



INSTITUTO POLITÉCNICO DE TOMAR

ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO DE TOMAR

CURSO GESTÃO DE COMÉRCIO E SERVIÇOS ANO LECTIVO 2009/2010

FICHA DA UNIDADE CURRICULAR

Unidade Curricular	MARKETING DA DISTRIBUIÇÃO		
Área Científica	Marketing		
Classificação curricular	OBRIGATÓRIA	Ano / Semestre	3 / 1

Créditos ECTS	Horas de trabalho do aluno	Carga horária das sessões de ensino	
		Natureza Colectiva (NC)	Orientação Tutorial (OT)
5	135	T. : 30+PL:30	

DOCENTES		CATEGORIA
Responsável	José Carlos Duque Rodrigues Pedro	Eq. Assist. do 1º Triénio
Teóricas		
Teórico-Práticas	José Carlos Duque Rodrigues Pedro	Eq. Assist. do 1º Triénio
Práticas		
Prático-Laboratorial	José Carlos Duque Rodrigues Pedro	Eq. Assist. do 1º Triénio

OBJECTIVOS

A unidade curricular oferece os fundamentos teóricos e as competências necessárias para compreender a função de distribuição no âmbito do Marketing. Desta forma analisa-se questões de:

- Logística e distribuição
- Canais de distribuição para Bens de Consumo e para Bens Industriais
- Concepção tradicional e moderna da distribuição
- Os circuitos da distribuição
- A estratégia dos canais de distribuição
- Cobertura do mercado alvo (distribuição: selectiva, intensiva e exclusiva)
- Sistema Convencional versus Sistema Vertical de Distribuição
- Diversos tipos de comércio: tradicional, grande distribuição, grossista, e-commerce
- Franchising
- Distribuição Multicanal
- A Direcção Comercial: sua organização; função directiva na equipa comercial; plano de vendas; controlo da gestão comercial

Os alunos deverão dominar a temática tratada sob o ponto de vista teórico e prático, aplicando os conceitos à realidade económico e social das empresas PME grande maioria do nosso tecido empresarial

1- O APARELHO COMERCIAL PORTUGUÊS

- Caracterizar a situação e a evolução recente da distribuição em Portugal
- Perspectivar as tendências de evolução

2- OS CIRCUITOS DE DISTRIBUIÇÃO

- Saber o que é um canal de distribuição e os seus objectivos
- Aprender porque é que os produtores escolhem os intermediários
- Identificar os membros dos canais de distribuição
- Identificar os fluxos internos nos canais de distribuição
- Quando seleccionar uma distribuição selectiva, intensiva ou exclusiva

3- ESTRATÉGIA DE CANAL

- Construir uma estratégia de distribuição
- Aprender a segmentar o mercado alvo e a seleccionar os melhores canais para cada segmento.
- Coordenação dos canais

4- A LOGÍSTICA

- O conceito de logística, a sua evolução e os seus objectivos
- Identificar as decisões chaves da logística
- O relacionamento da logística com as outras funções da empresa
- Conhecer o sistema logístico
- A logística e os sistemas de transportes

5- O FRANCHISING

- O conceito, e os seus constituintes
- Os princípios orientadores
- Os serviços, as taxas, o contrato
- As formas de iniciar o negócio
- As vantagens e as desvantagens

6- A DIRECÇÃO COMERCIAL

- A sua organização;
- A função directiva na equipa comercial;
- O plano de vendas;
- O controlo da gestão comercial

7- O PONTO DE VENDA

- Saber fazer a gestão do espaço físico
- A organização e a gestão de loja
- Animação e serviço no ponto de venda
- O aprovisionamento

BIBLIOGRAFIA

- Administração de Marketing-Philip Kotler
- Marketing, Conceitos e Casos Portugueses- Miguel Pina e Cunha, Margarida Duarte, Nicholas O'Sgaughnessy e Ana Regina Marcelino
- Marketing Estratégico - Jean-Jacques Lambin
- Estratégia- Adriano Freire
- Comerciator- Jean-Jacques Machuret; Dominique Deloche; Jacques Charlot d'Amart
- Manual de Gestão de Merchandising-Instituto de Merchandising
- Marketing da Distribuição- J.Jallais; J.Orsoni; A.Fady
- Distribuição Uma Visão Estratégica-José Meireles de Sousa
- Marcas do Distribuidor em Portugal-J M Crespo de Carvalho; Susana Marques da Cunha

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Avaliação Final	40% DA NOTA RESULTANTE DA AVALIAÇÃO E APRESENTAÇÃO DE UM TRABALHOS PRÁCTICOS DE GRUPO (2 OU EXCEPCIONALMENTE 3 ALUNOS) E 60 % DA NOTA DE UMA FREQUÊNCIA INDIVIDUAL
-----------------	--

OBSERVAÇÕES

HORÁRIO DE ORIENTAÇÃO TUTORIAL

Dia 4ª FEIRA

Horário 18.45-19.30

Local:GABINETE

Messenger / e-mail

À solicitação / Marcação