Politécnico de Viseu
Tecnologia e Gestão Viseu

ÁREA NUCLEAR ENSINO E APRENDIZAGEM
RELATÓRIO DE CURSO

CTeSP de Gestão Comercial e Vendas

Ano letivo 2023-24
11/02/2025

Politécnico de Viseu
Tecnologia e Gestão Viseu

ÁREA NUCLEAR ENSINO E APRENDIZAGEM
RELATÓRIO DE CURSO

CTeSP de Gestão Comercial e Vendas

Identificação 3
Estrutura Curricular 3
Plano de Estudos 4
Ligações Externas no Apoio à Docência 5
Locais de Estágio e/ou de Formação em Serviço 6
Trabalhos de Investigação envolvendo Estudantes 6
Informações adicionais 6
Corpo Docente 7
Índice de envelhecimento do corpo docente 8
Estudantes 9
Informação Adicional Sobre os Estudantes 9
Procura 10
Estratégias Adotadas para Aumentar a Procura 10
Sucesso Académico 11
Estratégias Adotadas para Combate ao Insucesso 12
Abandono Escolar 13
Estratégias Adotadas para Combate ao Abandono 14
Internacionalização dos Estudantes 15
Internacionalização dos Docentes 16
Estratégias Adotadas para Incrementar a Internacionalização 16
Empregabilidade 16
Estratégias Adotadas para Melhorar a Empregabilidade do Curso 19
Satisfação 19
Apreciação Global dos Resultados da Satisfação 21
Monitorização do Cumprimento dos Mecanismos de Garantia da Qualidade para as Unidades Curriculares 21
Análise Crítica do Funcionamento do Curso 22
Melhorias Identificadas em anos anteriores 23
Melhorias Propostas 24
Observações 24

ÁREA NUCLEAR ENSINO E APRENDIZAGEM
RELATÓRIO DE CURSO

CTeSP de Gestão Comercial e Vendas

Identificação

diretor de curso:	[3156] Maria Isabel Dias Rodrigues
regime de funcionamento:	-
grau/diploma:	Diploma de Técnico Superior Profissional
departamento:	Departamento de Gestão
unidade orgânica:	[3182] Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu

Estrutura Curricular

ÁREA CIENTÍFICA/ÁREA DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO	ECTS	
Tronco comum	**Obrigatórios**	**Opcionais**
Ciências Informáticas	5	0
Comércio	42	0
Contabilidade e Fiscalidade	5	0
Direito	5	0
Economia	5	0
Enquadramento na Organização/Empresa	4	0
Gestão e Administração	14	0
Língua e Literatura Materna	5	0
Línguas e Literaturas Estrangeiras	4	0
Marketing e publicidade	26	0
Matemática	5	0

Plano de Estudos

NOME DA UNIDADE CURRICULAR:	ANO / SEMESTRE	ÁREA CIENTÍFICA	DURAÇÃO	HORAS DE TRABALHO	HORAS DE CONTACTO	ECTS	OBSERVAÇÕES
Fundamentos de Contabilidade	1º Ano / 1º Semestre	Contabilidade e Fiscalidade	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Fundamentos de Gestão	1º Ano / 1º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Fundamentos de Marketing	1º Ano / 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Inglês Técnico	1º Ano / 1º Semestre	Línguas e Literaturas Estrangeiras	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Métodos Quantitativos	1º Ano / 1º Semestre	Matemática	Semestral	0135:00	0060:00	5	
Tecnologias e Sistemas de Informação	1º Ano / 1º Semestre	Ciências Informáticas	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Comportamento do Consumidor	1º Ano / 2º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Comunicação Interpessoal e Institucional	1º Ano / 2º Semestre	Língua e Literatura Materna	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Direito Comercial	1º Ano / 2º Semestre	Direito	Semestral	0135:00	0060:00	5	
Economia	1º Ano / 2º Semestre	Economia	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Gestão da Força de Vendas	1º Ano / 2º Semestre	Comércio	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Gestão de Recursos Humanos	1º Ano / 2º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Distribuição e Logística	2º Ano / 1º Semestre	Gestão e Administração	Semestral	0135:00	0060:00	5	
e-Marketing e Comércio Eletrónico	2º Ano / 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Gestão da Qualidade	2º Ano / 1º Semestre	Enquadramento na Organização/Empresa	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Marketing de Serviços	2º Ano / 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Organização de Eventos	2º Ano / 1º Semestre	Marketing e publicidade	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Técnicas de Negociação e Vendas	2º Ano / 1º Semestre	Comércio	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Estágio	2º Ano / 2º Semestre	Comércio	Semestral	0810:00	0600:00	30	

Ligações Externas no Apoio à Docência

Durante o ano letivo de 2023-2024, diversos docentes empenharam-se em estabelecer conexões externas, com o objetivo de apoiar a docência e alcançar as metas estabelecidas nas diferentes unidades curriculares.

No âmbito da unidade curricular Técnicas de Negociação e Vendas, foi realizada uma apresentação, em sala de aula, por dois consultores da empresa DS Seguros, sempre em coordenação com as docentes da respetiva UC.

Presença do Diretor Executivo da Viseu Marca, numa das sessões letivas, com a finalidade de apresentar todo o percurso associado á realização de um evento com a envergadura da Feira de São Mateus, abordando diferentes aspetos desde a definição da estratégia, planeamento, a avaliação e melhoria contínua. Abordou também os desafios da gestão das equipas, dos programas e das atividades, dos parceiros e dos patrocinadores.

Em diferentes unidades curriculares, a realização de trabalhos de grupo envolve a ligação ao exterior, dado que a elaboração dos mesmos implica a recolha de informação sobre a atividade de empresas que operam em diferentes setores.

Os alunos tiveram a oportunidade de participar no Atualiza-te, Conferências de Marketing, em Aveiro, do dia 15 de maio de 2024.

Relativamente à componente de Formação em Contexto de Trabalho (Estágio), o curso tem desenvolvido parcerias com empresas/instituições externas, que recebem os alunos finalistas, permitindo em alguns casos o primeiro contacto destes com o mercado de trabalho.

Locais de Estágio e/ou de Formação em Serviço

No âmbito da componente de Formação em Contexto de Trabalho (Estágio) foram estabelecidos vários protocolos com empresas da região, sendo que no ano letivo 2023-2024 foram realizados estágios nas seguintes empresas:

- YUNIK, Serviços de Design, Lda.
- Câmara Municipal de Mangualde
- SECURCREDI - Mediação de Seguros, Unipessoal, Lda.
- FR Travel, Viagens e Turismo;
- Fnac Portugal Atividades Culturais e Distribuição de Livros, Discos e Produtos Técnicos, Sociedade Unipessoal LDA;
- Perfumes & Companhia, AS;
- 2PLAY - CREATIVE LAB;
- RESPOSTA PRESENTE UNIPESSOAL, LDA
- Worten ? Equipamentos para o Lar, S.A.;
- Malote, Lda.;
- Miguel Esteves Ferreira, Unipessoal LDA (DS Seguros);
- Leroy Merlin Portugal - Sociedade de Bricolage S.A.
- CONFESPANHA - Confecções, S.A. (Woman'secret)

Trabalhos de Investigação envolvendo Estudantes

Verifica-se que na unidade curricular Fundamentos de Marketing os alunos elaboram um plano de marketing de uma empresa à sua escolha, realizado apenas no âmbito da UC. Também, na UC Gestão de Recursos Humanos todos os estudantes realizaram trabalhos de investigação sobre organizações/empresas, envolvendo componentes práticas (simulação), com apresentação oral e respetiva defesa, condição esta imprescindível para avaliação final positiva.

Informações adicionais

Não aplicável.

Corpo Docente

NOME	CATEGORIA	GRAU ACADÉMICO	ÁREA CIENTÍFICA DO GRAU ACADÉMICO	ESPECIALISTA	CARGA LETIVA NO CURSO
Ana Cristina Bico Rodrigues de Matos	Professor Coordenador sem Agregação	Doutoramento	Engenharia de Sistemas	-	34h
ANA SOFIA CARREIRA DUQUE	Professor Adjunto Convidado	Doutoramento	Turismo e lazer -> Património e Cultura	-	19.5h
ANTONIO CARLOS GOMES MARQUES PEREIRA	Assistente Convidado	Mestrado	Ciências empresariais -> Finanças Empresariais	-	45.5h
CARLA MANUELA RIBEIRO HENRIQUES	Professor Coordenador sem Agregação	Doutoramento	Matemática na especialidade de Matemática Aplicada	-	13h
Carlos Miguel Pereira Sanches	Assistente Convidado	Mestrado	Marketing e publicidade -> Marketing	-	45.5h
CLARINDA SERDEIRA DA COSTA ALMEIDA	Assistente	Mestrado	Gestão	-	45.5h
CRISTINA ISABEL RAIMUNDO LUCAS	Assistente	Mestrado	Investigação Operacional	-	60h
Cristina Paula Cunha Pereira Gomes	Assistente Convidado	Licenciatura	Direito -> Direito	-	7.8h
Gonçalo Pereira Dias Coelho	Assistente Convidado	Mestrado	Engenharia e técnicas afins -> Engenharia Mecânica	-	19.57h
LUCIA PAIVA MARTINS SOUSA	Professor Adjunto	Doutoramento	Matemática Aplicada	-	45h
MANUEL ANTONIO LOURENCO DOS REIS	Professor Adjunto	Doutoramento	Gestão e administração -> Gestão	-	9.5h
MANUEL HENRIQUE REDONDO MAXIMINO DE ALMEIDA	Professor Adjunto Convidado	Doutoramento	Línguas e Literaturas Modernas	-	45.5h
MARIA DE LURDES SILVA DUARTE PATRICIO	Professor Adjunto Convidado	Doutoramento	Gestão e administração -> Gestão	-	26h
Maria do Rosário Camelo Dolgner	Professor Adjunto Convidado	Mestrado	Direito	-	52h
MARIA ISABEL DIAS RODRIGUES	Assistente	Licenciatura	Gestão de Empresas	-	96.2h
MARIA JOSE LISBOA ANTUNES	Professor Adjunto	Doutoramento	Linguística	-	45.5h
NATALIA DE LIMA FIGUEIREDO	Professor Adjunto Convidado	Doutoramento	Gestão e administração -> Gestão	-	52h
PATRÍCIA EMANUEL MALHEIRO ARAÚJO	Professor Adjunto Convidado	Mestrado	Ciências empresariais -> Marketing	Turismo e Lazer	13h
PAULA SOFIA NETA VASCONCELOS PINHEIRO	Professor Adjunto Convidado	Doutoramento	Ciências empresariais -> Marketing e Estratégia	-	16.9h
Rui Manuel da Silveira Araújo	Professor Adjunto Convidado	Mestrado	Gestão e administração -> Gestão da Produção	Gestão Industrial	6.51h
Sandra Gracinda da Cunha Barbosa da Costa	Professor Adjunto Convidado	Mestrado	Marketing e publicidade -> Marketing	-	98.8h
Vítor Manuel Pinto de Figueiredo	Professor Adjunto Convidado	Doutoramento	Gestão e administração -> Gestão	-	110.5h

	2021/22	2022/23	2023/24
número total de docentes	19	24	22
número total de docentes ETI	15.1	19	17
número de docentes em tempo integral	10	14	11
número de docentes doutorados em tempo integral	6	10	7
número de professores de carreira	9	13	8
número de docentes em tempo integral por um período superior a 3 anos	7	10	8
número total de docentes doutorados ETI	7.6	11	9.8
número de docentes especialistas de reconhecida experiência e competência profissional ETI (não doutorados)	2	1.1	1.3
número de docentes especialistas de reconhecida experiência e competência profissional ETI (incluindo doutorados)	3	1.1	1.3
número de docentes inscritos em programas de doutoramento há mais de um ano	-	-	-
número total de estudantes	33	36	41

	2021/22	2022/23	2023/24
percentagem de docentes em tempo integral	66.23%	73.68%	64.71%
percentagem de docentes doutorados em tempo integral	39.74%	52.63%	41.18%
percentagem de professores de carreira	47.37%	54.17%	36.36%
percentagem de docentes em tempo integral por um período superior a 3 anos	46.36%	52.63%	47.06%
percentagem de docentes doutorados	50.33%	57.89%	57.65%
percentagem de docentes especialistas de reconhecida experiência e competência profissional	19.87%	5.79%	7.65%
percentagem de docentes inscritos em programas de doutoramento há mais de um ano	-	-	-
docentes e doutores especialistas por cada 30 estudantes	8.2	9.2	6.1
rácio estudantes/docentes ETI	2.2	1.9	2.4

Índice de envelhecimento do corpo docente

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	IE	NÚMERO	IE	NÚMERO	IE
Índice de envelhecimento do corpo docente	<30	0	4.000	0	15.000	0	13.000
	>=30 A <40	2		0		1	
	>=40 A <50	9		9		8	
	>=50 A <60	7		14		12	
	>=60	1		1		1	

Estudantes

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Por ano curricular	1º Ano	17	51.52%	18	50.00%	20	48.78%
	2º Ano	16	48.48%	18	50.00%	21	51.22%
	3º Ano	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Total	33		36		41	

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Por género	Feminino	16	48.48%	16	44.44%	17	41.46%
	Masculino	17	51.52%	20	55.56%	24	58.54%
	Total	33		36		41	

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Por idade	<20	11	33.33%	17	47.22%	19	46.34%
	>=20 A <24	22	66.67%	19	52.78%	19	46.34%
	>=24 A <28	0	0.00%	0	0.00%	1	2.44%
	>=28	0	0.00%	0	0.00%	2	4.88%
	Total	33		36		41	

Informação Adicional Sobre os Estudantes

Não aplicável.

Procura

	2021/22	2022/23	2023/24
número de vagas	20	20	20
número de candidatos	76	56	57
número de colocados	20	20	21
número de estudantes inscritos no 1º ano pela 1ª vez	19	19	20
nota mínima de entrada (CNA)	-	-	-
nota média de entrada (CNA)	-	-	-

Estratégias Adotadas para Aumentar a Procura

O conjunto de atividades desenvolvidas ao longo do curso permite a aproximação dos alunos ao mercado de trabalho, bem como a divulgação do curso e respetiva formação ministrada, através dos diferentes players de mercado com os quais desenvolvemos parcerias.

Sucesso Académico

	2021/22	2022/23	2023/24
número de diplomados	7	12	13
diplomados em n anos**	5	8	9
diplomados em n+1 anos	2	1	3
diplomados em n+2 anos	0	3	1
diplomados em mais do que n+2 anos	0	0	0

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO
média de estudantes aprovados às unidades curriculares	estudantes aprovados	211		249		244	
	estudantes inscritos	308	0.683	343	0.726	392	0.622
	estudantes avaliados	231	0.913	273	0.912	296	0.824

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO
razão entre estudantes avaliados e estudantes não avaliados nas unidades curriculares	estudantes avaliados	231	3	273	3.9	296	3.08
	estudantes não avaliados	77		70		96	

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
percentagem de unidades curriculares com taxa de aprovação <= 30,00%	unidades curriculares com taxa de aprovação <= 30,00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	unidades curriculares	19		19		19	

NOTA:

- Número de estudantes avaliados, independentemente de terem realizado a respetiva avaliação em uma, ou mais, das épocas estabelecidas pela Escola, incluindo a de avaliação contínua e periódica.
- Os estudantes a aguardar entrega de dissertação estão incluídos nos alunos não avaliados e só é feito o levantamento no ano letivo atual.
- No item «unidades curriculares com taxa de aprovação <= 30%», a taxa de aprovação é o número de estudantes aprovados sobre os avaliados

Estratégias Adotadas para Combate ao Insucesso

No contexto pedagógico, o corpo docente empenha-se em adotar práticas que incentivem a participação ativa dos alunos, fomentem a criatividade e estimulem o pensamento crítico. Para alcançar esses objetivos, têm sido utilizadas estratégias como a análise de estudos de caso em sala de aula, a execução de tarefas e exercícios realizados tanto em grupo como individualmente, além da elaboração de projetos práticos finais em grupo. Essas atividades visam consolidar o entendimento dos conceitos teóricos e sua aplicação prática em situações reais, ajustadas a uma entidade e um contexto específicos.

Abandono Escolar

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Total	número de abandonos	14	34.15%	6	15.38%	11	23.91%
	número de inscritos	41		39		46	
1º Ano	número de abandonos número de inscritos	9 23	39.13%	6 21	28.57%	6 23	26.09%
2º Ano	número de abandonos número de inscritos	5 18	27.78%	0 18	0.00%	5 23	21.74%
3º Ano	número de abandonos número de inscritos	0 0	0.00%	0 0	0.00%	0 0	0.00%
4º Ano	número de abandonos número de inscritos	0 0	0.00%	0 0	0.00%	0 0	0.00%

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Motivo Apontado para o Abandono	Doença	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Fatores Económicos	1	7.14%	0	0.00%	0	0.00%
	Incompatibilidade com Horários de Trabalho	1	7.14%	0	0.00%	0	0.00%
	Mudança para um Curso de Outra Instituição de Ensino Superior	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Mudança para um Curso de Outra Unidade Orgânica do IPV	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Mudança para um Curso na Mesma Unidade Orgânica	0	0.00%	1	16.67%	0	0.00%
	Não Identificação com o Curso	0	0.00%	0	0.00%	1	9.09%
	Outro Motivo	12	85.71%	5	83.33%	10	90.91%

NOTA:

- NÚMERO DE INSCRITOS - Os valores apresentados correspondem ao número de alunos que efetuaram inscrição no início do respetivo ano letivo.
- NÚMERO DE ABANDONOS - Os valores apresentados correspondem ao resultado obtido pela diferença entre o número de alunos que efetuaram inscrição no início do respetivo ano letivo e o número de estudantes que não renovaram a inscrição no ano subsequente, excluindo os diplomados, mais o número de estudantes que formalizaram o processo de abandono no ano letivo em causa. Caso seja aplicável, estão excluídos os alunos que aguardam data e classificação do estágio/dissertação/projeto no ano letivo em causa.

Estratégias Adotadas para Combate ao Abandono

Persiste a convicção na adoção de metodologias de ensino que favoreçam o fortalecimento das habilidades cognitivas, sociais e emocionais dos alunos, sustentadas por uma relação sólida entre professor e estudante, considerada essencial para enfrentar o desafio do abandono escolar. Procura-se também promover a integração do aluno no ambiente académico e, sempre que possível, prepará-lo de forma eficaz para os desafios do mercado de trabalho.

Em paralelo, verifica-se que a coordenadora do CTeSP procura manter um contacto regular com os alunos, não só através das reuniões periódicas com os representantes (Delegado e Subdelegado) de cada ano curricular, mas também por telefone, e-mail e plataforma moodle.

Por último, incentiva-se os alunos à utilização do horário destinado para a orientação tutorial definido por cada docente.

Internacionalização dos Estudantes

ESTUDANTES	2021/22		2022/23		2023/24	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Estudantes inscritos ao abrigo do Estatuto do Estudante Internacional	0	0	0	0	0	0
Estudantes estrangeiros inscritos sem Estatuto do Estudante Internacional	0	0	0	0	1	2
Estudantes em programas internacionais de mobilidade (Recebidos)	0	0	0	0	0	0
Estudantes em programas internacionais de mobilidade (Enviados)	0	0	0	0	0	0
Número total de estudantes	33	100	36	100	41	100

Internacionalização dos Docentes

DOCENTES	2021/22		2022/23		2023/24	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Docentes estrangeiros incluindo em mobilidade	0	0	0	0	0	0
Docentes em programas internacionais de mobilidade (Enviados)	1	5,26	1	4,2	3	13,64
Número total de docentes	19	100	24	100	22	100

Estratégias Adotadas para Incrementar a Internacionalização

Não definidas.

Empregabilidade

	2021/22		2022/23		2023/24	
	NÚMERO	**%**	**NÚMERO**	**%**	**NÚMERO**	**%**
Diplomados a exercer atividade profissional em setor de atividade relacionado com o curso	-	-	0	0.00%	1	8.33%
Diplomados a exercer atividade profissional em setor de atividade não relacionado com o curso	-	-	0	0.00%	0	0.00%
Diplomados que responderam ao questionário à satisfação	-	-	0	0.00%	1	8.33%
Diplomados a quem foi solicitada resposta ao questionário à satisfação	-		10		12	

	2021/22		2022/23		2023/24	
	Média		Média		Média	
Entidades empregadoras que responderam ao questionário à satisfação	-	-	3	11.11%	7	22.58%
Entidades empregadoras a quem foi solicitada resposta ao questionário à satisfação	-		27		31	

	2021/22	2022/23	2023/24
	MÉDIA	MÉDIA	MÉDIA
Grau de satisfação das entidades empregadoras com os diplomados do curso	-	6	6.14

Justificação principal para o grau de satisfação atribuído	2021/22	2022/23	2023/24
Competências técnicas face às necessidades da entidade empregadora	-	1	2
Conhecimentos face às necessidades da entidade empregadora	-	1	0
Capacidade de integração no espírito e objetivos da entidade empregadora	-	1	4
Outro	-	0	1

Estratégias Adotadas para Melhorar a Empregabilidade do Curso

No âmbito da Formação em Contexto de Trabalho, e no momento de defesa pública dos relatórios, o feedback dado pelas entidades tem sido bastante positivo. Reconhecem que os alunos revelam bons ou muito bons conhecimentos e competências profissionais, autonomia, iniciativa e criatividade, bem como, qualidade e organização do trabalho, ritmo de trabalho e destreza profissional.

Satisfação

ÁREA NUCLEAR ENSINO E APRENDIZAGEM
RELATÓRIO DE CURSO

CTeSP de Gestão Comercial e Vendas

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM A UNIDADE CURRICULAR	NÚMERO DE RESPOSTAS AO QUESTIONÁRIO	28	9.4%	56	16.92%	30	7.94%
	NÚMERO DE ESTUDANTES INSCRITOS NA UNIDADE CURRICULAR	298		331		378	

		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM O ESTÁGIO, DISSERTAÇÃO OU PROJETO	NÚMERO DE RESPOSTAS AO QUESTIONÁRIO	2	20%	1	8.33%	2	14.29%
	NÚMERO DE ESTUDANTES INSCRITOS NA UNIDADE CURRICULAR	10		12		14	

		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM O CURSO	NÚMERO DE RESPOSTAS AO QUESTIONÁRIO	4	12.12%	1	2.78%	3	7.32%
	NÚMERO DE ESTUDANTES INSCRITOS NO CURSO	33		36		41	

		2021/22	2022/23	2023/24
UNIDADES CURRICULARES	NATUREZA	4.76	4.44	4.33
	IMPLEMENTAÇÃO	4.62	4.56	4.63
	AUTOAVALIAÇÃO	4.57	4.45	4.51

		2021/22	2022/23	2023/24
ESTÁGIO, DISSERTAÇÃO OU PROJETO	NATUREZA	5	4.33	5
	ASPETOS CIENTÍFICO-PEDAGÓGICOS E ORGANIZACIONAIS	5	0	5
	AVALIAÇÃO E PROMOÇÃO DO SUCESSO	0	0	5
	AUTOAVALIAÇÃO DO ESTUDANTE	0	0	4.75
	RELAÇÕES INTERPESSOAIS	0	0	5

		2021/22	2022/23	2023/24
CURSO	PERCEÇÃO GLOBAL	4.91	0	4.25
	AMBIENTE	5	0	3.67

NOTA:

- Escala: 0- Não sabe/não aplicável; 1- Completamente desadequado;2- Desadequado;3- Adequado;4- Muito adequado;5- totalmente adequado.
- Soma de todos os estudantes inscritos todas as unidades curriculares - corresponde às inscrições em todas as UCs, excluindo das UCs cujo inquérito é do tipo estágio.
- Soma de todos os estudantes inscritos em estágio, dissertação ou projeto - corresponde às inscrições em UCs consideradas como estágio, dissertação ou projeto.

Apreciação Global dos Resultados da Satisfação

Os resultados apresentados não permitem tecer grandes comentários. Contudo, verifica-se que os objetivos do curso e das diferentes unidades curriculares têm sido alcançados.

Monitorização do Cumprimento dos Mecanismos de Garantia da Qualidade para as Unidades Curriculares

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Taxa de cumprimento do prazo para elaboração dos relatórios de unidade curricular	Relatórios elaborados dentro do prazo	19	100.00%	18	95.00%	19	100.00%
	Número de unidades curriculares	19		19		19	
Taxa de cumprimento do prazo para validação dos relatórios de unidade curricular	Relatórios validados dentro do prazo	18	95.00%	18	100.00%	19	100.00%
	Relatórios elaborados dentro do prazo	19		18		19	

Análise Crítica do Funcionamento do Curso

No geral, o CTeSP em Gestão Comercial e Vendas tem decorrido bem e demonstrado resultados positivos. O corpo docente está adequado às necessidades do curso, tal como se pode observar na caracterização do corpo docente. As metodologias de aprendizagem e de avaliação aplicadas no âmbito das diferentes unidades curriculares manifestam o interesse em fomentar a relação professor-aluno, bem como estimular a criatividade e a autonomia do aluno, e dinamizar a sua capacidade de iniciativa, espírito empreendedor e de liderança. Estando estas metodologias completamente alinhadas com a missão deste CTeSP - formação de técnicos qualificados para responder de forma assertiva e proactiva às dinâmicas comerciais das empresas e aos desafios do mercado.

A Formação em Contexto de Trabalho tem-se revelado um dos principais meios de ligação da escola e do curso ao exterior, sendo que no ano letivo 2023-2024 foram celebrados 6 novos protocolos.

No futuro, o foco é o reforço da ligação entre a escola e a comunidade, procurando-se realizar atividades que envolvam a presença e participação de entidades empregadoras.

Melhorias Identificadas em anos anteriores

ANO	DESCRIÇÃO	META	PRIORIDADE	TEMPO DE IMPLEMENTAÇÃO	INDICADORES
Nada a apresentar					

Melhorias Propostas

ANO	DESCRIÇÃO	META	PRIORIDADE	TEMPO DE IMPLEMENTAÇÃO	INDICADORES
Nada a apresentar					

Observações

Não aplicável.