

**Escola Superior de Gestão de Tomar**

**Ano letivo: 2023/2024**

**TeSP - Marketing Digital**

Técnico Superior Profissional

Plano: Despacho n.º 4719/2022 de 21/04/2022

**Ficha da Unidade Curricular: Gestão e Estratégia Comercial**

ECTS: 4; Horas - Totais: 108.0, Contacto e Tipologia, TP:42.0; OT:14.0;

Ano | Semestre: 1 | S2

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 605910

Área de educação e formação: Gestão e administração

**Docente Responsável**

António Anacleto Viegas Ferreira

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 e externa das organizações.

-Desenvolver e compreender a interação da gestão com a estratégia em particular na área comercial.

**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 e externa das organizações.

--Desenvolver e compreender a interação da gestão com a estratégia em particular na área comercial.

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

**Conteúdos Programáticos**

1-Conceito de Gestão

2-Funções de Gestão

- 3-Análise estratégica.
- 4-Formulação da estratégia.
- 5-Interação da gestão com a estratégia.
- 6-Estratégia comercial.

### **Conteúdos Programáticos (detalhado)**

- 1.Conceito de Gestão
  - 1.1. Noção de gestão
  - 1.2. Níveis de gestão
  - 1.3. Aptidões de gestão
- 2.Funções de Gestão
- 3. Análise estratégica
  - 3.1. Introdução ao processo da gestão estratégica
  - 3.2. Análise do meio envolvente
    - 3.2.1. Meio envolvente contextual;
    - 3.2.2. Meio envolvente transacional;
    - 3.2.3. O Modelo das cinco forças de Michael Porter
  - 3.3. Análise da empresa
    - 3.3.1. Recursos da empresa;
    - 3.3.2. Análise SWOT;
    - 3.3.3. Cadeia de valor
- 4. Formulação da estratégia
  - 4.1. Missão, objetivos;
  - 4.2. Estratégias alternativas;
  - 4.3. Organização e implementação da estratégia
- 5. Interação da gestão com a estratégia
- 6.Estratégia Comercial
  - 6.1. O comércio
  - 6.2. Atos de comércio
  - 6.3. Comerciantes

### **Metodologias de avaliação**

Avaliação contínua:

Realização de trabalho prático (40%) e um teste (60%). Os alunos ficam aprovados com classificação igual ou superior a 9,5 (nove e meio) (média entre o teste e trabalho).

Exame normal:

Exame escrito (100%).

### **Software utilizado em aula**

Não aplicável.

### **Estágio**

Não aplicável.

### **Bibliografia recomendada**

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

### **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**

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável:

4 - Garantir o acesso à educação inclusiva, de qualidade e equitativa, e promover oportunidades de aprendizagem ao longo da vida para todos;

---

**Docente responsável**

Assinado por: **António Anacleto Viegas Ferreira**  
Num. de Identificação: 07340964  
Data: 2024.02.18 21:20:07+00'00'

