme (lecturing spaces, libraries, laboratories, computer rooms, ...):

*classrooms adequately equipped with about 30 seats each;*

- Communication and Multimedia Laboratory;
- Computer Labs ;
- Library
- Study room for students;
- Reprographics;
- Spaces for leisure

7.2. Principais equipamentos e materiais afetos e/ou utilizados pelo ciclo de estudos (equipamentos didáticos e científicos, materiais e TIC):

*Mais de 30 Computadores com vários aplicativos (e.g., Microsoft, Adobe, Tpsolid, Mendeley Desktop) e acesso limitado à internet;*

- 2 Câmaras fotográficas com diferentes lentes;
- Máquinas de filmar profissionais e semiprofissionais;
- Acesso à plataforma moodle de apoio à aprendizagem com carácter obrigatório para todas as UC e docentes;
- Acesso wireless em todo o edifício;
- Acesso a bases de dados e recursos científicos do Grupo Lusófona.
- Através de protocolos de parceria o ISDOM terá à disposição dos alunos, equipamentos industriais e a possibilidade de efetuar aulas em contexto industrial.
- Acesso à internet através da rede sem fios Eduroam (com cobertura em todo o edifício).
- Plataforma Moodle.
- VPN
- Impressoras 3D
- Secretaria digital – NetPA Serviços de documentação Biblioteca.
- Materiais das Oficinas e laboratórios

7.2. Main equipment or materials used by the study programme (didactic and scientific equipment, materials, and ICTs):

*More than 30 computers with various applications (e.g. Microsoft, Adobe, Tpsolid, Mendeley Desktop) and unlimited internet access;*

- 2 Cameras with different lenses;
- Professional and semi-professional filming machines;
- Access to the moodle learning support platform with a mandatory character for all UCs and teachers;
- Wireless access throughout the building;
- Access to databases and scientific resources of the Lusófona Group.
- Through partnership protocols, ISDOM will provide students with industrial equipment and the possibility of classes in an industrial context.
- Access to the Internet through the Eduroam wireless network (with coverage throughout the building).
- Moodle platform.
- VPN
- 3D Printers
- Digital Secretary - NetPA Documentation Services Library.
- Materials from workshops and laboratories

## 8. Atividades de investigação e desenvolvimento e/ou de formação avançada e desenvolvimento profissional de alto nível.

### Pergunta 8.1. a 8.4.

8.1. Unidade(s) de investigação, no ramo de conhecimento ou especialidade do ciclo de estudos, em que os docentes desenvolvem a sua atividade científica.

<https://www.a3es.pt/si/iportal.php/cv/research-centers/formId/7097dd37-8d73-b48a-d875-61364551a135>

8.2. Mapa-resumo de publicações científicas do corpo docente do ciclo de estudos, em revistas de circulação internacional com revisão por pares, livros ou capítulos de livro, relevantes para o ciclo de estudos, nos últimos 5 anos.

<https://www.a3es.pt/si/iportal.php/cv/scientific-publication/formId/7097dd37-8d73-b48a-d875-61364551a135>

8.3. Mapa-resumo de atividades de desenvolvimento de natureza profissional de alto nível (atividades de desenvolvimento tecnológico, prestação de serviços ou formação avançada) ou estudos artísticos, relevantes para o ciclo de estudos:

<https://www.a3es.pt/si/iportal.php/cv/high-level-activities/formId/7097dd37-8d73-b48a-d875-61364551a135>

#### **8.4. Lista dos principais projetos e/ou parcerias nacionais e internacionais em que se integram as atividades científicas, tecnológicas, culturais e artísticas desenvolvidas na área do ciclo de estudos.**

- Projeto Moodle, dinamização da plataforma de modo mais ativo com formação;*
- Desenvolvimento de plataforma WEB com docentes e discentes dos Cursos CET e 1º Ciclo em funcionamento;
  - Desenvolvimento de newsletter digital.
  - Projeto Empreendedorismo
  - Parceria com a Cimpl, comunidade intermunicipal do Pinhal Litoral; - Projeto "Dá-te a Conhecer"
  - Parceria com a CMMG e a OPEN – Incubadora de Empresas;
  - Promoção da cooperação inter institucional no ciclo de estudos através de protocolos de parceria.
  - Atividades propostas e coordenadas pelos docentes do ciclo de estudos, inseridas nos planos curriculares das diversas unidades, como aulas abertas ou seminários, nas quais se promove o contacto do curso e dos estudantes com atores individuais, entidades e/ou instituições relevantes na área do conhecimento.
  - Atividades curriculares e extra curriculares coordenadas pela Direcção e docentes do curso;
  - Visitas de Estudo

#### **8.4. List of main projects and/or national and international partnerships underpinning the scientific, technologic, cultural and artistic activities developed in the area of the study programme.**

- Project Moodle, dynamic platform more actively with training ;*
- Development of web platform with teachers and students of courses and CET 1st cycle in operation;
  - Development of digital newsletter.
  - Entrepreneurship Project
  - Partnership with Cimpl, inter-municipal community Pinhal Litoral ;
  - Project "Give yourself to know"
  - Partnership with CMMG and OPEN Business Incubator ;
  - Promotion of inter-institutional cooperation in the study cycle through partnership protocols.
  - Proposed activities and coordinated by teachers of the course, embedded in curricula of the various units, such as open classes or seminars in which he promotes the contact of the course and students with individual actors, organizations, and/or institutions in the area of knowledge.
  - Curricular and extracurricular activities coordinated by the Directorate and faculty members;
  - Study Visits.

## **9. Enquadramento na rede de formação nacional da área (ensino superior público)**

#### **9.1. Avaliação da empregabilidade dos graduados por ciclo de estudos similares com base em dados oficiais:**

*No que se refere à licenciatura em Gestão Comercial os dados consultados em <http://infocursos.mec.pt/> referem uma empregabilidade superior a 95%.*

*O ISDOM situa-se exatamente na Marinha Grande, região Centro onde se apresenta a menor Taxa de desemprego em relação à média nacional (cerca de 11.5%). Salientamos, ainda, que é no sector industrial, com forte componente comercial quer a nível nacional quer internacional. que estão empregues a maioria da população com forte componente comercial quer a nível nacional quer internacional.*

#### **9.1. Evaluation of the employability of graduates by similar study programmes, based on official data:**

*Regarding the degree in Commercial Management, the data consulted at <http://infocursos.mec.pt/> refer to employability above 95%. ISDOM is located exactly in Marinha Grande, in the Center region, where the lowest unemployment rate is compared to the national average (about 11.5%). We emphasize that it is in the industrial sector, with a strong commercial component both nationally and internationally, most of the population .*

#### **9.2. Avaliação da capacidade de atrair estudantes baseada nos dados de acesso (DGES):**

*Os dados sobre a atratividade de ciclos de estudos na área da Gestão comercial e similares, nos últimos anos relevam uma forte atratividade. Tomando como referência o ano de 2019, as vagas disponibilizadas pelas instituições públicas foram insuficientes para a procura por parte dos estudantes. Podemos referir que foram colocadas à disposição 35 a 40 vagas por instituição e a procura excedeu os 200 candidatos em média (Fonte: DGES)*

*Estes dados e o facto de a oferta existente na região de Leiria ser apenas no âmbito da gestão em geral ou no marketing), indiciam que o ciclo de estudos tem capacidade para atrair candidatos à sua frequência.*

#### **9.2. Evaluation of the capability to attract students based on access data (DGES):**

*Data on the attractiveness of study cycles in the area of Commercial Management and similar in recent years reveal a strong attraction. Taking the year 2019 as a reference, the places made available by public institutions were insufficient for demand by students. We can mention that 35 to*

*40 vacancies per institution and demand exceeded 200 candidates on average (Source: DGES)*

*These data and the fact that the existing offer in the Leiria region is only within the scope of general management or marketing) indicate that the study cycle has the capacity to attract candidates to its frequency.*

#### **9.3. 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 do distrito de Leiria. Similares no Instituto Politécnico de Leiria- ESTG*

#### **9.3. List of eventual partnerships with other institutions in the region teaching similar study programmes:**

*The cycle of studies for a degree in Commercial Management is not taught at any other higher education institution in the district of Leiria. Similar at the Polytechnic Institute of Leiria-ESTG*

## 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 em Gestão Comercial e similares em instituições de referência do espaço europeu têm a duração e estrutura semelhante ao que se apresenta.*

*Por exemplo:*

*Spain Business School - Higher marketing and digital advertising program - 6 semestres*

*Berlin International University of Applied Sciences- Internacional Management & Marketing - 6 Semestres*

*HELBUS Helsinki School of Business, Business and Management - 6 semestre*

*London Business Training & Consulting - 3 anos*

### 10.1.Examples of study programmes with similar duration and structure offered by reference institutions in the European Higher Education Area:

*Study cycles in Commercial Management and similar in institutions of reference in the space European Union have a duration and structure similar to the one presented.*

*For example:*

*Spain Business School - Higher marketing and digital advertising program - 6 semesters*

*Berlin International University of Applied Sciences - International Management & Marketing - 6 Semesters*

*HELBUS Helsinki School of Business, Business and Management - 6 semester*

*London Business Training & Consulting - 3 years*

### 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 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 como a contabilidade, a gestão financeira, a estratégia empresarial, os processos de negócio, os sistemas de informação, bem como as componentes específicas da área da gestão comercial como a gestão de preços e produtos, a gestão de stocks, o comércio internacional), e do marketing como a gestão de marcas, o marketing relacional, o e-marketing, o comportamento do consumidor, a logística e a distribuição.*

### 10.2.Comparison with the intended learning outcomes of similar study programmes offered by reference institutions in 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 commercial management.*

*Thus, the curricula address the key areas of management and the specific competences related to accounting, financial management, business strategy, business processes, information systems, as well as specific components of the commercial management area such as product and price management, stock management, international trade), and marketing such as brand management, relational marketing, e-marketing, consumer behavior, logistics and distribution.*

## 11. Estágios e/ou Formação em Serviço

### 11.1. e 11.2 Estágios e/ou Formação em Serviço

---

#### Mapa VII - Protocolos de Cooperação

#### Mapa VII - BA Glass Portugal S.A.

##### 11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*BA Glass Portugal S.A.*

##### 11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 1\\_BA Glass Portugal S.A..pdf](#)

#### Mapa VII - Construções Vieira Alves S.A.

##### 11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*Construções Vieira Alves S.A.*

##### 11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 2 CVA SA.pdf](#)

#### Mapa VII - DNC Técnica, Lda.

##### 11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*DNC Técnica, Lda.*

##### 11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 3 DNC.pdf](#)

**Mapa VII - Herdade da Graça, Lda.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*Herdade da Graça, Lda.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 4 Herdade\\_da\\_Graça.pdf](#)

**Mapa VII - YUDO EU S.A.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*YUDO EU S.A.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 5 Yudo. SA.pdf](#)

**Mapa VII - Molde Matos, S.A.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*Molde Matos, S.A.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 6 Molde\\_Matos\\_SA.pdf](#)

**Mapa VII - MOLDEWELT - Moldes e Comércio Internacional, Lda.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*MOLDEWELT - Moldes e Comércio Internacional, Lda.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 7 Moldwelt.pdf](#)

**Mapa VII - Planimolde, Fabrico e Comércio de Moldes, S.A.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*Planimolde, Fabrico e Comércio de Moldes, S.A.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 8 Planimolde. SA.pdf](#)

**Mapa VII - PROMOR, S.A.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*PROMOR, S.A.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 9 Promor SA.pdf](#)

**Mapa VII - PROMORPEC, Lda.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*PROMORPEC, Lda.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 10 Promorpec.pdf](#)

**Mapa VII - Qualas, Lda.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*Qualas, Lda.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 11 Qualas.pdf](#)

**Mapa VII - Ribeiclíma - Climatização, Lda.**

**11.1.1.Entidade onde os estudantes completam a sua formação:**

*Ribeiclíma - Climatização, Lda.*

**11.1.2.Protocolo (PDF, máx. 150kB):**

[11.1.2.\\_PROT 12 RIBEICLIMA.pdf](#)

## Mapa VII - Ribeiwelding - Soluções de Soldadura, Lda.

### 11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*Ribeiwelding - Soluções de Soldadura, Lda.*

### 11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 13 RIBEIWELDING.pdf](#)

## Mapa VII - Smartinject, Lda.

### 11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*Smartinject, Lda.*

### 11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 14 Smartinject.pdf](#)

## Mapa VII - Soc. Agro-Pecuária de Vale Lagares, Lda.

### 11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*Soc. Agro-Pecuária de Vale Lagares, Lda.*

### 11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 15 Soc. Agro-Pecuria\\_de\\_Vale\\_Lagares\\_.pdf](#)

## Mapa VII - Vieira Alves Metalomecânica, SA

### 11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*Vieira Alves Metalomecânica, SA*

### 11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 16 VAM SA.pdf](#)

## Mapa VII - CEFAMOL - Associação Nacional da Indústria de Moldes

### 11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

*CEFAMOL - Associação Nacional da Indústria de Moldes*

### 11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2.\\_PROT 17 ANIM CEFAMOL.pdf](#)

## 11.2. Plano de distribuição dos estudantes

11.2. Plano de distribuição dos estudantes pelos locais de estágio e/ou formação em serviço demonstrando a adequação dos recursos disponíveis. (PDF, máx. 100kB).

[11.2.\\_Plano de distribuição dos estudantes\\_NCE\\_GC\\_ISDOM.pdf](#)

## 11.3. Recursos próprios da Instituição para acompanhamento efetivo dos seus estudantes nos estágios e/ou formação em serviço.

---

### 11.3. Recursos próprios da Instituição para o acompanhamento efetivo dos seus estudantes nos estágios e/ou formação em serviço:

*O ISDOM tem um conjunto de parcerias com interesses e temas relacionados com as áreas de formação da IES e nomeadamente neste CE. Algumas destas empresas são de âmbito internacional. A maior parte das atividades e interesses identificados dirigem-se para os estágios dos estudantes, e oportunidades de aplicação dos conhecimentos adquiridos nas empresas e nos seus negócios de âmbito internacional. Consideramos que o ISDOM tem uma excelente rede de contatos a nível nacional, não só com entidades do Grupo lusófona, mas com, e nomeadamente, um conjunto de cerca de 200 empresas que fazem parte da Associação Nacional para a Indústria de Moldes – Cefamol, entre outras com a qual o ISDOM tem protocolo de parceria e com as quais tem estado a fortalecer as ações conjuntas.*

### 11.3. Institution's own resources to effectively follow its students during the in-service training periods:

*ISDOM has a set of partnerships with interests and themes related to the areas of training at the IES and in particular in this EC. Some of these companies are international in scope. Most of the activities and interests identified are aimed at student internships and opportunities to apply the knowledge acquired in companies and in their international business. We believe that ISDOM has an excellent network of contacts at the national level, not only with entities of the Lusophone Group, but with, in particular, a group of around 200 companies that are part of the National Association for the Mold Industry – Cefamol, among others with which the ISDOM has a partnership protocol and with which it has been strengthening joint actions.*

## 11.4. Orientadores cooperantes

---

11.4.1. Mecanismos de avaliação e seleção 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).

11.4.1 Mecanismos de avaliação e seleção 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>

#### 11.4.2. Orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço (obrigatório para ciclo de estudos com estágio obrigatório por lei)

11.4.2. Mapa X. Orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço (obrigatório para ciclo de estudos com estágio obrigatório por Lei) / External supervisors responsible for following the students' activities (mandatory for study programmes with in-service training mandatory by law)

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:

1. *Experiência profissional e técnica do corpo docente;*
2. *IES com centro de investigação denominado CISDOM;*
3. *Ações conjuntas com a Associação Nacional para a Indústria dos Moldes (Cefamol);*
4. *Rede de parcerias com indústrias de moldes, pelo bom relacionamento com o meio envolvente;*
5. *Transferência de conhecimento científico e técnico, entre as empresas parceiras e a IES;*
6. *I&D praticada em parceria com o tecido empresarial contíguo;*
7. *Dimensão da instituição permite aprendizagem ímpar, pela integração teórica com contexto real de trabalho;*
8. *Oportunidade de investigação com parceiros industriais e projetos científicos;*
9. *Inovação e adaptação aos novos paradigmas da produção de moldes à indústria 4.0.*
10. *Edição de revista científica com revisão de pares.*

### 12.1. Strengths:

1. *Professional and technical experience of the teaching staff;*
2. *IES with a research center called CISDOM;*
3. *Joint actions with the National Association for the Mould Industry (Cefamol);*
4. *Network of partnerships with mold industries, for a good relationship with the environment;*
5. *Transfer of scientific and technical knowledge, between the partner companies and the IES;*
6. *R&D practiced in partnership with the contiguous business fabric;*
7. *Dimension of the institution allows unique learning, through theoretical integration with real work context;*
8. *Opportunity for research with industrial partners and scientific projects;*
9. *Innovation and adaptation to new paradigms of mold production to industry 4.0.*
10. *Issue of the scientific journal with peer review.*

### 12.2. Pontos fracos:

1. *Internacionalização pela atração de estudantes estrangeiros, mobilidade de discentes e corpo docente, projetos de investigação internacionais;*

### 12.2. Weaknesses:

1. *internationalization by attracting foreign students, student and faculty mobility, international research projects;*

### 12.3. Oportunidades:

1. *Contribuir para a formação e qualificação da população portuguesa;*
2. *Oferecer um ciclo de estudos valorizado pelas empresas locais*
3. *Manter o mercado de trabalho ativo e atualizado;*
4. *Promover competências conceituais e de investigação nesta área*

### 12.3. Opportunities:

1. *Contribute to the training and qualification of the Portuguese population;*
2. *Offer a cycle of studies valued by local companies*
3. *Keep the labor market active and updated;*
4. *Promote conceptual and research skills in this area*

### 12.4. Constrangimentos:

- *Redução do poder de compra das famílias portuguesas;*
- *Nível de exigência por se tratar de um ciclo de estudos em engenharia;*
- *Incremento das vagas no ensino superior público.*

### 12.4. Threats:

- *Reduction of the purchasing power of Portuguese families;*
- *Level of demand because it is a cycle of engineering studies;*
- *Increased vacancies in public higher education.*

### 12.5. Conclusões:

*O ISDOM 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 ISDOM se insere as empresas classificadas como “indústria” e com forte componente comercial, nacional e internacional, tem vindo a aumentar.*

*Este novo ciclo de estudos pode constituir uma ajuda para melhorarem a sua competitividade num mercado global e fortemente concorrencial. A ligação institucional e dos respetivos docentes a indústrias da região aumenta a capacidade da instituição e dos seus docentes em continuar a desenvolver investigação aplicada na área do ciclo de estudos.*

*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.*

*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 funda das expetativas 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:**

*ISDOM established its strategy of action in the context of polytechnic higher education, having defined its educational, scientific and cultural project that includes the development of a specialized training offer at the level of higher education that differentiates the existing offer in the region where it operates and which be in line with the vocation of the institution.*

*This training offer is substantiated by the institution's strong and recognized connection to the labor market in the region and the country and by the use of quality resources - human and material - with proven evidence not only at a professional level but also in their contribution to the development of the area. .*

*The connection to the business, associative, academic world and to institutions in the sector is one of the important factors for the approval of this cycle.*

*In the region where the ISDOM is located, companies classified as “industry” and with a strong commercial component, nationally and internationally, have been increasing.*

*This new cycle of studies can help to improve their competitiveness in a global and highly competitive market. The institutional connection and that of the respective professors to industries in the region increases the capacity of the institution and its professors to continue to develop applied research in the area of the study cycle.*

*Partnership relationships are an element that facilitates the integration of students into the labor market through two components: during the course, they enable contact with the organizational reality embodied in practical work and in the applied project; upon completion of the course, the completion of*

*professional internships that constitute the first step towards integration into the labor market.*

*The teaching staff of the study cycle includes doctors specialized in the scientific areas of the study cycle, as well as specialists with recognized experience and professional competence in the respective scientific areas, constituting a team that guarantees the level and quality of the training provided.*

*For all the above reasons, we believe in the feasibility of the study cycle and we have the foundation of expectations that, if approved as expected, it will be a contribution to the implementation of the institution's strategy and, above all, a contribution to the improvement of the scientific level and qualification of assets and companies in the region and the country.*