

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

Estrutura Curricular

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

Plano de Estudos

UNIDADES CURRICULARES	ANO, SEMESTRE	ÁREA DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO	DURAÇÃO	HORAS DE TRABALHO	HORAS DE CONTACTO	DAS QUAIS DE APLICAÇÃO	ECTS	OBSERVAÇÕES
Fundamentos de Contabilidade	1ºano - 1º Semestre	Contabilidade e Fiscalidade	Semestral	135	45	40	5	
Fundamentos de Gestão	1ºano - 1º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	135	45	40	5	
Fundamentos de Marketing	1ºano - 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	162	60	50	6	
Inglês Técnico	1ºano - 1º Semestre	Línguas e Literaturas Estrangeiras	Semestral	108	45	40	4	
Métodos Quantitativos	1ºano - 1º Semestre	Matemática	Semestral	135	60	-	5	
Tecnologias e Sistemas de Informação	1ºano - 1º Semestre	Ciências Informáticas	Semestral	135	45	-	5	

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

Comportamento do Consumidor	1ºano - 2º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Comunicação Interpessoal e Institucional	1ºano - 2º Semestre	Língua e Literatura Materna	Semestral	135	45	-	5	
Direito Comercial	1ºano - 2º Semestre	Direito	Semestral	135	60	50	5	
Economia	1ºano - 2º Semestre	Economia	Semestral	135	45	35	5	
Gestão da Força de Vendas	1ºano - 2º Semestre	Comércio	Semestral	162	60	50	6	
Gestão de Recursos Humanos	1ºano - 2º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	108	45	35	4	
Distribuição e Logística	2ºano - 1º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	135	60	50	5	
e-Marketing e Comércio Eletrónico	2ºano - 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Gestão da Qualidade	2ºano - 1º Semestre	Enquadramento na Organização/Empresa	Semestral	108	45	35	4	
Marketing de Serviços	2ºano - 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Organização de Eventos	2ºano - 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	135	45	35	5	
Técnicas de Negociação e Vendas	2ºano - 1º Semestre	Comércio	Semestral	162	60	50	6	
Estágio	2ºano - 2º Semestre	Comércio	Semestral	810	600 (a)	-	30	

(a) Corresponde a horas de estágio

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

Ligações externas no apoio à docência

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

Foram efetuadas várias visitas de estudo, no âmbito de diversas unidades curriculares. Estas visitas permitiram proporcionar aos estudantes uma visão bastante realista da atividade comercial das empresas visitadas e ocorreram no âmbito das UC de Fundamentos de Marketing e Organização de Eventos (organização conjunta): Visita de Estudo à Aliança Underground Museum e à Empresa Boas Quintas, visando a consolidação de vários conteúdos programáticos, nomeadamente ao nível do comportamento do consumidor, segmentação, processo de compra, 4 P's.

Foram convidados vários empresários/empresas, para fazer apresentações em aula/workshop, sempre em coordenação com o professor da respetiva UC. Estas colaborações aconteceram no âmbito das seguintes UC:

Gestão da Força de Vendas, mais especificamente:

- Key Account da Gedeon Richter Portugal
- Gestora do Call Center do Grupo José de Mello Saúde

Economia - Foi solicitada a intervenção do Dr. Rui Almeida, Técnico Superior da AIRV - Associação Industrial da Região de Viseu, responsável pela dinamização dos programas de incentivos à internacionalização das empresas portuguesas no atual quadro comunitário de apoio para falar sobre a temática da Economia Internacional, a Economia Portuguesa no contexto da União Europeia e da Economia Mundial - Globalização e Interdependência, matéria integrante do programa da UC.

Na UC de Marketing de Serviços foram realizados trabalhos de grupo com base em informação de empresas reais de diferentes sectores de atividade.

Locais de estágio e/ou de formação em serviço

Para o funcionamento da componente de Formação em Contexto de Trabalho (Estágio) foram estabelecidos vários protocolos com empresas da região, sendo que no ano de 2019/2020 foram efetivados estágios nas seguintes entidades:

- Confespanha Confecções, S.A. - Women Secret [Palácio do Gelo] (2x)
- Bizarro & Milho, S.A. - Springfield [Forum]
- Vidis - Distribuição de Produtos Alimentares, Lda
- FR Travel, Viagens e Turismo, Lda
- Resposta Presente, Unipessoal Lda - ERA Viseu (2x)
- Laboratórios BASI - Indústria Farmacêutica, S.A.
- Mastersolda, Lda
- Centro de Artes do Espetáculo de Viseu - Assoc. Cult. e Pedag. - Teatro Viriato
- Celeuma - Multimédia, Lda
- Círculo de Equilíbrio Unipessoal, Lda - REMAX Inovação
- Rodolfo Antunes, Unipessoal Lda - DS Crédito Viseu
- Soares Abrantes, Lda - DS Seguros Viseu
- Legenda Transparente, Lda - Jornal do Centro

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

- WORTEN - Equipamentos para o Lar, S.A - Worten Viseu [Palácio do Gelo]

- Extremeradical Unipessoal, Lda - Ride my Bike

Trabalhos de investigação envolvendo os estudantes

Não aplicável

Corpo docente

NOME	CATEGORIA	GRAU ACADÉMICO	ÁREA CIENTÍFICA DO GRAU E DATA	ÁREA CIENTÍFICA ESPECIALISTA E DATA	REGIME	CARGA LETIVA NO CURSO
Ana Sofia Carreira Duque	Professor Convidado	Doutor	Turismo e lazer -> Património e Cultura em 2018		Integral	37.5
Catarina Gameira Minhoto	Assistente Convidado	Mestre	Direito em 2010		59.5%	60
Clarinda Serdeira da Costa Almeida	Assistente	Mestre	Gestão em 2004		Integral	45
Lúcia Paiva Martins Sousa	Prof. Adjunto	Doutor	Matemática Aplicada em 2015		Integral	45.5
Manuel Henrique Redondo Maximino de Almeida	Professor Convidado	Doutor	Línguas e Literaturas Modernas em 2001		79.15%	45
Maria de Lurdes Silva Duarte Patrício	Assistente Convidado	Mestre	Ciências empresariais -> Gestão em 2007		29.2%	90
Maria Isabel Dias Rodrigues	Assistente	Licenciado	Gestão de Empresas em 1999		Integral	164
Maria José Lisboa Antunes	Prof. Adjunto	Doutor	Linguística em 2012		Integral	39
Nanja Kroon	Professor Convidado	Mestre	Gestão em 2011	Contabilidade e Fiscalidade em 2015-11-09	Integral	45
Natália de Lima Figueiredo	Assistente Convidado	Mestre	Gestão de Empresas - especialização em marketing em 2007		35.45%	105

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

Nuno Bento de Almeida Dias	Assistente Convidado	Licenciado	Ciências empresariais -> Gestão em 2002	29.2%	45
Odete Carvalho Ribeiro	Assistente	Mestre	Matemática Pura em 1998	Integral	60
Patrícia Emanuel Malheiro Araújo	Assistente Convidado	Mestre	Ciências empresariais -> Marketing em 2013	29.2%	44.5
Paulo Sérgio Beco Pinto Reis	Assistente Convidado	Mestre	Finanças, banca e seguros -> Finanças Empresariais em 2018	29.2%	45
Teresa de Jesus Resende Silva dos Santos Neto	Prof. Adjunto	Doutor	Estatística e Investigação Operacional em 2018	Integral	31.5

	2017/2018	2018/2019	2019/2020
TOTAL	14	15	15
ETI	12.3	12.71	10.91

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	ETI	%*	ETI	%*	ETI	%*
EM TEMPO INTEGRAL	10	81.31	9	70.8	8	73.33
COM GRAU DE DOUTOR	4.92	39.98	5.33	41.89	4.79	43.92
ESPECIALISTAS NÃO DOUTORADOS, DE RECONHECIDA EXPERIÊNCIA E COMPETÊNCIA PROFISSIONAL	1	8.13	1	7.87	1	9.17
TEMPO INTEGRAL COM UMA LIGAÇÃO À INSTITUIÇÃO POR UM PERÍODO SUPERIOR A TRÊS ANOS	7	56.92	7	55.07	7	64.17
INSCRITOS EM PROGRAMAS DE DOUTORAMENTO HÁ MAIS DE UM ANO		0	1	7.87	1	9.17

* Em relação ao total de ETI

ÍNDICE DE ENVELHECIMENTO

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

	2017/2018			2018/2019			2019/2020		
	NÚMERO	%*	IE*	NÚMERO	%*	IE*	NÚMERO	%*	IE*
< 30 ANOS	0	0	3	0	0	4	1	6.67	2
>=30 E < 40 ANOS	0	0		1	6.67		0	0	
>=40 E < 50 ANOS	11	78.57		10	66.67		12	80	
>=50 E < 60 ANOS	3	21.43		4	26.67		1	6.67	
>= 60 ANOS	0	0		0	0		1	6.67	

* Índice de envelhecimento = número de docentes com idade >= 50/número de docentes com idade < 40

Caracterização dos estudantes

GÉNERO

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
FEMNINO	21	58.33	27	58.7	26	56.52
MASCULINOS	15	41.67	19	41.3	20	43.48

IDADE

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
< 20 ANOS	20	55.56	19	41.3	18	39.13
>= 20 E < 24 ANOS	16	44.44	25	54.35	26	56.52
>= 24 E < 28 ANOS	0	0	2	4.35	2	4.35
>= 28 ANOS	0	0	0	0	0	0

INSCRITOS

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
1º ANO CURRICULAR	20	55.56	19	41.3	19	41.3
2º ANO CURRICULAR	16	44.44	27	58.7	27	58.7

	2017/2018	2018/2019	2019/2020
TOTAL	36	46	46

	2017/2018	2018/2019	2019/2020
VAGAS	20	20	20

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

CANDIDATOS EM 1ª OPÇÃO	34	55	42
COLOCADOS (TOTAL)	20	21	20
COLOCADOS EM 1ª OPÇÃO	20	20	20
INSCRITOS NO 1º ANO PELA 1ª VEZ	20	19	19

Informação adicional sobre a caracterização dos estudantes (discriminação de informação por ramos)

Não aplicável

Sucesso Académico

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
DIPLOMADOS	8		14		14	
DIPLOMADOS EM N ANOS	8		13		11	
DIPLOMADOS EM N+1 ANOS	0		1		3	
DIPLOMADOS EM N+2 ANOS	0		0		0	
DIPLOMADOS EM MAIS DE N+2 ANOS	0		0		0	

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	%*	%**	%*	%**	%*	%**
TAXA MÉDIA DE APROVAÇÃO ÀS UNIDADES CURRICULARES	86.7	89.56	84.23	84.42	69.04	84.74

* Em relação ao número de inscritos; ** Em relação ao número de avaliados

	2017/2018			2018/2019			2019/2020		
	Nº DE AVALIADOS	Nº DE NÃO AVALIADOS	RAZÃO	Nº DE AVALIADOS	Nº DE NÃO AVALIADOS	RAZÃO	Nº DE AVALIADOS	Nº DE NÃO AVALIADOS	RAZÃO
RAZÃO ENTRE ESTUDANTE AVALIADOS E ESTUDANTES NÃO AVALIADOS	364	12	30.33	443	1	443	321	73	4.4

	2017/2018	2018/2019	2019/2020
UNIDADES CURRICULARES COM MENOR TAXA DE APROVAÇÃO*	Métodos Quantitativos com 59.26 (Nº alunos aprovados: 16; Nº alunos avaliados: 27)	Métodos Quantitativos com 29.17 (Nº alunos aprovados: 7; Nº alunos avaliados: 24)	Fundamentos de Contabilidade com 62.5 (Nº alunos aprovados: 10; Nº alunos avaliados: 16)

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

* Percentagem do número de aprovados em relação ao número de avaliados (Não contabiliza UCs sem alunos avaliados e UCs de Estágio)

Estratégias adotadas para combate ao insucesso

O curso apresenta uma taxa média de aprovação às UC bastante boa quando analisamos este número à luz dos alunos avaliados. Nota-se que existiu uma descida na taxa de aprovação média em relação ao número de alunos inscritos, o que indica que há alunos que não se chegam a submeter a qualquer avaliação. Para combater esta situação é importante manter a motivação dos alunos ao longo do semestre, que tem sido um esforço feito por todo o corpo docente e que se espera venha a apresentar resultados já no próximo ano letivo.

Quanto à unidade curricular com menor taxa de aprovação, verifica-se que deixou de ser Métodos Quantitativos. Este resultado deve-se fundamentalmente à adaptação/reorganização dos conteúdos desta UC, cujo objetivo primário era a de manter os alunos motivados até ao final do semestre. Esta situação traduziu-se num aumento substancial da taxa de aprovação, razão pelo qual a habitualmente segunda classificada (Fundamentos de Contabilidade) passou para o primeiro lugar.

Empregabilidade

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
% RECEM DIPLOMADOS DO CURSO REGISTRADOS NO IEFP COM DESEMPREGADOS*			0		0	

* Dados IEFP

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
DIPLOMADOS A EXERCER ATIVIDADE PROFISSIONAL*			0	0	0	0
DIPLOMADOS A EXERCER ATIVIDADE PROFISSIONAL EM SETOR DE ATIVIDADE RELACIONADO COM O CICLO DE ESTUDOS*			0	0	0	0

* Dados questionário IPV

	NÚMERO DE RESPOSTAS	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS DIPLOMADOS	DIPLOMADOS A QUEM FOI SOLICITADA RESPOSTA			0	0	0	0
				8	0	0	0

Estratégias adotadas para melhoria das condições de empregabilidade do curso

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

Com um nível de desemprego registado no IEFP de 0%, o curso consegue atingir um dos seus maiores objetivos: empregar os seus diplomados num curto espaço de tempo.

Abandono Escolar*

	2017/2018						2018/2019						2019/2020					
	INSCRITOS		ABANDONOS		%		INSCRITOS		ABANDONOS		%		INSCRITOS		ABANDONOS		%	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
TOTAL	15	21	2	1	13.33	4.76	19	27	3	2	15.79	7.41	20	26	4	0	20	0
1º ANO	6	14	0	0	0	0	7	12	0	1	0	8.33	7	12	0	0	0	0
2º ANO	9	7	2	1	22.22	14.29	12	15	3	1	25	6.67	13	14	4	0	30.77	0

* Abandono Escolar = $((\text{NNI} - \text{ND}) / \text{NI}) * 100$

NI - Nº de estudantes inscritos em determinado ano letivo

NNI - Nº de estudantes inscritos em determinado ano letivo, não inscritos no ano seguinte

ND - Nº de diplomados

Estratégias adotadas para combate ao abandono

O abandono escolar, neste curso, é na maior parte das vezes provocado pela imaturidade dos alunos, que ainda não têm certezas quanto à área de estudos que preferem e/ou se pretendem sequer continuar os seus estudos. Existe uma tendência crescente de abandono escolar por parte dos estudantes masculinos, que já por si são a minoria neste curso, que ainda não foi possível justificar.

A diretora de curso e todo o corpo docente em geral, apoiam os alunos que possam estar com dificuldades, fazendo um acompanhamento bastante próximo e individualizado.

Internacionalização

	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
ESTUDANTES ESTRANGEIROS MATRICULADOS	2	5.56	1	2.17	1	2.17
ESTUDANTES EM PROGRAMAS INTERNACIONAIS DE MOBILIDADE (RECEBIDOS)	0	0	0	0	0	0
ESTUDANTES EM PROGRAMAS INTERNACIONAIS DE MOBILIDADE (ENMADOS)	0	0	0	0	0	0

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

DOCENTES ESTRANGEIROS, INCLUINDO EM MOBILIDADE (RECEBIDOS)	0	0	0	0	0	0
DOCENTES (ENMADOS)	0	0	0	0	0	0

Satisfação

COM AS UNIDADES CURRICULARES

	2017/2018	2018/2019	2019/2020
NATUREZA DA UNIDADE CURRICULAR*		4.4	4.22
IMPLEMENTAÇÃO**		4.79	4.34
AUTOAVALIAÇÃO***		4.33	4.13

*Média itens 1.01 a 1.05; **média itens 2.01 a 2.08; ***média itens 3.01 a 3.03

COM O TRABALHO FINAL DE CURSO/ESTÁGIO

	2017/2018	2018/2019	2019/2020
NATUREZA DO ESTÁGIO*		0	4.67
ASPETOS CIENTÍFICO-PEDAGÓGICOS E ORGANIZACIONAIS**		0	4.67
AVALIAÇÃO E PROMOÇÃO DO SUCESSO***		0	4.75
AUTOAVALIAÇÃO DO ESTUDANTE RELATIVAMENTE AO ESTÁGIO/PROJETO****		0	4.75
RELAÇÕES INTERPESSOAIS*****		0	5

*Média itens 1.01 a 1.03; **média itens 2.01 a 2.05; ***média itens 3.01 a 3.02; ****média itens 4.01 a 4.02; *****média itens 5.01 a 5.02

COM O CURSO

	2017/2018	2018/2019	2019/2020
CURSO - PERCEÇÃO GLOBAL*		3.5	4.93
AMBIENTE**		5	4.67

*Média itens 1.01 a 1.05; **média itens 2.01 a 2.03;

		2017/2018		2018/2019		2019/2020	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À	NÚMERO DE RESPOSTAS	19		6		81	

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM A UNIDADE CURRICULAR	ESTUDANTES INSCRITOS	359	5.29	397	1.51	366	22.13
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM O ESTÁGIO, DISSERTAÇÃO OU PROJETO	NÚMERO DE RESPOSTAS	1		0		2	
	ESTUDANTES INSCRITOS	16	6.25	23	0	20	10
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM O CURSO E A COM A ESCOLA	NÚMERO DE RESPOSTAS	2		2		3	
	ESTUDANTES INSCRITOS	36	5.56	45	4.44	44	6.82

Apreciação global dos resultados da satisfação

Embora os resultados indiquem valores bastante satisfatórios, tanto na avaliação das UC como do Estágio, não nos parece correto tirar conclusões, já que o número de respostas não é representativo.

Relatórios de Unidade Curricular

		2017/2018		2018/2019		2019/2020	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE CUMPRIMENTO DO PRAZO PARA ELABORAÇÃO DOS RELATÓRIOS DE UNIDADE CURRICULAR	RELATÓRIOS ELABORADOS DENTRO DO PRAZO	18		19		19	
			94.74		100		100
	NÚMERO DE UNIDADES CURRICULARES	19		19		19	
TAXA DE CUMPRIMENTO DO PRAZO PARA VALIDAÇÃO DOS RELATÓRIOS DE UNIDADE CURRICULAR	RELATÓRIOS VALIDADOS DENTRO DO PRAZO			19		19	
			0		100		100
	RELATÓRIOS ELABORADOS			19		19	

Análise crítica do funcionamento do curso

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

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

O objetivo do CTeSP em Gestão Comercial e Vendas é formar Técnicos de vendas, ou seja, profissionais qualificados que de forma autónoma, ou integrados numa equipa de trabalho, estão aptos a planear, organizar e gerir a venda de produtos e/ou serviços, de forma a propiciar um melhor desempenho da empresa, procurando atingir a satisfação e a fidelização dos clientes.

Para atingir este objetivo, o curso com uma duração de 2 anos letivos (3 semestres com aulas, seguido de um semestre de Formação em Contexto de Trabalho) tem o seu foco, essencialmente, nas áreas de Comércio e Marketing.

O corpo docente é totalmente adequado às necessidades do curso, tal como pode ser observado na caracterização do corpo docente.

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

De referir que o 2º semestre deste ano letivo foi particularmente desafiante, devido ao contexto COVID-19 que se viveu, tendo as aulas passado para o formato não presencial (a distancia) em meados de março, situação que só se reverteu na época de avaliações. Esta situação provocou ainda grandes constrangimentos nos estágios que estavam a decorrer, tendo inclusive provocado a interrupção de dois deles.

Tem sido preocupação da coordenação do curso, aproximar os alunos à realidade que os espera depois de diplomados, tendo sido feitas várias visitas a empresas e instituições, onde têm contactado com o mundo real nas suas mais variadas vertentes. A Formação em Contexto de Trabalho (estágio) é o culminar desta preparação para o mundo de trabalho.

Esta componente de Formação em Contexto de Trabalho (estágio) ocorreu pela primeira vez no ano letivo de 2017/2018, com um total de 15 alunos, tendo aumentado para 19 alunos no ano seguinte e o mesmo número de alunos este ano letivo. Devido à situação COVID-19, dois alunos não conseguiram concluir os seus estágios, tendo assim concluídos com sucesso 17 alunos. Os 23 protocolos existentes no final do ano letivo de 2017/2018 foram alargados para um total de 46, com a celebração de 9 novos protocolos neste ano letivo. Pretende-se alargar ainda mais este número, de forma a reforçar a ligação entre a escola e as futuras entidades empregadoras, apostando-se também em vários eventos, conferências e seminários onde possam estar presentes estas mesmas entidades.

O reforço e a manutenção de relações fortes com o exterior (entidades empregadoras) beneficiarão o curso e a própria escola, sendo uma das prioridades para os próximos anos letivos.

Melhorias identificadas em anos anteriores - Monitorização

Descrição das ações de melhoria definidas no ano letivo anterior

U.C. de Métodos Quantitativos - Reestruturar os conteúdos programáticos da UC e apostar na avaliação contínua, de forma a que os alunos frequentem as aulas até ao final do semestre e acompanhem todos os conteúdos lecionados (combate ao abandono precoce das aulas).

Prioridade (alta, média, baixa) e tempo de implementação

U.C. de Métodos Quantitativos - Alta

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

Prioridade (Alta, Média, Baixa) dada à implementação das ações do ano letivo anterior

U.C. de Métodos Quantitativos - Alta

Tempo previsto para a implementação das ações do ano letivo anterior

U.C. de Métodos Quantitativos - Primeiro semestre de 2019_2020

Tempo usado na implementação das ações do ano letivo anterior

U.C. de Métodos Quantitativos - Primeiro semestre de 2019_2020

Descrição dos Indicadores de implementação das ações do ano letivo anterior

U.C. de Métodos Quantitativos - Número médio de alunos a frequentar as aulas da UC.

Indicador (número) / Resultado (texto)

A assiduidade média passou de 24% em 2018/2019 para 55% em 2019/2020.

Melhorias identificadas em anos anteriores - Eficácia

		2017/2018		2018/2019		2019/2020	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE EFICÁCIA	MELHORIAS IMPLEMENTADAS COM EFICÁCIA		0	0	0	1	100
	MELHORIAS IDENTIFICADAS			1		1	

Melhorias Propostas

Descrição das ações de melhoria

- 1) Aumentar o número de alunos que se submetem a avaliação.
- 2) Aumentar o número de alunos que obtêm o seu diploma no prazo previsto (2 anos).

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2019/20

Curso: *Gestão Comercial e Vendas*

Docente responsável: *Nanja Kroon*

Regime: *Diurno*

Diploma: *Diploma de Técnico Superior Profissional*

Departamento: *Departamento de Gestão*

Unidade Orgânica: *Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu*

Prioridade (Alta, Média, Baixa) das ações (de acordo com as ações definidas no ponto anterior)

- 1) Alta
- 2) Média

Tempo de implementação das ações (de acordo com as ações definidas no ponto anterior)

- 1) No próximo ano letivo
- 2) Nos próximos dois anos letivos

Indicador(es) de implementação (de acordo com as ações definidas)

- 1) Taxa de aprovação nas UC em relação ao número de inscritos.
- 2) Número de diplomados em n anos / Número total de diplomados.

Observações
