

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

<i>Curso</i>	Marketing						
<i>Unidade curricular (UC)</i>	Gestão da Distribuição e Vendas						
<i>Ano letivo</i>	2023-2024	<i>Ano</i>	2.º	<i>Período</i>	2.º semestre	<i>ECTS</i>	6
<i>Regime</i>	Obrigatório	<i>Tempo de trabalho (horas)</i>		Total: 168	Contacto: 75		
<i>Docente(s)</i>	Professora Doutora Dina Teixeira						
<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

Promover a ligação entre a Distribuição e o Marketing.

Diagnosticar e propor soluções para problemas de empresas de distribuição ou de produtores nas suas relações com os distribuidores.

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.

2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. A Distribuição no Marketing
 - 1.1. A Distribuição
 - 1.2. Perspetivas e tendências da Distribuição atual
 - 1.3. As funções da distribuição

2. Circuitos, Canais e Métodos de Distribuição
 - 2.1 O aparelho comercial
 - 2.2 Circuitos e canais de distribuição
 - 2.3 Tipologia dos circuitos de distribuição
 - 2.4 O sector grossista e retalhista

3. Relações Produtores/Distribuidores
 - 3.1. B2B versus B2C
 - 3.2. Estratégias de gestão de distribuição
 - 3.3. Gestão da distribuição
 - 3.3.1. Margens e rentabilidade
 - 3.3.2. Produtividade
 - 3.3.3. Sustentabilidade e crescimento
 - 3.3.4. A gestão dos pontos de venda de retalho
 - 3.3.5. Marketing, vendas e *merchandising*

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

4. A Força de Vendas numa ótica de marketing

- 4.1. A função do vendedor
- 4.2. A preparação da venda
- 4.3. A apresentação da venda
- 4.4. A finalização da venda
- 4.5. Após venda

5. Gestão e Organização da Força de Vendas

- 5.1. A organização de uma força de vendas
- 5.2. Os KPI (*Key Performance Indicator*) da força de vendas e o seu impacto no marketing

6. As empresas de distribuição

- 6.1. Elementos estratégicos e de tendências do setor da distribuição

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 de distribuição e 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, neste domínio. 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

Carvalho, José M. Crespo (2010), Logística e Gestão da Cadeia de Abastecimento, Edições Sílabo, Lisboa.

- Crom, J. Oliver e Crom, Michael (2020), Como obter Vantagem nas Vendas, Edições CETOP.
- Jobber, David e Lancaster, Geoff (2006), Selling and Sales Management. Prentice Hall.
- Korda, Phillippe (2019), Negociar e Defender Suas margens – vendas, compras, negociações comerciais, Edições Sílabo.
- Liljenwall, Robert (2013), O Poder do Marketing no Ponto de Venda, Top Books.
- Novaes, António Galvão (2014), Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição, Editora Campus
- Rousseau, José António (2016), O ADN da Distribuição, Príncípia Editora.
- Rousseau, José António (2020), Manual de Distribuição, Príncípia Editora.
- Serra, Elisabeth (2012), Direção e Gestão da Força de Vendas. Vida Económica.
- Vilhena, Paulo (2015), Tudo que aprendeu sobre vendas está errado! ... Ou precisa de ser revisto. Top Books.

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

6. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)

A metodologia de ensino utilizada consiste no método expositivo e análise de casos.

Na Avaliação os alunos podem optar por:

- Avaliação Contínua

A Avaliação Contínua resultará da realização de um trabalho individual (40%), realização de trabalhos nas aulas (10%) e da realização de **2** testes (50%). Nos testes deverá ser obtida uma classificação igual ou superior a **8.0 valores** (nota mínima). Caso não seja obtida esta nota o aluno será excluído deste tipo de avaliação e remetido para exame.

- Exame – Sujeitar-se-ão a exame os alunos que não tiverem optado pela Avaliação Contínua ou que nesta não tenham obtido a nota mínima de 10 (dez) valores.

O estudante que não tenha obtido aproveitamento, obtém aprovação quando a classificação do exame seja igual ou superior a dez valores, sendo o mesmo realizado nas épocas e datas a marcar pela direção da ESTG.

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

As aulas destinadas à elaboração dos trabalhos individuais são de presença obrigatória.

9. CONTACTOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO

E-mail: dteixeira@ipq.pt; Gabinete 37

Atendimento:

Segunda: 14:30 – 16:30

Quarta: 11:30 – 12:30

10. OUTROS

Não aplicável.

DATA

19 de fevereiro de 2024

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

ASSINATURAS

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

Assinatura na qualidade de (clicar)

[Assinatura]

(assinatura)

Assinatura na qualidade de (clicar)

[Assinatura]

(assinatura)

Assinatura na qualidade de (clicar)

[Assinatura]

(assinatura)

Assinatura na qualidade de (clicar)

[Assinatura]

(assinatura)