

TeSP - Gestão Comercial e Vendas

Técnico Superior Profissional

Plano: Aviso nº 2367/2016 - 25/02/2016

Ficha da Unidade Curricular: Gestão e Estratégia Comercial

ECTS: 4; Horas - Totais: 108.0, Contacto e Tipologia, T:15.0; PL:45.0;

Ano|Semestre: 1|S2; Ramo: Tronco comum;

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 600214

Área de educação e formação: Gestão e administração

Docente Responsável

Jorge Manuel Marques Simões

Professor Adjunto

Docente(s)

Sílvio Manuel Valente da Silva

Professor Adjunto Convidado

Objetivos de Aprendizagem

-Pretende-se que o aluno, compreenda o papel da análise estratégica, incluindo a análise do meio envolvente, dos stakeholders e a sua influência na análise interna das organizações.

-Perceber contratos comerciais, emitir documentação e adquirir conhecimento

Conteúdos Programáticos

1-Análise estratégica.

2-Formulação da estratégia.

3-O comércio.

4-Contratos de comércio

5-Operações bancárias.

6-Outras operações financeiras.

Conteúdos Programáticos (detalhado)

1. Análise estratégica

1.1. Introdução ao processo da gestão estratégica

1.2. Análise do meio envolvente

1.2.1. Meio envolvente contextual;

1.2.2. Meio envolvente transaccional;

1.2.3. O Modelo das cinco forças de Michael Porter

1.3. Análise da empresa

1.3.1. Recursos da empresa;

1.3.2. Análise SWOT;

1.3.3. Cadeia de valor

2. Formulação da estratégia

2.1. Missão, objectivos;

2.2. Estratégias alternativas;

2.3. Organização e implementação da estratégia

3. Introdução

- 3.1. O comércio
- 3.2. Atos de comércio
- 3.3. Comerciantes
- 4. Contratos de comércio
 - 4.1. Contratos de compra e venda
 - 4.1.1. Condições de Compra de compra e venda
 - 4.1.2. Documentação e respetivos requisitos
 - 4.1.2.1. Regras de preenchimento;
 - 4.1.2.2. Imposto sobre o Valor Acrescentado
 - 4.1.3. Quantidade e qualidade
 - 4.1.4. Preço
 - 4.1.4.1. Descontos comerciais;
 - 4.1.4.2. Margens de comercialização
 - 4.1.5. Pagamento
 - 4.1.5.1. Adiantamentos;
 - 4.1.5.2. Formas de pagamento;
 - 4.1.5.3. Descontos financeiros
 - 4.2. Contratos de transporte
 - 4.3. Arrendamentos, alugueres e locação (leasing)
- 5. Operações Bancárias
 - 5.1. Tipos de contas Bancárias;
 - 5.2. Tipos de Operações
 - 5.3. Documentos utilizados
 - 5.4. Títulos de crédito
- 6. Outras Operações Financeiras
 - 6.1. Factoring
 - 6.2. Confirming
 - 6.3. Outros

Metodologias de avaliação

Avaliação contínua. Realização de trabalho prático(40%)e um teste(60%). Exame normal: Exame(100%).

Software utilizado em aula

Não aplicável.

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- Serens, M. (2015). *Código das sociedades comerciais*. Lisboa: Almedina
- Thompson Jr., A. e Strickland III, A. e Gamble, J. (2008). *Administração estratégica*. Brasil: McGraw Hill Interamericana do Brasil Ltda
- Teixeira, S. (2011). *Gestão estratégica*. Lisboa: Escolar Editora
- Santos, A. (2001). *O factoring e a gestão*. Mem Martins: Publicações Europa América

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Na unidade curricular de Gestão e Estratégia Comercial são abordados todos os conteúdos associados ao fenómeno da Gestão, e o seu contributo para enfrentar os desafios que se colocam actualmente ás empresas, na formulação de estratégias que possibilitem a obtenção e sustentação da vantagem competitiva.

Metodologias de ensino

Aulas teórico-práticas com apoio de quadro e meios audiovisuais. Resolução de casos práticos.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

O acompanhamento dos temas expostos, os exemplos e a realização de um relatório de uma empresa real, com dados obtidos pelos alunos, permite perceber toda a envolvente empresarial, e a respectiva gestão, nomeadamente a gestão comercial. E ainda perceber de que modo as empresas gerem os seus contratos e a respectiva documentação comercial.

Língua de ensino

Português

Pré requisitos

Não aplicável

Programas Opcionais recomendados

Não aplicável

Observações

Docente Responsável

Jorge Manuel Marques Simões
Assinado de forma digital por
Jorge Manuel Marques
Simões
Dados: 2019.02.11 22:05:46 Z

Diretor de Curso, Comissão de Curso

Maria de Fátima Rodrigues Pedro
Assinado de forma digital por Maria
de Fátima Rodrigues Pedro
Dados: 2019.04.22 12:08:08 +01'00'

Conselho Técnico-Científico



Assinado de forma digital
por Célio Gonçalo Cardoso
Marques
Dados: 2019.04.22
12:08:08 +01'00'

