

## 1.0 Identificação do ciclo de estudos

<b>Escola / Departamento</b>	ESCOLA SUPERIOR DE TECNOLOGIA E GESTÃO
<b>Ciclo de Estudos</b>	CTESP - GESTÃO COMERCIAL E VENDAS
<b>Grau</b>	CTeSP
<b>Coordenador</b>	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	17	56,67%
2	13	43,33%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100,00%</b>

### 2.2 Caracterização por género (% do total de inscritos)

Género	N.º Estudantes	% Estudantes
Feminino	10	33,33%
Masculino	20	66,67%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100,00%</b>

### 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
2021/2022	25	39	13	11	10,00	13,00
2020/2021	30	39	27	21	10,00	12,88
2019/2020	30	39	22	20	10,00	12,70

## 3.0 Eficiência Formativa

### 3.1 Taxa de abandono (ano letivo anterior)

N.º Abandonos	N.º Estudantes	Taxa Abandono
10	38	26,32%

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

Ano Curricular	N.º Estudantes	Taxa Progressão
1	22	97,73%
2	16	92,08%

### 3.3 Aproveitamento dos estudantes

<b>Plano de Estudos:</b> 2015							
<b>Ano Curricular:</b> 1.º Ano							
Unidade Curricular	N.º Inscritos	N.º Aprov.	Taxa Aprov.	Média	Desvio Padrão	Nota Mín.	Nota Máx.
Comportamento Humano nas Organizações	10	7	70,00%	14,57	2,15	12	18
Comunicar em Língua Portuguesa	10	8	80,00%	14,25	3,01	10	19

## Relatório de Autoavaliação do Ciclo de Estudos (RACE)

Ano Letivo 2021 / 2022

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	11	8	72,73%	12,75	2,19	10	16
Direção de Vendas	9	7	77,78%	14,43	2,51	10	17
Logística e Distribuição	9	4	44,44%	13,75	1,26	12	15
Tecnologias da Informação e Comunicação	10	5	50,00%	13,60	1,52	12	16
Gestão de Espaços Comerciais	11	6	54,55%	13,17	2,71	10	16
Inglês Técnico	8	7	87,50%	13,86	2,48	10	18
Liderança, Coaching e Gestão de Equipas	11	6	54,55%	14,33	3,44	10	17
Marketing Estratégico	13	4	30,77%	13,50	1,00	13	15
Organização e Gestão de Empresas	9	4	44,44%	16,75	0,96	16	18
Técnicas de Negociação e Vendas	9	6	66,67%	14,67	3,33	10	19

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	12	12	100,00%	14,50	2,50	10	17
Direito Comercial	11	10	90,91%	11,80	2,30	10	17
Estatística Aplicada	11	9	81,82%	12,67	1,87	10	15
Estudos de Mercado	15	14	93,33%	11,50	1,87	10	15
Marketing Digital	11	11	100,00%	13,55	2,21	10	17
Práticas Administrativas	11	11	100,00%	12,73	2,61	10	17
Estágio	10	10	100,00%	16,70	0,82	16	18

### 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
2020/2021	9	2	0	0	11
2019/2020	8	0	1	0	9
2018/2019	7	1	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	26,00%	34,00%
Índice médio de satisfação - UC's (escala 1-5)	4,00	4,20
Índice médio de satisfação - Docentes (escala 1-5)	4,20	3,50

Descrição	Anual
Taxa de Respostas	27,00%
Índice médio de satisfação - Curso (escala 1-5)	4,20

## 5.0 Internacionalização

### 5.1 Mobilidade de estudantes

Mobilidade	N.º	Total	Taxa
Estudantes estrangeiros	14	30	46,67%
Estudantes em mobilidade (in)	0	30	0,00%
Estudantes em mobilidade (out)	2	30	6,67%

### 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)	8	116	6,90%
Funcionários em mobilidade (out)	2	116	1,72%

## 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 2021/2022, a avaliação global é francamente positiva. A atividade pedagógica desenvolvida continua a privilegiar uma dinâmica de aprendizagem direcionada para o método expositivo/ativo, promovendo o confronto entre as ideias prévias dos estudantes com evidências empíricas.

Neste ano lectivo, a atividade pedagógica continuou a ser marcada circunstancialmente pela conjuntura excecional associada à pandemia de covid-19, particularmente no 1º semestre letivo, sendo que no 2º semestre se verificou um regresso quase total à normalidade, com as aulas a voltar ao regime presencial.

Ao nível dos esforços de internacionalização do curso, destaca-se a melhoria do indicador de mobilidade, particularmente, o número de estudantes em mobilidade outgoing que, pela primeira vez, contou com a iniciativa de dois estudantes que completaram o seu ciclo de estudos num estabelecimento de ensino superior estrangeiro. Estes dados refletem a orientação da Escola para o programa Erasmus e, subsequentemente, o seu esforço no estabelecimento de novos acordos e parcerias de cooperação internacional com outras Instituições de Ensino Superior estrangeiras.

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

que o CTeSP em Gestão Comercial e Vendas continua a observar procura, quer de estudantes nacionais, quer de estudantes estrangeiros. 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).

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.