

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

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 600214

Área de educação e formação: Gestão e administração

Docente Responsável

José Manuel Barros Pinheiro Nogueira

Professor Adjunto

Docente(s)

José Manuel Barros Pinheiro Nogueira

Professor Adjunto

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

Objetivos de Aprendizagem (detalhado)

- 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
- Relacionar gestão e estratégia comercial com o 12º Objetivo de Desenvolvimento Sustentável, Produção e Consumo Sustentáveis, preconizado pelas Nações Unidas.

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 trabalhos práticos (40%) e um teste (60%).

Exame normal:

Exame escrito (100%).

Software utilizado em aula

Não aplicável.

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- Santos, A. (2001). *O factoring e a gestão* . 1ª Ed, Publicações Europa América. Mem Martins
- Teixeira, S. (2011). *Gestão estratégica* . Ed reimp 2015, Escolar Editora. Lisboa
- Thompson Jr., A. e Strickland III, A. e Gamble, J. (2008). *Administração estratégica* . 15ªEd, McGraw Hill Interamericana do Brasil Ltda. Brasil
- Serens, M. (2015). *Código das sociedades comerciais* . 31ªed, Almedina. Lisboa

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 às 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

**José Manuel
B P Nogueira**

Assinado de forma
digital por José Manuel
B P Nogueira
Dados: 2021.03.01
12:55:23 Z

