

INSTITUTO POLITÉCNICO DE TOMAR

ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO DE TOMAR

CURSO

Gestão Turística e Cultural

ANO LECTIVO

2012/2013

FICHA DA UNIDADE CURRICULAR

 Unidade Curricular
 PROMOÇÃO TURÍSTICA E CULTURAL

 Área Científica
 Turismo

Classificação curricular Obrigatória

Ano / Semestre

20/20

Créditos ECTS	Horas de trabalho do aluno	Carga horária das sessões de ensino		
		Natureza Colectiva (NC)	Orientação Tutorial (OT)	
6	162	30 T + 45 TP		

DOCENTES		CATEGORIA	
Responsável	Fátima Pedro	Professora Adjunta	
Teóricas	Fátima Pedro	Professora Adjunta	
Teórico-Práticas	Inês Bettencourt da Câmara	Eq. Assistente 2.º Triénio	
Práticas			
Prático-Laboratorial			

OBJECTIVOS

A disciplina oferece os fundamentos teóricos e as competências necessárias para compreender a função desempenhada pelo Marketing no âmbito da actividade turística e cultural, centrando-se especialmente na componente de promoção e comunicação. Assim, a disciplina pretende:

- Perceber os agentes e as dinâmicas dos mercados, do ponto de vista do marketing;
- Elaborar um plano de marketing, sabendo articular as principais variáveis estratégicas.
- Conhecer as especificidades de marketing de serviços, interno e gestão da marca.
- Reconhecer os elementos de sucesso de uma estratégia de marketing.
- Discutir e analisar vários casos relacionados com o turismo e a cultura, reconhecendo as suas especificidades e factores de sucesso.

Os alunos deverão dominar a temática tratada sob o ponto de vista **teórico e prático**, aplicando os sistemas conceptuais à realidade económica e social da sua área de trabalho.

De uma forma global a avaliação deve contribuir para o desenvolvimento de **competências profissionais gerais e específicas**, promovendo o trabalho de equipa, desenvolvendo capacidades de comunicação, síntese, criatividade e espírito crítico essenciais no respectivo itinerário profissional. Dentro destes pressupostos, devem também se fomentadas competências e atitudes que serão relevantes para um **bom desempenho académico e profissional**, como a assiduidade e a pontualidade, a responsabilidade e a motivação.

PROGRAMA PREVISTO

 Discutir e reflectir sobre os princípios éticos da actividade empresarial e do consumo, incluindo o papel desempenhado pela responsabilidade social na estratégia de marketing;

- Perceber os agentes e as dinâmicas dos mercados, do ponto de vista do marketing;
- Conhecer os principais métodos de estudo da concorrência;
- · Conhecer e aplicar os principais métodos de estudo do consumidor;
- Elaborar um plano de marketing, sabendo articular as principais variáveis estratégicas.
- Conhecer as especificidades de marketing de serviços, interno e gestão da marca.
- Reconhecer os elementos de sucesso de uma estratégia de marketing.

BIBLIOGRAFIA

OBRAS RECOMENDADAS

Outras fontes bibliográficas serão distribuídas em aula.

DIONÍSIO, Pedro et al. Mercator XXI. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 2011

ZINS, Michel e Gérard Tocquer. Marketing do Turismo. Lisboa: Instituto Piaget, 2004

ADOLPHO, Conrado. Os 8 Ps do Marketing Digital. Lisboa: Texto Editores, 2012

DIONÍSIO, Pedro e tal. B-Mercator. Lisboa: DQ, 2009

WEBGRAFIA

Imagens de Marca Marketeer Diário Económico Dinheiro Vivo Expresso Exame Briefing Meios e Publicidade

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

			1		
Dara	allinas	nn	ragima	normal	
raia	alulios		reunne	normal	

Trabalho individual (40%, nota mínima de 10 valores). Apresentação e

Avaliação Contínua discussão.

Bonificação de 5% por assiduidade.

Frequência (Mínimo de 10 valores).

Avaliação Periódica

Exame final, caso não tenham tido aproveitamento positivo ou não tenham

realizado os trabalhos dentro do prazo determinado.

Avaliação Final

A Época de Exame de Recurso - Decorre imediatamente a seguir ao término da

Época Normal de Exames, abrangendo o Exame e a Avaliação Contínua.

A Época de Trabalhador-Estudante e a Época Especial. - O Exame, abrangendo

a Avaliação Contínua.

OBSERVAÇÕES

HORÁRIO DE ORIENTAÇÃO TUTORIAL

DiaHorárioLocalQuarta-feira18.00-20.00Gabinete do docente – O210

Quinta-feira 17.00 -18.00

Jahre Pedro