UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular
GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS

Ano Lectivo 2021/2022

1. Unidade Orgânica

Faculdade de 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

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

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 JOÃO PEDRO TEIXEIRA DE LUCENA

12. Assistentes

13. Língua de ensino

Português

14. Objectivos Gerais

Esta unidade curricular pretende contribuir para a compreensão da função de uma direção commercial

15. Objectivos Específicos

No final do processo de aprendizagem, o aluno deverá ser capaz de: (1) perceber os principais temas relacionados com os processos de venda e negociação junto de clientes consumidores e de empresas, (2) fazer previsões de orçamentos de venda, (3) compreender o que é inteligência emocional e usar técnicas relacionadas para orientar reuniões de venda e gerir equipas de venda.

16. Competências a adquirir

As competências a adquirir fazem parte integrante dos objetivos da unidade curricular, isto é: desenvolver capacidades relacionadas com o processo de venda, saber fazer previsões e orçamentos de venda, desenvolver o gosto e as capacidades relacionadas com a inteligência emocional aplicada à gestão de equipas de venda e relacionamento com clientes.

17. Metodologia de ensino

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

A metodologia utilizada em cada sessão é estruturada da seguinte forma: (1) a sessão começa com a explicação do objetivo a atingir e (2) é feita uma curta introdução ao tema suportada na teoria existente (3) segue-se a realização de uma simulação ou de um exercício em que os alunos interagem entre si e (4) segue-se uma discussão alargada com o objetivo de definir e clarificar os princípios subjacentes, (5) finalmente é feita uma síntese dos pontos-chave da sessão.

18. Conteúdos Programáticos

Atividade commercial e de vendas no contexto de marketing.
Gestão do portfolio de clientes e de produtos
O comportamento de compra do consumidor
O comportamento de compra do mercado empresarial
A Inteligência emocional na liderança das equipas de venda
A Inteligência emocional no processo de vendas
Métodos de previsão de vendas
Dimensionamento/composição da equipa de vendas
O processo da venda pessoal.

19. Métodos de Avaliação

A avaliação desta unidade curricular basear-se-á no Regulamento da Universidade Lusíada, com 1 momento individual de avaliação em forma de teste escrito (60%) e com a produção de 1 trabalho de grupo (40%).

20. Recursos Didácticos

Casos de estudo
Bibliografia recomendada
Exercícios
Apresentações em Power Point

21. Palavras Chave

Força de vendas
Cliente
Concorrência
Inteligência emocional

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

23. Bibliografia Principal

Autor(es):	Miguel, A., Rocha, A., Rohrich, O.		
Titulo:	Gestão Emocional de Equipas		
Edição:	1ª	Ano:	2008
Local:	Lisboa		
Editora:	Lidel		

Autor(es):	Richradson, L.		
Titulo:	Venda Perfeita,		
Edição:	1ª	Ano:	2009
Local:	São Paulo		
Editora:	M.Books		

Autor(es):	Kotler, P. e Keller, K.		
Titulo:	Administração de Marketing		
Edição:	14ª edição	Ano:	2014
Local:	São Paulo		
Editora:	Pearson		

24. Bibliografia Complementar

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

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

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Ficha técnica MIP	
Título	Programa da unidade curricular 'GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS': Ano Lectivo 2021/2022
Autor	Prof. Doutor JOÃO PEDRO TEIXEIRA DE LUCENA
Classificação	-
Descritores	-
Colaborador(es)	-
Data/Hora	21-02-2022 14:44:00
Formato de dados	Texto, PDF
Estatuto de utilização	Acesso público
Relação	Versão 1,0

(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2022

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt