



## RELATÓRIO DE CURSO ANUAL

---

Mestrado em Direção Comercial e Marketing

Ano Letivo 2021/22

## Índice

1. Introdução.....	3
2. Estudantes.....	4
2.1. Caracterização dos estudantes.....	4
2.1.1. Caracterização dos estudantes, por género e origem geográfica.....	4
2.1.2. Número de estudantes inscritos por ano curricular.....	4
2.1.3. Procura do ciclo de estudos.....	4
3. Resultados.....	4
3.1. Resultados dos inquéritos de satisfação dos estudantes.....	4
3.2. Resultados académicos.....	5
3.2.1. Eficiência formativa.....	5
3.2.2. Sucesso escolar.....	5
3.2.3. Resultados da aplicação Turnitin.....	5
3.2.4. Ocorrências da aplicação do Código de Boa Conduta.....	5
3.2.5. Grau de grau de concretização do alcance das metas das atividades relacionadas com o E-Learning, ABI/Inform, InSchoolBusiness, e Mentoring com Alumni (por UC e aluno), Escola-Hotel, estágios, estudos aplicados envolvendo estudantes.....	6
3.2.6. Conclusões das reuniões dos Coordenadores de Curso com os Delegados de Turma...	6
3.2.7. Abandono Escolar.....	6
3.2.8. Empregabilidade.....	7
3.3. Nível de Internacionalização.....	7
3.3.1. Mobilidade de estudantes, docentes e pessoal não docente.....	7
3.4. Análise SWOT do ciclo de estudos.....	7
3.4.1. Pontos fortes.....	7
3.4.2. Pontos fracos.....	7
3.4.3. Oportunidades.....	7
3.4.4. Ameaças.....	7
4. Estabilidade do corpo docente.....	7
5. Síntese das situações relevantes e ações de melhoria da organização do ciclo de estudos e do processo de ensino/aprendizagem.....	8
5.1. Resumo do desempenho do ano letivo.....	8
5.2. Ações de melhoria, prioridades e indicadores de implementação.....	8
5.2.1. Propostas de melhoria dos Delegados de Turma.....	8
5.2.2. Propostas de melhoria dos Coordenadores de Área Científica.....	8
5.2.3. Propostas de melhoria do Coordenador de Curso.....	8

## 1. Introdução

## 2. Estudantes

### 2.1. Caracterização dos estudantes

#### 2.1.1. Caracterização dos estudantes, por género e origem geográfica

Género	2021/22	
	Número	%
Feminino	41	55,0%
Masculino	34	45,0%

Distrito	2021/22	
	Número	%
Braga	4	5,4%
Porto	59	78,7%
Viana do Castelo	1	1,3%
Vila Real	2	2,7%
Aveiro	7	9,3%
Viseu	1	1,3%
Lisboa	1	1,3%

#### 2.1.2. Número de estudantes inscritos por ano curricular

Ano	2021/22	2020/21	2019/20	2018/19
1	47	30	30	24
2	28	30	23	22

#### 2.1.3. Procura do ciclo de estudos

Perfil da Procura	2021/2022	2020/21	2019/20	2018/19
Nº de vagas	45	30	30	30
Nº de Candidatos	52	39	32	26
Nº de Colocados	45	30	30	25
Nº de Inscritos 1º ano 1ª vez	45	30	30	24
Nota do último colocado	122	116	100	116
Nota média de entrada	133,0	134,0	127,6	130,5

## 3. Resultados

### 3.1. Resultados dos inquéritos de satisfação dos estudantes

Índice Médio de satisfação	Semestre	2021/22	2020/21	2019/20
Autoavaliação do estudante	1º S	4,43	4,51	4,53
	2º S	4,14	4,42	4,14

Docentes	1º S	4,55	4,52	4,09
	2º S	3,87	4,55	4,34
Unidades curriculares	1º S	4,39	4,43	4,13
	2º S	3,86	4,31	4,16

### 3.2. Resultados académicos

#### 3.2.1. Eficiência formativa

Resultados - Eficiência Formativa	2021/22	2020/21	2019/20	2018/19
Nº de diplomados	20	31	9	12

Anos Conclusão	2021/22	2020/21	2019/20	2018/19
Nº de diplomados em N anos	20	26	9	10
Nº de diplomados em N+1 anos		5		2
Nº de diplomados em N+2 anos				
Nº de diplomados em mais de N+2 anos				

#### 3.2.2. Sucesso escolar

1.º ANO – 1.º SEMESTRE				
Unidade curricular	N.º de estudantes avaliados	Taxa de aprovação %	Nota final Média	Desvio-padrão
MDCM2102 - Comunicação Empresarial Integrada	39	100%	15,26	2,41
MDCM2105 - Finanças Empresariais	42	88,1%	14,19	2,41
MDCM2103 - Gestão da Marca	75	98,67%	15,93	3,03
MDCM2101 - Gestão de Marketing	67	100%	16,81	2,92
MDCM2106 - Marketing Digital	67	100%	16,42	2,93
MDCM2104 - Pesquisa de Mercados	64	100%	15,06	3,03

1º ANO - 2º SEMESTRE				
Unidade curricular	Nº de estudantes avaliados	Taxa de aprovação %	Nota final Média	Desvio-padrão
MDCM2108 - Direção Comercial e Negócios Internacionais	40	100%	16,55	2,41
MDCM2110 - Gestão de Equipas de Vendas e Negociação	36	100%	14,83	2,41
MDCM2109 - Marketing de Serviços e de B2B	42	95,24%	13,43	2,45
MDCM2107 - Marketing Relacional	45	95,56%	13,14	2,74
MDCM2111 - Metodologias de Investigação	40	100%	12,3	2,16
MDCM2112 - Simulação Empresarial	38	97,37%	13,19	2,45

#### 3.2.3. Resultados da aplicação Turnitin

#### 3.2.4. Ocorrências da aplicação do Código de Boa Conduta

##### 1º Ano - 1º Semestre

– MDCM2102-Comunicação Empresarial Integrada

Sem qualquer incidente assinalável

- MDCM2105-Finanças Empresariais

Nesta Unidade Curricular cumpriram-se a orientação definidas no Código de Conduta, não havendo nada a assinalar.

- MDCM2103-Gestão da Marca

Não se registaram quaisquer ocorrências.

- MDCM2101-Gestão de Marketing

Neste aspeto particular não há nada a registar.

- MDCM2106-Marketing Digital

Nada a registar.

- MDCM2104-Pesquisa de Mercados

Embora tenha sido num período confuso dado à situação de pandemia dificultando as interações sugiro que nas aulas online os alunos ligassem as câmaras.

### **1º Ano - 2º Semestre**

- MDCM2108-Direção Comercial e Negócios Internacionais

Nada a registar.

- MDCM2110-Gestão de Equipas de Vendas e Negociação

Nada a assinalar. Foram cumpridos os normativos de boa conduta académica.

- MDCM2109-Marketing de Serviços e de B2B

Nada a registar.

- MDCM2107-Marketing Relacional

Não houve ocorrências a registar. Os estudantes promoveram sempre um bom espírito entre si e dentro do espaço da aula, quer online, quer presencialmente.

- MDCM2111-Metodologias de Investigação

Nada a assinalar em termos de ocorrência. Todo o funcionamento da Unidade Curricular cumpriu o código de boa conduta.

- MDCM2112-Simulação Empresarial

Nada a registar.

### **3.2.5.Grau de grau de concretização do alcance das metas das atividades relacionadas com o E-Learning, ABI/Inform, InSchoolBusiness, e Mentoring com Alumni (por UC e aluno), Escola-Hotel, estágios, estudos aplicados envolvendo estudantes**

### **3.2.6.Conclusões das reuniões dos Coordenadores de Curso com os Delegados de Turma**

### **3.2.7.Abandono Escolar**

Ano	2021/22	2020/21	2019/20	2018/19
1	1	0	1	2
2	0	0	1	1

### 3.2.8. Empregabilidade

## 3.3. Nível de Internacionalização

### 3.3.1. Mobilidade de estudantes, docentes e pessoal não docente

Descrição	2021/22
Percentagem de estudantes estrangeiros matriculados no ciclo de estudos (Não incluindo estudantes Erasmus <i>in</i> )	4,00%
Percentagem de estudantes em programas internacionais de mobilidade ( <i>in</i> )	17,13%
Percentagem de estudantes em programas internacionais de mobilidade ( <i>out</i> ) (Erasmus e outros)	1,33%
Percentagem de docentes estrangeiros, incluindo docentes em mobilidade ( <i>in</i> )	34,90%
Percentagem de docentes em mobilidade na área científica do ciclo de estudos ( <i>ou</i> ) (Erasmus e outros programas)	45,50%
Percentagem de pessoal não docente em programas de mobilidade internacionais (Erasmus staff e outros programas)	37,50%

## 3.4. Análise SWOT do ciclo de estudos

### 3.4.1. Pontos fortes

### 3.4.2. Pontos fracos

### 3.4.3. Oportunidades

### 3.4.4. Ameaças

## 4. Estabilidade do corpo docente

(Analisar a estabilidade e qualificação do corpo docente e eventuais necessidade de recrutamento)

## **5. Síntese das situações relevantes e ações de melhoria da organização do ciclo de estudos e do processo de ensino/aprendizagem**

(Apresentar planos de melhoria, com indicação de metas claras e mensuráveis)

(Monitorização dos desvios entre o planeado e realizado, tendo em vista propostas de melhoria dos planos anuais dos cursos e dos relatórios de curso anuais do ano anterior)

(Efetuar uma análise crítica e especificar os graus de concretização)

### **5.1. Resumo do desempenho do ano letivo**

### **5.2. Ações de melhoria, prioridades e indicadores de implementação**

#### **5.2.1. Propostas de melhoria dos Delegados de Turma**

#### **5.2.2. Propostas de melhoria dos Coordenadores de Área Científica**

#### **5.2.3. Propostas de melhoria do Coordenador de Curso**

Porto, xx de xxx de 202x

O(A) Coordenador(a) do Curso

Victor Manuel Domingos Tavares