



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular  
GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS  
Ano Lectivo 2014/2015

**1. Unidade Orgânica**

Ciências da Economia e da Empresa (1º Ciclo)

**2. Curso**

Gestão de Empresa

**3. Ciclo de Estudos**

1º

**4. Unidade Curricular**

GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS (24127)

**5. Área Científica**

**6. Ano curricular**

3º

**7. Tipo de Unidade Curricular / Semestre**

2º Semestre



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

#### 8. Tipo de aula e carga horária (tempo de trabalho)

Aulas Teóricas:	
Aulas Práticas:	
Aulas Teórico-práticas:	30,00
Orientação Tutorial:	20,00

#### 9. Créditos

6,00

#### 10. Coordenador da Área Científica

#### 11. Regente

Prof. Doutor RUI MANUEL GOUVEIA LOPES DOS REIS

#### 12. Assistentes

#### 13. Língua de ensino

Português

#### 14. Objectivos Gerais

Esta unidade curricular pretende contribuir para a compreensão de que qualquer empresa só pode sobreviver no mercado se focalizar a sua organização e funcionamento no cliente, nomeadamente através de uma adequada Gestão Comercial e das Vendas.

#### 15. Objectivos Específicos

Será considerado o estudo da Gestão Comercial e das Vendas na óptica de marketing procurando definir uma oferta diferenciável da concorrência e que satisfaça as necessidades dos concorrentes. É ainda contemplado o estudo do mercado e dos princípios gerais das vendas.

#### 16. Competências a adquirir

- aplicar os conhecimentos mais actuais da Gestão Comercial e das Vendas na resolução de problemas e no equacionar das mudanças
- capacidade para utilizar indicadores que permitam planar as vendas e fazer a sua supervisão e controlo
- avaliar diversas soluções possíveis para os problemas encontrados no decurso do ensino/aprendizagem das matérias.

#### 17. Metodologia de ensino

Resolução de casos, análise de textos e execução de trabalhos de grupo



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

## 18. Conteúdos Programáticos

### I INTRODUÇÃO

1. Conceitos básicos  
O estabelecimento do preço. Os seis passos do seu processo.
2. O mercado. O que é o mercado. Estudos de mercado.

### II AS VENDAS

1. A força de vendas.
  - 1.1. A importância da força de vendas.
  - 1.2. A atitude dos vendedores.
  - 1.3. Métodos de cálculo do dimensionamento da força de vendas.
2. Organização de um departamento de vendas.
3. O processo das vendas. Suas etapas.
4. O planeamento das vendas.
5. Recrutamento e selecção; Formação e treino dos vendedores. O vendedor eficiente.
6. Supervisão, avaliação e controlo das vendas.

## 19. Métodos de Avaliação

A avaliação desta unidade curricular basear-se-á no Regulamento da Universidade Lusíada, na classificação do estudo de casos, trabalhos de grupo com apresentação e discussão em aula e também na intervenção nas aulas e assiduidade dos alunos

## 20. Recursos Didáticos

Power-point, publicações existentes na biblioteca e mediateca

## 21. Palavras Chave

Força de vendas, cliente, concorrência, mercado, segmentação



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### 23. Bibliografia Principal

Autor(es): Kotler e Keller  
Título: Administração de Marketing  
Edição: 14ª edição Ano: 2012  
Local: S. Paulo  
Editora: IPearson

---

Autor(es): Luis Justino  
Título: Direcção Comercial  
Edição: 2ª Ano: 2007  
Local: Lisboa  
Editora: lidel

---

Autor(es): Nelson Baptista de Sousa  
Título: Gestão Comercial e Vendas  
Edição: 1ª Ano: 2011  
Local: São Paulo  
Editora: Clube dos Autores

---

### 24. Bibliografia Complementar

Autor(es): Lopes dos Reis  
Título: Manual de Gestão dos Stocks  
Edição: 4ª Ano: 2014  
Local: Lisboa  
Editora: Presença

---

Autor(es):  
Título:  
Edição: Ano:  
Local:  
Editora:

---



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Ficha técnica MIP	
<b>Título</b>	Programa da unidade curricular 'GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS': Ano Lectivo 2014/2015
<b>Autor</b>	Prof. Doutor RUI MANUEL GOUVEIA LOPES DOS REIS
<b>Classificação</b>	-
<b>Descritores</b>	-
<b>Colaborador(es)</b>	-
<b>Data/Hora</b>	14-07-2014 16:00:00
<b>Formato de dados</b>	Texto, PDF
<b>Estatuto de utilização</b>	Acesso público
<b>Relação</b>	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2014	