

	<h2 style="margin: 0;">GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</h2> <p style="margin: 0;">(GFUC)</p>	<p style="margin: 0;">MODELO</p> <p style="margin: 0;">PED.007.03</p>
---	--	--

<i>Curso</i>	Licenciatura em Desporto, Condição Física e Saúde						
<i>Unidade curricular (UC)</i>	Gestão de Venda e do Cliente						
<i>Ano letivo</i>	2023/2024	<i>Ano</i>	3.º	<i>Período</i>	2.º semestre	<i>ECTS</i>	4
<i>Regime</i>	Obrigatório	<i>Tempo de trabalho (horas)</i>		Total: 108	Contacto: 45		
<i>Docente(s)</i>	António Manuel Belo de Andrade Correia Amaral						
<input type="checkbox"/> <i>Responsável da UC ou</i> <input checked="" type="checkbox"/> <i>Coordenador(a) Área/Grupo Disciplinar</i> <input type="checkbox"/> <i>Regente (cf. situação de cada Escola)</i>	Carolina Vila-Chã						

GFUC PREVISTO

1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Proporcionar os métodos e as técnicas necessárias à execução das funções de um vendedor. Habilitar os alunos para a organização, planeamento e avaliação de uma força de vendas numa empresa.

- 1) Pretende-se que o aluno fique a conhecer as interligações entre as Vendas e o Marketing;
- 2) Pretende-se que o aluno saiba como desempenhar a função de um vendedor;
- 3) Pretende-se dar a conhecer ao aluno todas as atividades necessárias a desenvolver por um gestor de vendas.

2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. A venda e a sua gestão
 - 1.1. A natureza do processo de venda
 - 1.2. Evolução da gestão das vendas
 - 1.3. A gestão das vendas no marketing
2. A função do vendedor
 - 2.1. A preparação da venda
 - 2.2. A apresentação da venda
 - 2.3. A finalização da venda
 - 2.4. Após venda
3. A gestão da força de vendas
 - 1.1. A organização de uma força de vendas
 - 1.2. A liderança de uma força de vendas
 - 1.3. A motivação da força de vendas
 - 1.4. O recrutamento e seleção da força de vendas
 - 1.5. A formação da força de vendas

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR EDUCAÇÃO COMUNICAÇÃO DESPORTO</p> <p>TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.007.03</p>
---	--	-------------------------------------

1.6. A remuneração da força de vendas

1.7. A avaliação de desempenho da força de vendas

4. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DOS CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS COM OS OBJETIVOS DA UC

Esta unidade curricular, através dos conteúdos programáticos desenvolvidos, visa contribuir para a formação integral do aluno como pessoa e futuro profissional das vendas. Para tal, o conteúdo programático ajuda à formação e preparação dos alunos sensibilizando-os para a necessidade do saber ser e do saber fazer, no domínio das vendas. No final, o aluno deverá ser capaz, de forma autónoma, poder vir a participar e desenvolver a sua atividade nomeadamente ao nível da preparação da venda, da apresentação da venda, da finalização da venda, do após venda, e da gestão da força de vendas.

5. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

- Jobber, David e Lancaster, Geoff (2006), *Selling and Sales Management*. Prentice Hall.
- Nonan, Chris (1998). *Sales Management*. Butterworth-Heinemann.
- Rodrigues, Dário (1999), *Gestão de Vendas na Óptica do Marketing*. Edições Sílabo.
- Serra, Elisabeth (2012), *Direção e Gestão da Força de Vendas*. Vida Económica.
- Spiro, Rossan, Rich, Gregory e Stanton, William (2009), *Gestão da Força de Vendas*. McGraw-Hill.
- Vilhena, Paulo (2015), *Tudo que aprendeu sobre vendas está errado! ... Ou precisa de ser revisto*. Top Books.

6. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)

As metodologias de ensino desta unidade curricular assentam na transmissão de conhecimento mediante sessões de cariz teórico e teórico-prático.

Teórica: conteúdos fundamentais na gestão de uma instalação de Health & Fitness utilizando essencialmente **I)** método expositivo, oferecendo ao aluno oportunidades de discussão dos temas;

Teórico-prática : serão privilegiados a **II)** resolução de exercícios / problemas reais do dia-a-dia de um gestor desportivo e a realização de 3 relatórios em grupo e respetivas apresentações.

A avaliação é contínua e inclui:

- 1 projeto “ A minha empresa” com aplicação prática em grupo (75%)
- 1 trabalho pesquisa em grupo (25%).

	GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)	MODELO PED.007.03
---	--	-----------------------------

Para aprovação final o aluno deverá apresentar uma média igual ou superior a 10 valores no somatório de ambas as componentes. Se esta nota mínima não for alcançada haverá um exame que cuja ponderação na nota final será de 100%.

7. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DAS METODOLOGIAS DE ENSINO COM OS OBJETIVOS DA UC

Para se atingirem os objetivos propostos a metodologia de ensino na unidade curricular assenta em princípios de formação teórico-prática. Os métodos e técnicas pedagógicas a aplicar durante as sessões serão o método afirmativo, com interligação entre a técnica expositiva e demonstrativa, cabendo ao professor a responsabilidade do reforço da aprendizagem e da coordenação das diversas ações e tarefas de simulação da técnica operacional e profissional.

8. REGIME DE ASSIDUIDADE

Na sequência da deliberação em reunião de Conselho Técnico-Científico da ESECD, datada de 13/09/2023, que prevê que “cada docente deverá definir os critérios de assiduidade que considere mais adequados para a promoção do sucesso académico, em função da especificidade da Unidade Curricular, sem prejuízo de poderem ser estabelecidas por área científica/disciplinar orientações a esse respeito”, para aceder à avaliação contínua nesta Unidade Curricular os estudantes deverão cumprir 2/3 de presenças nas aulas teórico-práticas.

9. CONTACTOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO

Professor	Dia	Horário	e-mail
António Manuel Amaral	Segunda-Feira	13:00 – 14:00	Antonio.amaral@ipg.pt

10. OUTROS

N.A.

DATA

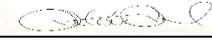
12 de fevereiro de 24

ASSINATURAS

Assinatura dos Docentes, Responsável/Coordenador(a)/Regente da UC ou Área/Grupo Disciplinar

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR EDUCAÇÃO COMUNICAÇÃO DESPORTO TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.007.03</p>
--	--	-------------------------------------

O(A) Responsável pela UC


(assinatura)

Assinatura na qualidade de (clicar)

(assinatura)

Assinatura na qualidade de (clicar)

(assinatura)

Assinatura na qualidade de (clicar)

(assinatura)