

1.0 Identificação do ciclo de estudos

Escola / Departamento	ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO
Ciclo de Estudos	CTESP - GESTÃO COMERCIAL E VENDAS
Grau	CTeSP
Coordenador	Paulo Alexandre Teixeira Faria Pereira de Oliveira

2.0 Procura do ciclo de estudos (dados registados a 31 de dezembro)

2.1 Estudantes inscritos

Ano Curricular	N.º Estudantes	% Estudantes
1	22	57,89%
2	16	42,11%
Total	38	100,00%

2.2 Caracterização por género (% do total de inscritos)

Género	N.º Estudantes	% Estudantes
Feminino	12	31,58%
Masculino	26	68,42%
Total	38	100,00%

2.3 Procura do ciclo de estudos (nos últimos 3 anos)

Ano letivo	N.º Vagas (Regime Geral)	N.º Candidatos	N.º Colocados	N.º Inscritos 1.º Ano/1.ª Vez	Nota Últ. Colocado	Nota Média de Entrada
2020/2021	30	39	27	21	10,00	12,88
2019/2020	30	39	22	20	10,00	12,70
2018/2019	30	24	17	14	10,00	13,56

3.0 Eficiência Formativa

3.1 Taxa de abandono (ano letivo anterior)

N.º Abandonos	N.º Estudantes	Taxa Abandono
9	35	25,71%

3.2 Taxa de progressão / ano curricular (ano letivo anterior)

Ano Curricular	N.º Estudantes	Taxa Progressão
1	21	97,62%
2	14	92,86%

3.3 Aproveitamento dos estudantes

Plano de Estudos: 2015							
Ano Curricular: 1.º Ano							
Unidade Curricular	N.º Inscritos	N.º Aprov.	Taxa Aprov.	Média	Desvio Padrão	Nota Mín.	Nota Máx.
Comportamento Humano nas Organizações	19	16	84,21%	13,06	1,39	10	15
Comunicar em Língua Portuguesa	18	14	77,78%	13,93	1,77	10	17

Relatório de Autoavaliação do Ciclo de Estudos (RACE)

Ano Letivo 2020 / 2021

Plano de Estudos: 2015							
Ano Curricular: 1.º Ano							
Unidade Curricular	N.º Inscritos	N.º Aprov.	Taxa Aprov.	Média	Desvio Padrão	Nota Mín.	Nota Máx.
Cultura Económica e Social	19	12	63,16%	12,25	1,82	11	17
Direção de Vendas	19	12	63,16%	14,58	1,38	12	16
Logística e Distribuição	18	11	61,11%	13,27	1,49	11	15
Tecnologias da Informação e Comunicação	19	11	57,89%	13,27	2,15	10	16
Gestão de Espaços Comerciais	18	10	55,56%	13,10	2,08	10	16
Inglês Técnico	18	14	77,78%	12,71	1,27	10	15
Liderança, Coaching e Gestão de Equipas	20	14	70,00%	12,71	1,98	10	15
Marketing Estratégico	17	9	52,94%	11,33	1,50	10	14
Organização e Gestão de Empresas	19	13	68,42%	15,31	0,48	15	16
Técnicas de Negociação e Vendas	21	14	66,67%	14,14	2,38	10	18

Plano de Estudos: 2015							
Ano Curricular: 2.º Ano							
Unidade Curricular	N.º Inscritos	N.º Aprov.	Taxa Aprov.	Média	Desvio Padrão	Nota Mín.	Nota Máx.
Comércio Internacional	14	13	92,86%	14,69	1,93	12	18
Direito Comercial	13	13	100,00%	12,69	2,10	10	16
Estatística Aplicada	13	13	100,00%	12,77	2,17	10	16
Estudos de Mercado	15	11	73,33%	14,91	2,30	11	18
Marketing Digital	13	12	92,31%	16,50	2,81	12	20
Práticas Administrativas	13	13	100,00%	13,31	2,21	10	17
Estágio	14	12	85,71%	16,92	1,68	14	20

3.4 Número de diplomados (nos últimos 3 anos)

Ano Letivo	N.º Diplomados em N anos	N.º Diplomados em N+1 anos	N.º Diplomados em N+2 anos	N.º Diplomados em > N+2 anos	Total Diplomados
2019/2020	8	0	1	0	9
2018/2019	7	1	0	0	8
2017/2018	8	0	0	0	8

4.0 Resultados dos inquéritos de satisfação dos estudantes - Processo Ensino/Aprendizagem

Descrição	1.º Semestre	2.º Semestre
Taxa de respostas	39,00%	22,00%
Índice médio de satisfação - UC's (escala 1-5)	4,20	4,20
Índice médio de satisfação - Docentes (escala 1-5)	4,20	3,90

Descrição	Anual
Taxa de Respostas	30,00%
Índice médio de satisfação - Curso (escala 1-5)	4,30

5.0 Internacionalização

5.1 Mobilidade de estudantes

Mobilidade	N.º	Total	Taxa
Estudantes estrangeiros	10	38	26,32%
Estudantes em mobilidade (in)	0	38	0,00%
Estudantes em mobilidade (out)	0	38	0,00%

5.2 Mobilidade de docentes

Mobilidade	N.º	Total	Taxa
Docentes estrangeiros	0	13	0,00%
Docentes em mobilidade (in)	0	13	0,00%
Docentes em mobilidade na área científica do CE (out)	0	13	0,00%

5.3 Mobilidade de funcionários

Mobilidade	N.º	Total	Taxa
Funcionários em mobilidade (in)	0	106	0,00%
Funcionários em mobilidade (out)	1	106	0,94%

6.0 Empregabilidade

Descrição	Taxa	Período a que se reporta
Taxa de Desemprego - Dados externos (DGEEC/infocursos.mec.pt)	-	
Taxa de Desemprego - Dados internos (GEPAQ/GE)	12,50%	Diplomados de 2016/17-2018/19 (inquérito fev/2021)
Taxa de diplomados que obtiveram emprego até 1 ano depois de concluído o ciclo de estudos	100,00%	Diplomados de 2016/17-2018/19 (inquérito fev/2021)
Taxa de diplomados que obtiveram emprego em setores de atividade relacionados com a área do ciclo de estudos	80,00%	Diplomados de 2016/17-2018/19 (inquérito fev/2021)

7.0 Comentários gerais

Relativamente ao ano letivo 2020/2021, a avaliação global é francamente positiva. Apraz registar que o CTESP em Gestão Comercial e Vendas continua a observar uma forte procura, quer de estudantes nacionais, quer de estudantes estrangeiros (26%).

A atratividade do curso é explicada por alguns fatores, como:

- plano de estudos atual e ajustado às necessidades do mercado;
- competência, dinamismo e disponibilidade dos respetivos docentes;
- utilização sistemática das TIC como amplificador do processo de ensino/aprendizagem (logística tecnológica e digital própria);
- elevados índices de empregabilidade que revelam a qualidade dos diplomados do curso técnico superior profissional em Gestão Comercial e Vendas do IPMAIA;
- prosseguimento de estudos (licenciatura em Negócios e Comércio Internacional no IPMAIA).

Como resultado desta dinâmica, o curso tem consolidado a sua posição no panorama da oferta formativa na região.

Neste ano lectivo, a atividade pedagógica continuou a ser marcada pelas circunstâncias excecionais associadas à pandemia de

Relatório de Autoavaliação do Ciclo de Estudos (RACE)

Ano Letivo 2020 / 2021

covid-19. Contudo, o seu impacto foi minimizado graças ao ajustamento técnico-científico-pedagógico dos respetivos docentes, que permitiu o cumprimento integral dos conteúdos programáticos e níveis de aproveitamento escolar elevados, conforme resulta da apreciação das taxas de aprovação nas várias unidades curriculares.

No geral, o grau de satisfação reportado pelos estudantes e o excelente ambiente académico proporcionado pela relação de proximidade entre docentes e estudantes é francamente positivo e favorável à aprendizagem e, consequentemente, ao sucesso do projeto educativo.