



AS



MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E DO ENSINO SUPERIOR
DIRECÇÃO-GERAL DO ENSINO SUPERIOR
INSTITUTO POLITÉCNICO DE TOMAR

ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO DE TOMAR
Gestão de Comércio e Serviços
SEMINÁRIO
2003-2004

Regime: Semestral

Ano/Semestre: 4.º ano/2.º semestre

Carga Horária Semanal: 3P

Docente: Eq. Assist. do 1.º Triénio Ana Luísa Fernambuco

OBJECTIVOS

Considerando a valorização progressiva que a sociedade actual, em geral, e o mundo do trabalho, em particular, dá à imagem pessoal e à forma como esta é gerida pelos indivíduos, torna-se importante intervir a este nível. Este seminário destina-se a estudantes do 4º ano que se aproximam do momento de integração no mundo do trabalho, sendo possibilitada a participação de estudantes de outros anos que estejam interessados em desenvolver as suas estratégias a este nível.

- Promover o auto-conhecimento de competências pessoais e profissionais;
- Identificar as diferentes componentes da imagem pessoal e respectiva influência no relacionamento com os outros;
- Promover competências de comunicação verbal e não-verbal;
- Desenvolver a criatividade na gestão da imagem pessoal;
- Abordar e desenvolver aspectos importantes na realização de apresentações em público;
- Desenvolvimento de apresentações em público.

PROGRAMA

1. MARKETING PESSOAL

- 1.1. Competências pessoais e profissionais;
- 1.2. Imagem pessoal e relacionamento com os outros;
- 1.3. Comunicação verbal e não-verbal;
- 1.4. A criatividade na gestão da imagem pessoal;
- 1.5. Apresentações em público (Encontro GCS);

2. ENTRADA NO MERCADO DE TRABALHO

- 2.1. Procura activa de emprego.
- 2.2. As diferentes fases de um processo de selecção;
- 2.3. Diferentes meios de acesso ao mercado de trabalho;
- 2.4. Elaboração do Curriculum Vitae;
- 2.5. Redacção de cartas de apresentação e de candidatura espontânea;
- 2.6. Os testes de avaliação psicológica;
- 2.7. Simulação, auto-avaliação e hetero-avaliação de entrevistas individuais e colectivas.

AVALIAÇÃO

Os alunos deverão dominar a temática sob o ponto de vista teórico e prático, aplicando as aprendizagens conceptuais através de simulações em aula no início e no fim do semestre. A visualização em grupo constituirá momento de auto e hetero-avaliação e determina a nota final. Será ainda tido em consideração a participação na organização/execução de um encontro sobre Gestão de Comércio e Serviços, a realizar no segundo semestre do ano lectivo de 2004, incluído no programa da disciplina, como actividade prática.

BIBLIOGRAFIA

A bibliografia aqui apresentada, será completada nas aulas, ao longo do ano, com outras obras de referência e artigos.

FACHADA, M.Odete (1998), Psicologia das relações interpessoais, Lisboa, 2ª edição, Rumo

VAYER, Pierre (2000), Psicologia das Actividades Corporais, Lisboa, Instituto Piaget

ROGERS, Carl (1984), Tornar-se Pessoa, Lisboa, Moraes Editor

