

### **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; Ramo: Tronco comum;

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 600214

Área de educação e formação: Gestão e administração

#### **Docente Responsável**

Jorge Manuel Marques Simões

Professor Adjunto

#### **Docente(s)**

Sílvia Manuel Valente da Silva

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 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

#### **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 trabalho prático(40%)e um teste(60%). Exame normal: Exame(100%).

### **Software utilizado em aula**

Não aplicável.

### **Estágio**

Não aplicável.

### **Bibliografia recomendada**

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

### **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 ás

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

  
Diretor de Curso, Comissão de Curso



Conselho Técnico-Científico







