

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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: 2018/19

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: 2018/19

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.

Para além do estágio, que permite uma cooperação efetiva entre a ESTGV e as empresas da região, foram efetuadas várias visitas de estudo, no âmbito de várias unidades curriculares. Estas visitas permitiram proporcionar aos estudantes uma visão bastante realista da atividade comercial das empresas visitadas.

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 2018/2019 foram efetivados estágios nas seguintes entidades:

- AM, Lda - Wines & More
- Celeuma
- Decathlon
- ERA Viseu
- Clube de Futebol Os Repesenses
- AnimalVip
- GFS Cosméticos
- Gráfica M. Vide
- HR Protecção
- Livraria-Papelaria Cruzeiro das Letras
- Paulo Marques - Mediador de seguros
- PoliPromotion
- Portugal Wine Castes
- REMAX Inovação
- Teatro Viriato
- Unitecla
- Women Secret
- Worten [Viseu]

Trabalhos de investigação envolvendo os estudantes

Não aplicável

Corpo docente

		GRÁU	ÁREA	ÁREA CIENTÍFICA	CARGA HORÁRIA
--	--	------	------	-----------------	---------------

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

NOME	CATEGORIA	GRAU ACADÉMICO	CIENTÍFICA DO GRAU E DATA	ESPECIALISTA E DATA	REGIME	UNIDADES NO CURSO
António Mário da Silva Rodrigues	Prof. Adjunto	Mestre	Ciências Empresariais em 1996		Integral	45
Catarina Gameira Minhoto	Assistente Convidado	Mestre	Direito em 2010		59.5%	60
Clarinda Serdeira da Costa Almeida	Assistente	Mestre	Gestão em 2004		Integral	45
Fátima Susana Mota Roboredo Amante	Professor Convidado	Doutor	Línguas e literaturas estrangeiras -> Filologia Inglesa em 2012		71.4%	45
Isabel Maria Pereira Duarte	Prof. Adjunto	Doutor	Engenharia Eletrotécnica em 2013		Integral	26
Jorge Paulo Jesus Santos	Prof. Adjunto	Mestre	Matemática em 1998		Integral	28.5
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		66.63%	25.5
Manuel António Lourenço dos Reis	Equiparado a Assistente de 2º triénio	Mestre	Estatística em 2005		Integral	34
Maria de Lurdes Silva Duarte Patrício	Assistente Convidado	Mestre	Ciências empresariais -> Gestão em 2007		39.6%	120
Maria Isabel Dias Rodrigues	Assistente	Licenciado	Gestão de Empresas em 1999		Integral	196.5
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		39.6%	120

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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 Filipe Rosa Melão	Professor Convidado	Doutor	Ciências Empresariais em 2002		94.47%	19.5
Vitor João Pereira Domingues Martinho	Prof. Coordenador com Agregação	Doutor	Ciências empresariais -> Planeamento e Economia Regional em 2007		Integral	45

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
TOTAL	13	14	15
ETI	10.55	12.3	12.71

	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	ETI	%*	ETI	%*	ETI	%*
EM TEMPO INTEGRAL	7	66.33	10	81.31	9	70.8
COM GRAU DE DOUTOR	4.67	44.28	4.92	39.98	5.33	41.89
ESPECIALISTAS NÃO DOUTORADOS, DE RECONHECIDA EXPERIÊNCIA E COMPETÊNCIA PROFISSIONAL	2	18.95	1	8.13	1	7.87
TEMPO INTEGRAL COM UMA LIGAÇÃO À INSTITUIÇÃO POR UM PERÍODO SUPERIOR A TRÊS ANOS	4	37.9	7	56.92	7	55.07
INSCRITOS EM PROGRAMAS DE DOUTORAMENTO HÁ MAIS DE UMA ANO		0		0	1	7.87

* Em relação ao total de ETI

ÍNDICE DE ENVELHECIMENTO

	2016/2017			2017/2018			2018/2019		
	NÚMERO	%*	IE*	NÚMERO	%*	IE*	NÚMERO	%*	IE*
< 30 ANOS	0	0	0.25	0	0	3	0	0	4
>=30 E < 40 ANOS	4	30.77		0	0		1	6.67	
>=40 E < 50 ANOS	8	61.54		11	78.57		10	66.67	
>=50 E < 60 ANOS	1	7.69		3	21.43		4	26.67	
>= 60 ANOS	0	0		0	0		0	0	

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

Caracterização dos estudantes

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

GÉNERO

	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
FEMNINO	9	47.37	21	58.33	27	58.7
MASCULINOS	10	52.63	15	41.67	19	41.3

IDADE

	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
< 20 ANOS	11	57.89	20	55.56	19	41.3
>= 20 E < 24 ANOS	8	42.11	16	44.44	25	54.35
>= 24 E < 28 ANOS	0	0	0	0	2	4.35
>= 28 ANOS	0	0	0	0	0	0

INSCRITOS

	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
1º ANO CURRICULAR	19	100	20	55.56	19	41.3
2º ANO CURRICULAR	0	0	16	44.44	27	58.7

TOTAL	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
	19		36		46	

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
VAGAS	0	20	20
CANDIDATOS EM 1ª OPÇÃO	37	34	55
COLOCADOS (TOTAL)	19	20	21
COLOCADOS EM 1ª OPÇÃO	20	20	20
INSCRITOS NO 1º ANO PELA 1ª VEZ	19	20	19

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

Não aplicável

Sucesso Académico

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
DIPLOMADOS	0	8	14
DIPLOMADOS EM N ANOS	0	8	13
DIPLOMADOS EM N+1 ANOS	0	0	1
DIPLOMADOS EM N+2 ANOS	0	0	0
DIPLOMADOS EM MAIS DE N+2 ANOS	0	0	0

	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	%*	%**	%*	%**	%*	%**
TAXA MÉDIA DE APROVAÇÃO ÀS UNIDADES CURRICULARES	83.33	83.33	86.7	89.56	84.23	84.42

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

	2016/2017			2017/2018			2018/2019		
	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	216	0	216	364	12	30.33	443	1	443

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
UNIDADES CURRICULARES COM MENOR TAXA DE APROVAÇÃO*	Métodos Quantitativos com 53.85 (Nº alunos aprovados: 7; Nº alunos avaliados: 13)	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)

* 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

A primeira edição do curso terminou em 2017/2018, pelo que somente neste ano saíram os primeiros diplomados do curso. Podemos afirmar que nesse primeiro ano somente metade dos alunos matriculados (16) terminaram o curso no tempo mínimo previsto (2 anos). Tendo em conta que 15 dos referidos alunos efetuaram e terminaram com sucesso o estágio curricular final do curso, o problema aparente são algumas UC com menores taxas de aprovação, em especial a UC de Métodos Quantitativos. Tendo consciência deste problema, têm sido feitos esforços no sentido de aumentar o sucesso nesta unidade curricular em particular (vide melhorias propostas).

Empregabilidade

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
% RECEM DIPLOMADOS DO CURSO REGISTRADOS NO IIEFP COM DESEMPREGADOS*			0

* Dados IIEFP

	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
DIPLOMADOS A EXERCER ATIVIDADE PROFISSIONAL*					0	0
DIPLOMADOS A EXERCER ATIVIDADE PROFISSIONALEM SETOR DE ATIVIDADE RELACIONADO COM O CILO DE ESTUDOS*					0	0

* Dados questionário IPV

	NÚMERO DE RESPOSTAS	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS DIPLOMADOS	DIPLOMADOS A QUEM FOI SOLICITADA RESPOSTA					0	0
						8	0

Estratégias adotadas para melhoria das condições de empregabilidade do curso

Não existem dados para poder avaliar esta vertente.

Abandono Escolar*

	2016/2017						2017/2018						2018/2019					
	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	10	9	0	2	0	22.22	15	21	2	1	13.33	4.76	19	27	3	2	15.79	7.41
1º ANO	10	9	0	2	0	22.22	6	14	0	0	0	0	7	12	0	1	0	8.33
2º ANO	0	0	0	0	0	0	9	7	2	1	22.22	14.29	12	15	3	1	25	6.67

* Abandono Escolar = $((NNI - ND) / NI) * 100$

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

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

Neste curso, o abandono escolar é na maior parte das vezes provocado pela imaturidade dos alunos, que ainda não têm certezas quanto à área de estudos que preferem e se devem sequer continuar os estudos. A diretora de curso e todo o corpo docente em geral, apoiam os alunos que possam estar com este tipo de dificuldades, fazendo um acompanhamento bastante próximo e individualizado.

Internacionalização

	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
ESTUDANTES ESTRANGEIROS MATRICULADOS	1	5.26	2	5.56	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
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

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
NATUREZA DA UNIDADE CURRICULAR*			4.4
IMPLEMENTAÇÃO**			4.79
AUTOAVALIAÇÃO***			4.33

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

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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 O TRABALHO FINAL DE CURSO/ESTÁGIO

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
NATUREZA DO ESTÁGIO*			0
ASPETOS CIENTÍFICO-PEDAGÓGICOS E ORGANIZACIONAIS**			0
AValiação E PROMOÇÃO DO SUCESSO***			0
AUTOAVALIAÇÃO DO ESTUDANTE RELATIVAMENTE AO ESTÁGIO/PROJETO****			0
RELAÇÕES INTERPESSOAIS*****			0

*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

	2016/2017	2017/2018	2018/2019
CURSO - PERCEÇÃO GLOBAL*			3.5
AMBIENTE**			5

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

		2016/2017		2017/2018		2018/2019	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM A UNIDADE CURRICULAR	NÚMERO DE RESPOSTAS	29		19		6	
	ESTUDANTES INSCRITOS	436	6.65	359	5.29	397	1.51
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM O ESTÁGIO, DISSERTAÇÃO OU PROJETO	NÚMERO DE RESPOSTAS	0		1		0	
	ESTUDANTES INSCRITOS	0	0	16	6.25	23	0
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM O CURSO E A COM A ESCOLA	NÚMERO DE RESPOSTAS	2		2		2	
	ESTUDANTES INSCRITOS	37	5.41	36	5.56	45	4.44

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

Apreciação global dos resultados da satisfação

Tendo em conta a baixa taxa de resposta aos inquéritos, não faz sentido retirarmos qualquer conclusão dos mesmos.

Relatórios de Unidade Curricular

		2016/2017		2017/2018		2018/2019	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE CUMPRIMENTO DO PRAZO PARA ELABORAÇÃO DOS RELATÓRIOS DE UNIDADE CURRICULAR	RELATÓRIOS ELABORADOS DENTRO DO PRAZO	12	100	18	94.74	19	100
	NÚMERO DE UNIDADES CURRICULARES	12		19		19	
TAXA DE CUMPRIMENTO DO PRAZO PARA VALIDAÇÃO DOS RELATÓRIOS DE UNIDADE CURRICULAR	RELATÓRIOS VALIDADOS DENTRO DO PRAZO		0		0	19	100
	RELATÓRIOS ELABORADOS					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.

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.

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.

Pontos fortes:

- Curso profissionalizante, preparando os alunos para ingressar no mercado de trabalho;
- Área muito procurada e valorizada pelas entidades empregadoras;
- Número de candidatos superior às vagas existentes, ocupação total das vagas existentes nas três edições do curso;
- Corpo docente qualificado e ajustado às necessidades do curso;
- Existência de avaliação de desempenho do pessoal docente, de forma a garantir a necessária competência científica e pedagógica e a sua atualização;

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

- Estágio curricular integrado, que permite um contato direto com as várias componentes da área comercial;
- Realização de várias visitas de estudo, que permitem um contato direto com a realidade empresarial externa;
- Equivalência a várias UC da Licenciatura de Marketing, que promove o prosseguimento dos estudos;
- Existência de protocolos com muitas entidades/empresas recetoras de estagiários;
- Realização de reuniões mensais com os representantes do curso;
- Existência de aulas de apoio para as unidades curriculares com taxas de reprovação mais elevadas (métodos quantitativos);
- Todas as salas equipadas com videoprojetor e computador;
- Laboratórios de informática devidamente equipados (com software geral - Microsoft Office - e específico - Sage Retail);
- Biblioteca com salas de estudo e horários bastante alargados;
- Elevado nível de sucesso escolar geral.

Pontos fracos:

- Reduzido número de vagas do curso;
- As relações com o exterior resultam maioritariamente da resposta da Escola/Departamento a solicitações formuladas (pedido das autarquias ou das empresas) ou à satisfação de necessidades imediatas (ex: estágios);
- Horários muito preenchidos dos docentes e elevada carga de tarefas administrativas, o que lhes retira disponibilidade para apoiar mais os alunos;
- Nível cultural e de conhecimentos dos alunos relativamente baixo;
- Pouca preparação dos alunos em áreas consideradas de base (matemática);
- Computadores antigos nas salas e falhas na rede Internet o que por vezes dificulta o bom andamento das unidades curriculares que recorrem à utilização de meios informáticos e Internet.
- Taxa de insucesso (avaliados não aprovados) na área científica da Matemática de aproximadamente 70%.

Oportunidades:

- Localização numa cidade essencialmente comercial e de serviços, explorar a vantagem competitiva que o curso pode dar aos seus alunos;
- Maior exigência do mercado de trabalho, que poderá ser colmatada pelos alunos deste curso, focando-se o mesmo nas necessidades percebidas junto das entidades empregadoras;
- Divulgação do curso, dando maior visibilidade ao mesmo, para criar maior proximidade com as entidades empregadoras.

Constrangimentos:

- Constrangimentos a nível financeiro, o que afeta: a aquisição de novos computadores, a contratação de pessoal, idas a conferências, visitas de estudo, material para a impressão, etc.;
- Aumento do número de alunos da ESTGV, verificando-se a falta de salas disponíveis em vários horários;
- Ambiente comercial/empresarial em constante mutação, provocando uma desatualização do curso relativamente ao mercado de trabalho;
- Possível desistência dos alunos (desmotivação, necessidade de ganhar dinheiro).

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

Melhorias identificadas em anos anteriores - Monitorização

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

Descrição das ações de melhoria definidas no ano letivo anterior

U.C. de Métodos Quantitativos - Propõe-se que os alunos sejam incentivados a frequentar a unidade de apoio de base de forma a debelar algumas lacunas em matérias necessárias para a unidade curricular, o que contribuirá certamente para uma maior compreensão das matérias da u.c. levando a uma maior assiduidade e por conseguinte para uma melhoria dos resultados obtidos.

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

U.C. de Métodos Quantitativos - Prioridade alta

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 2018/2019.

Tempo usado na implementação das ações do ano letivo anterior

UC de Métodos Quantitativos - Durante todo o semestre

Descrição dos Indicadores de implementação das ações do ano letivo anterior

U.C. de Métodos Quantitativos - Número de alunos que frequentaram a unidade letiva de base.

Indicador (número) / Resultado (texto)

UC de Métodos Quantitativos - O número de alunos que foram à ULB foi residual.

Melhorias identificadas em anos anteriores - Eficácia

2016/2017

2017/2018

2018/2019

Relatório de Curso

Ano Letivo: 2018/19

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*

		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE EFICÁCIA	MELHORIAS IMPLEMENTADAS					0	0
	COM EFICÁCIA		0		0		0
	MELHORIAS IDENTIFICADAS					1	

Melhorias Propostas

Descrição das ações de melhoria

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

U.C. de Métodos Quantitativos - Alta

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

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

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

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

Observações