

	GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)	MODELO PED.008.03
---	---	-----------------------------

<i>Curso</i>	Marketing (licenciatura)						
<i>Unidade curricular</i> (UC)	Modelos de Simulação						
<i>Ano letivo</i>	2023-2024	<i>Ano</i>	3	<i>Período</i>	2.º semestre	<i>ECTS</i>	7
<i>Regime</i>	Obrigatório	<i>Tempo de trabalho (horas)</i>		Total: 196	Contacto: 90		
<i>Docente(s)</i>	Professora Doutora Catarina Alves						
<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>	Professor Doutor Amândio Baía						

GFUC PREVISTO

1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Em termos pedagógicos pretende-se que, através da simulação e utilização de ferramentas informáticas, o estudante aprenda um conjunto de conceitos teóricos provenientes de diversas unidades curriculares do curso de Licenciatura em Marketing. Pôr em prática, de uma maneira tão concreta quanto possível, os conceitos e mecanismos de gestão de uma empresa no contexto concorrencial (nacional e internacional).

Além de sensibilizar os alunos para uma realidade aproximada do mundo dos negócios, permite a aquisição e/ou melhor domínio das diferentes técnicas de gestão, de marketing e estratégia adquiridas ao longo do curso nas diversas UC

2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

A unidade curricular utilizou um programa informático de simulação (*Shadow Manager*), licenciado à ESTG-IPG, que permite criar o ambiente concorrencial de “simulação” da tomada de decisões dos gestores de uma empresa. Inicialmente, a empresa produz e comercializa um conjunto limitado de produtos (mercado atual).

Posteriormente, o simulador prevê o lançamento de novos produtos e gerar cenários económicos. As empresas-estudantes intervêm como empresas, em concorrência.

Os conteúdos programáticos distribuem-se em 3 módulos interligados:

Módulo 1 – Plano operacional

1. Funcionamento, missão e objetivos da organização
2. Características dos Produtos produzidos e /ou formas de comercialização
3. Análise da oferta e da procura de mercado
4. Gestão dos recursos humanos: MOD e força de vendas
5. Gestão das operações: produção, subcontratação, compras
6. Marketing: oferta, preço de venda, qualidade, orçamento de comunicação e comercial, distribuição, crédito
7. Elaboração dos mapas previsionais de compras e vendas, demonstração de resultados, mapa de tesouraria (cash flow estimados) e custo da produção.
8. Elaboração das folhas de decisão previsionais.

Atividade a completar: entrega do plano operacional para 3 anos (ver guião)

Módulo 2 – Simulação Empresarial

1. Preparação da tomada de decisão Ano n (com n = 1,..,4)

	GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)	MODELO PED.008.03
---	--	-----------------------------

2. Tomada de decisão Ano n com n= 1,..,4)
3. Entrega de resultados (quadros de bordos, económicos e financeiros) com n= 1,..,5) e análise de resultados

Atividade a completar: entregar folha de decisão + analisar resultados + realizar tutorias de acordo com a planificação, de 4 exercícios económicos.

Módulo 3 – Relatório de gestão/atividade e avaliação global

1. Análise da concorrência
2. Perspetiva futuras
3. Portefólio da UC
4. Apresentação do relatório de gestão e dos resultados do trabalho de campo.
5. Avaliação individual

Atividade a completar: entrega e discussão do relatório final.

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

Esta unidade curricular através dos conteúdos programáticos desenvolvidos, visa contribuir para formação integral do estudante como pessoa e futuro profissional da área da gestão. Para tal, o conteúdo apresentado ajuda à formação e preparação dos estudantes sensibilizando-os para a necessidade do saber ser, saber-estar e do saber fazer, no domínio operacional e instrumental das diversas variáveis de uma empresa em contexto simulado.

Pretende-se que os estudantes obtenham conhecimentos para desenvolverem competência operacional e instrumental. No final, o estudante deverá ser capaz de forma autónoma poder vir a participar e desenvolver a sua atividade nomeadamente ao nível da organização, desenvolvimento e aplicação de fundamentos de gestão nas empresas e organizações onde venham a estar integrados.

4. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

Alves, Catarina (2024), *Manual do Aluno – ThermalICA*, tradução para a língua portuguesa do “Manual du Participant ThermalICA criado por G. Beesis & R. Paliard, disponível no SM50 do Shadow Manager software.

Alves, Catarina (2024), *Guiões de trabalho do Jogo ThermalICA*, disponível no SM50 do Shadow Manager.

Ferreira, M., Santos, J., Reis, N. e Marques, T. (2010), *Gestão Empresarial*, Lidel – Ed. Técnicas, Lda.. Lisboa.

Ferreira, P., Agapito, D. (2017), *Manual de Gestão de Marketing – da teoria à ação*. Sílabas & Desafios, Faro.

Huang, Y.-M., Silitonga, L. M., Murti, A. T., & Wu, T.-T. (2023). Learner Engagement in a Business Simulation Game: Impact on Higher-Order Thinking Skills. *Journal of Educational Computing Research*, 61(1), 96-126.

Lean, J., Newbery, R., Moizer, J., Haddoud, M. and Lim, W.M. (2023), "Developing future managers through business simulation gaming in the UK and Hong Kong: exploring the interplay between cognitive realism, decision-making and performance", *Internet Research*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print.

Lévy et al. (2015), *Mercator da Língua Portuguesa – teoria e prática do marketing*, 16ª edição, Ed. Dom Quixote.

Rasquilha, L., Caetano, J. (2010). *Gestão de Marketing*. Escolar Editora, Lisboa.

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.008.03</p>
--	--	-------------------------------------

Apontamentos/bibliografia recomendada das seguintes unidades curriculares da licenciatura em marketing: Organização e gestão; Introdução ao marketing; Contabilidade de Gestão; Sistemas de apoio à decisão em marketing; Análise e gestão estratégica.

5. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)

Metodologia: Lição expositiva; Trabalho de grupo/individual; Debate; Trabalho de campo; Resol. de problemas; Pesquisa individual.

AVALIAÇÃO CONTÍNUA: o estudante obtém aprovação quando a média ponderada de dois fatores for igual ou superior a dez valores, e cumulativamente cumprido o terceiro fator (exceto estudantes trabalhadores), sendo dispensado de exame.

Primeiro fator: realização obrigatória de uma prova escrita individual, ponderada com 40%, respetivamente da nota final, em data marcada no decorrer das aulas.

Segundo fator: realização obrigatória de três trabalhos (sendo, trabalhos individuais para os estudantes trabalhadores), subordinados aos temas desenvolvidos nos módulos 1, 2 e 3, respetivamente, sendo a entrega em formato papel ou suporte digital nas datas estipuladas (comunicadas na página do Moodle), ponderados com 20% (módulo 1), 25% (módulo 2) e 15% (módulo 3) da nota final. Os elementos de avaliação do segundo fator devem ser obrigatoriamente elaborados nos prazos fixados no semestre (em simulação empresarial entre alunos-empresas, de acordo com os guiões fornecidos pela docente) e são obrigatórios em todas as fases de avaliação (época normal, recurso ou especial).

Terceiro fator: assistência e participação (nas sessões TP e OT), comprovada, em 85% das aulas (exceto os alunos estudantes trabalhadores).

AVALIAÇÃO POR EXAME: a classificação final resulta da conjugação dos trabalhos realizados em avaliação contínua, com a classificação obtida ao longo do semestre, através do regime de avaliação contínua, nas componentes práticas obrigatórias.

O estudante obtém aprovação quando a média ponderada dos dois fatores e cumulativamente cumprido o terceiro fator (exceto estudantes trabalhadores) for igual ou superior a dez valores:

Primeiro fator: realização obrigatória de prova de exame, ponderada com 40%, respetivamente da nota final, em datas marcadas pela direção da ESTG.

Segundo fator: realização obrigatória de três trabalhos (sendo, trabalhos individuais para os estudantes trabalhadores), subordinados aos temas desenvolvidos nos módulos 1, 2 e 3, respetivamente, sendo a entrega em formato papel e suporte digital nas datas estipuladas (comunicadas na página do Moodle), ponderados com 20% (módulo 1), 25% (módulo 2) e 15% (módulo 3) da nota final. Os elementos de avaliação do segundo fator devem ser obrigatoriamente elaborados nos prazos fixados no semestre (em simulação empresarial entre alunos-empresas, de acordo com os guiões fornecidos pela docente) e são obrigatórios em todas as fases de avaliação (época normal, recurso ou especial).

Terceiro fator: assistência e participação (nas sessões TP e OT), comprovada, em 85% das aulas (exceto os alunos estudantes trabalhadores).

MELHORIA DE CLASSIFICAÇÃO: Os trabalhos relativos ao segundo fator de avaliação não são considerados para melhoria de classificação.

Em **qualquer época de avaliação**, as provas escritas são individuais e têm nota mínima de oito valores.

De acordo com o Artigo 22º nº 2 Regulamento Escolar n.º 772/2010 dos Cursos de 1.º Ciclo do Instituto Politécnico da Guarda, a admissão à avaliação final por frequência ou exame (em qualquer uma das épocas) é condicionada, à realização do segundo fator (três trabalhos obrigatórios) e do terceiro fator

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.008.03</p>
--	--	-------------------------------------

de assiduidade (assiduidade - à exceção dos estudantes trabalhadores), aprovados pelos Conselhos Técnico-Científico e previstos no GFUC.

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

Para se atingirem os objetivos propostos, a metodologia na unidade curricular assenta em princípios de formação teórico-prática, tutoria individual e de prática laboratorial com a instrumentação e aplicação de técnicas específicas, recorrendo a um ambiente concorrencial obtido pelo uso de um simulador empresarial.

Os métodos e técnicas pedagógicas a aplicar durante as aulas serão: (a) Método afirmativo com interligação entre a técnica expositiva e demonstrativa; (b) Método de integração grupal com recurso à técnica de role play, cabendo ao docente a responsabilidade do reforço da aprendizagem e da coordenação das diversas ações e tarefas de simulação da técnica operacional e profissional. A metodologia pretende dar a oportunidade para a aprendizagem e o desenvolvimento da técnica e da habilidade profissional para o exercício da tomada de decisão na área do marketing.

7. REGIME DE ASSIDUIDADE

Avaliação Contínua: o estudante é obrigado a assinar, em cada aula e tutoria, uma folha de assiduidade. Dado que a maior parte do trabalho é acompanhado em sala de aula ou por tutoria, as aulas e tutorias têm caráter obrigatório, pelo que não será concedida aprovação no ano letivo a quem não frequentar 85% das aulas, ou seja 13 horas de aulas, decorrido 1 semana do seu início (tutorias inclusive).

8. CONTACTOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO

Catarina Alves (calves@ipg.pt)

Gabinete: 28 da ESTG; Telef: +351 271 220 165 (VoIP 1228)

Horário de atendimento: Quarta-feira: 11:00-12:30; sexta-feira: 11:00-12:30.

9. OUTROS

Não aplicável.

DATA

26 de fevereiro de 2024

ASSINATURAS

A Docente

(assinatura)

O Coordenador da UC

(assinatura)