

**TeSP - Gestão Comercial e Vendas**

Técnico Superior Profissional

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

**Ficha da Unidade Curricular: Análise de Casos em Gestão de Comércio e Serviços**

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

Ano|Semestre: 2|S1; Ramo: Tronco comum;

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 600216

Área de educação e formação: Comércio

**Docente Responsável**

Maria de Fátima Rodrigues Pedro

Professor Adjunto

**Docente e horas de contacto**

Sílvio Manuel Valente da Silva

Assistente Convidado, T: 15; PL: 45;

**Objetivos de Aprendizagem**

Construir casos de estudo do ponto de vista analítico e operacional. Identificar e isolar fatores conducentes ao sucesso e ao fracasso dentro dos sectores de comércio e serviços. Desenvolver capacidade analítica. Desenvolver capacidades de apresentação e de discussão pública.

**Conteúdos Programáticos**

1-Metodologias.

1.1-O que é uma metodologia.

1.2-Construção de um caso de estudo em gestão de comércio e serviços.

1.3-Regras formais.

2-Casos de estudo.

2.1-Análise e discussão de casos de estudo.

**Conteúdos Programáticos (detalhado)**

1-Metodologias.

1.1-O que é uma metodologia.

1.2-Construção de um caso de estudo em gestão de comércio e serviços.

1.3-Regras formais.

2-Casos de estudo.

2.1-Análise e discussão de casos de estudo.

**Metodologias de avaliação**

O sistema de avaliação é contínuo, apoia-se em : Teste(50%);Participação nas aulas, assiduidade, pontualidade e apresentação da análise de casos de estudo(50%).Exame normal ou recurso: Exame(100%).

**Software utilizado em aula**

Não aplicável.

**Estágio**

Não aplicável.

**Bibliografia recomendada**

- Bickman, L. e Rog Debra, J. (2009). *Handbook of Applied Social Research Methods*. (Vol. 1).USA: Sage Publications, Inc.
- A. Hitt, M. e Duane Ireland, R. e E. Hoskisson, R. (2007). *Strategic Management*. (Vol. 1).USA: Thomson South-Western,
- A. Erskine, J. e A. Mauffette-Leenders, L. e R. Leenders, M. (1997). *Writing Cases*. (Vol. 1).Canada: Yvey Publishing
- C.Lundberg, C. e Enz, C. e , . (1993). A Framework for Student Case Preparation. *Case Research* , 13, pp. 133-144.

**Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos**

Os conteúdos programáticos da unidade curricular em questão têm como objetivo criar capacidade de análise estratégica e operacional, aplicando metodologias em casos de estudo em gestão de comércio e serviços, bem como desenvolver agilidade de comunicação na apresentação.

**Metodologias de ensino**

Método Ativo (discussão de casos, dinâmicas de grupos, realização de exercícios práticos); Método expositivo e interrogativo.

**Coerência das metodologias de ensino com os objetivos**

O acompanhamento dos temas expostos, os exemplos e a realização de análise de casos reais, permitem perceber toda a envolvente da metodologia utilizada para a respetiva análise. Perceber também a importância da apresentação e discussão pública como ferramenta de comunicação.

**Língua de ensino**

Português

**Pré requisitos**

Não aplicável.

**Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável.

**Observações**

Docente Responsável

*António Pedro*

Diretor de Curso, Comissão de Curso

*António Pedro*

Conselho Técnico-Científico

*Paulo Alexandre Gomes*

*Alípio Gonçalves Mendes*

*Alípio Gonçalves Mendes*

Homologado pelo C.T.C.  
Acta n.º 93 Data 21/12/16  
*Alípio Gonçalves Mendes*