



**CURSO DE FORMAÇÃO AVANÇADA EM
CONTRATOS COMERCIAIS**

Índice

1. Descrição geral.....	3
1.1. Designação do Curso	3
1.2. Justificação e Enquadramento	3
1.3. Objetivos.....	3
1.4. Destinatários	4
1.5. Módulos de Especialização	4
2. Direção de Curso, Coordenação Científica e Corpo Docente.....	4
2.1. Direção de Curso e Coordenação Científica.....	4
2.2. Corpo Docente	5
3. Estrutura funcional	6
3.1. Propinas e Duração	6
3.2. Horário.....	6
3.3. Local	7
3.4. Número de participantes	7
3.5. Sistema de Avaliação de Conhecimentos e Certificação.....	7
3.6. Calendarização.....	7
4. Processo de Inscrição	7
5. Pagamentos	8
6. Informações.....	8

CURSO DE FORMAÇÃO AVANÇADA EM CONTRATOS COMERCIAIS

1. Descrição geral

1.1. Designação do Curso

Curso de formação avançada em contratos comerciais.

1.2. Justificação e Enquadramento

Considerando que:

1. o mercado de trabalho é cada vez mais exigente no que à qualificação, especialização e competência dos seus agentes respeita;
2. na área jurídica a especialização e a competência dos respetivos operadores é premente, reclamando a sociedade, de tais operadores, um esforço de constante atualização e diferenciação, sobretudo, na capacidade de resposta aos crescentes e complexos problemas que a realidade mutável vai colocando;
3. a atualização científica é condição para o bom desempenho da atividade profissional;
4. a complexidade inerente aos contratos comerciais reclama elevados conhecimentos jurídicos, gerais e específicos, sobretudo, de natureza prática;
5. são cada vez mais frequentes as situações práticas a resolver no domínio dos contratos comerciais;
6. o Instituto Politécnico de Leiria tem procurado responder às necessidades de formação complementar, direcionando os respetivos cursos para dar resposta às preditas necessidades de formação.

Entende-se oportuno que a ESTG, integrada no Instituto Politécnico de Leiria, possa oferecer um Curso de Formação Avançada em Contratos Comerciais que venha colmatar a lacuna de formação prática existente.

Este curso de formação avançada procura responder às preocupações enunciadas nos considerandos que antecedem, através da lecionação de uma componente essencialmente prática, que ficará a cargo de um corpo docente altamente especializado nestes domínios.

1.3. Objetivos

O Curso de Formação Avançada em Contratos Comerciais pretende:

1. dotar os profissionais que trabalham, ou pretendam trabalhar, na área dos contratos comerciais de competências técnicas e científicas que lhes permitam melhorar o seu desempenho profissional;
2. ministrar conhecimentos aprofundados em determinados tipos de contratos comerciais, nomeadamente, no de distribuição, nos financeiros, nos de transporte e de seguro;
3. habilitar os formandos para a correta elaboração e interpretação destes contratos comerciais.

1.4. Destinatários

- Titulares do grau de licenciado, nomeadamente, em Solicitadoria e em Direito.
- Estudantes de cursos de licenciatura em Solicitadoria ou em Direito aos quais faltem para a conclusão da licenciatura, no máximo, 60 ECTS.
- Candidatos que não possuam o grau de licenciado, mas que sejam detentores de currículo profissional relevante na área do curso.

1.5. Módulos de Especialização

MÓDULO	CARGA HORÁRIA
Concessão comercial	2 h
Agência e franquia	3 h
Locação financeira	2 h
<i>Factoring</i>	2 h
Contrato de Consórcio	2 h
Garantia bancária autónoma	3 h
Contrato de seguro, letras e livranças	4 h
Contrato de transporte	2 h

2. Direção de Curso, Coordenação Científica e Corpo Docente

2.1. Direção de Curso e Coordenação Científica

Prof. Doutora Ana Isabel Lambelho Costa
 Docente ESTG – Instituto Politécnico de Leiria.

Prof. Doutora Marisa Catarina da Conceição Dinis
 Docente ESTG – Instituto Politécnico de Leiria.

2.2. Corpo Docente

Módulo	Formador
Garantia bancária autónoma	Luís Graça Moura
Concessão comercial	Hugo Costa e Silva
Agência e franquia	Hugo Costa e Silva
Contrato de seguro, letras e livranças	Rita Ferreira da Silva
Locação financeira	Paulo Susano
Factoring	Sónia Alexandra Mota de Carvalho
Contrato de consórcio	João Valbom Baptista
Contrato de transporte	

Breve nota curricular dos formadores:

Hugo Costa e Silva – Licenciado em Direito. Sócio de Sócio de indústria da sociedade profissional de advogados, Gama Lobo Xavier, Luís Teixeira e Melo e Associados - Sociedade de Advogados, R.L.

Rita Ferreira da Silva – Doutora em Direito. Título da dissertação: *O segurador do ramo "Não vida" em Portugal. Contributo para a sua identificação e definição das suas características intrínsecas no actual panorama segurador português*. Advogada. Autora de artigos e livros científicos, nomeadamente, na área do Direito dos Seguros.

João Valbom Baptista – Licenciado em Direito. Pós-graduado, mestre e especialista em Direito Comercial. Advogado associado na Nobre Guedes, Mota Soares & Associados - Sociedade de Advogados R.L. Autor de diversos textos e artigos publicados, mormente na área do Direito Comercial e das Sociedades Comerciais. Destaca-se a publicação “O contrato de expedição”, Temas de Direito dos Transportes II (Coord. Januário da Costa Gomes), Coimbra, pp. 129-305”.

Luís Graça Moura – Licenciado em Direito. Pós-graduado em Ciências Jurídico-Empresariais e em Finanças. Diretor Coordenador do Banco BPI. Interveio e participou como formador em diversos seminários, conferências, cursos de pós-graduação e mestrados. Autor de diversos textos e artigos publicados, mormente na área do Direito Societário.

Paulo Susano – Licenciado em Solicitadoria. Mestre em Solicitadoria de Empresa. Coordenador Geral, Compliance e Due Diligence Responsible - Special Servicing/Recovery Industry para Instituições Financeiras. Interveio como formador em diversas formações nomeadamente na área do Direito Comercial

Sónia Alexandra Mota de Carvalho – Licenciada em Direito. Mestre em Ciências Jurídico-Comerciais. Doutora em Ciências Jurídico-Empresariais. Advogada na Sociedade Messias de Carvalho, Sónia de Carvalho. Professora auxiliar na Universidade Portucalense. Interveio e participou como formadora em diversos seminários, conferências, cursos de pós-graduação e

mestrados. Autora de diversos textos e artigos publicados, mormente na área do Direito do Trabalho e Direito Comercial. Destaca-se a publicação: “O contrato de Factoring. Na prática Negocial e a sua Natureza Jurídica. Publicações Universidade Católica Portuguesa, Porto”.

3. Estrutura funcional

3.1. Propinas e Duração

Propinas		Duração
Público em geral	Docentes do IPLeia que se submetam a avaliação	
135€	60€	20 h

O Curso de Formação Avançada em Contratos Comerciais decorrerá em data a determinar. Apresenta uma duração de 20 horas de contacto.

Propina: 135 € (cento e trinta e cinco euros), a pagar, na totalidade, no ato de inscrição. Quem fizer os 3 cursos de formação (em contraordenações, em contratos comerciais e em administração de condomínios) pagará apenas 110€ na propina do último curso.

Os funcionários do IPLeia que se inscrevam no curso e que se submetam a avaliação pagam 60€.

3.2. Horário

Módulo	Carga horária	Data	Horário	Formador
Garantia bancária autónoma	3 h	18/06	9h-12h	Luís Graça Moura
Concessão comercial	2 h	18/06	13h-15h	Hugo Costa e Silva
Agência e franquia	3 h	18/06	15h-18h	Hugo Costa e Silva
Contrato de seguro, letras e livranças	4 h	24/06	19h-23h	Rita Ferreira da Silva
Locação financeira	2 h	25/06	9h-11h	Paulo Susano
Factoring	2 h	25/06	11h-13h	Sónia Alexandra Mota de Carvalho
Contrato de consórcio	2 h	25/06	14h-16h	João Valbom Baptista
Contrato de transporte	2 h	25/06	16h-18h	

3.3. Local

As aulas terão lugar na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Leiria, no Campus 2, em salas a designar.

3.4. Número de participantes

O número mínimo de participantes é de 15 alunos (não contando, para o efeito, as inscrições de docentes do IPLeiria) e as inscrições estão limitadas a um total de 40 vagas.

3.5. Sistema de Avaliação de Conhecimentos e Certificação

O formando será avaliado, no final do curso, mediante a realização de um teste escrito. Haverá uma época de recurso, para os formandos que não aprovem no primeiro teste. A frequência de pelo menos 75% das horas totais do curso permite a obtenção de um Certificado de Frequência, mesmo que o formando não se submeta a avaliação ou não aprove. Consultar Regulamento de Avaliação do curso.

3.6. Calendarização

Módulo	Carga horária	Data	Horário	Formador
Garantia bancária autónoma	3 h	18/06	9h-12h	Lúis Graça Moura
Concessão comercial	2 h	18/06	13h-15h	Hugo Costa e Silva
Agência e franquia	3 h	18/06	15h-18h	Hugo Costa e Silva
Contrato de seguro, letras e livranças	4 h	24/06	19h-23h	Rita Ferreira da Silva
Locação financeira	2 h	25/06	9h-11h	Paulo Susano
Factoring	2 h	25/06	11h-13h	Sónia Alexandra Mota de Carvalho
Contrato de consórcio	2 h	25/06	14h-16h	João Valbom Baptista
Contrato de transporte	2 h	25/06	16h-18h	

4. Processo de Inscrição

As inscrições deverão ser realizadas no Secretariado de Pós-Graduações da ESTG, até 01 de junho de 2016.

5. Pagamentos

No ato de inscrição será efetuado o pagamento da totalidade da propina.

6. Informações

- Prof. Doutora Ana Lambelho (ana.lambelho@ipleiria.pt)
- Prof. Doutora Marisa Dinis (marisa.dinis@ipleiria.pt)

- Secretariado de Pós-Graduações (Sandra Brás)

Campus 2, Edifício B, R/C Dt.

Morro do Lena – Alto do Vieiro

2411-901 Leiria

Tel. 244 820 308 - Fax. 244 820 310

E-mail: posgraduacoes@estg.ipleiria.pt

www.ipleiria.pt