UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular
GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS

Ano Lectivo 2022/2023

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 PEDRO MIGUEL ARAÚJO RODRIGUES

12. Assistentes

Prof. Doutor NUNO TIAGO CLÁUDIO LEITÃO BAPTISTA

13. Língua de ensino

Português

14. Objectivos Gerais

Esta unidade curricular tem como objetivo geral realizar uma abordagem dos conceitos e ferramentas essenciais relativos à gestão comercial. Pretende-se também analisar e abordar as principais técnicas de vendas, pertinentes no contexto profissional.

15. Objectivos Específicos

1.Promover o conhecimento e a compreensão da gestão comercial e das vendas em especial das áreas de planeamento, acompanhamento e gestão e das principais técnicas de venda.
2.Desenvolver a capacidade para participar, no contexto de uma equipa de trabalho, no processo de gestão força de vendas, aplicando os princípios e ferramentas ministrados.
3.Desenvolver as competências para fazer parte de uma força de vendas colocando em prática as técnicas de vendas abordadas na unidade curricular.

16. Competências a adquirir

1.Dominar os princípios que regem o processo de gestão comercial, nomeadamente a construção e estruturação de uma força de vendas;
2.Conhecer a necessidade e a aplicabilidade da formação, motivação e gestão global da força de vendas;
3.Dominar as técnicas de venda e conhecer os diferentes contextos que podem enquadrar a sua aplicação;
4.Gestão de equipas de vendas e da gestão comercial

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

17. Metodologia de ensino

As aulas teórico-práticas com exposição teórica de conceitos da gestão comercial e das vendas com base na bibliografia da unidade curricular.
Aulas de orientação tutorial com exercícios práticos e de acompanhamento de estudantes

18. Conteúdos Programáticos

1. O papel das vendas, o processo e técnicas de vendas
- As vendas na era global e digital B2B e B2C
- Os novos e velhos modelos de vendas
- A evolução das vendas
- O papel do vendedor nas vendas, as vendas pessoais
- As estratégias de crescimento das vendas
- Análise, prospecção e preparação
- As entrevistas de vendas, gestão de objeções e fecho
2. As vendas relacionais e consultivas
- Os benefícios e dores, a navegação política
- O plano de vendas e o plano de conta
3. As estratégias e o planeamento comercial
- as diferentes estratégias
- o planeamento, definição de objetivos, a dimensão da força de vendas
- recrutamento e seleção comercial e de vendas
- gestão da força de vendas: treino, supervisão, remuneração e compensação, motivação e formação
- a gestão por objetivos e avaliação

19. Métodos de Avaliação

- 2 Testes escritos
- trabalho de grupo:
- Frequencia final

20. Recursos Didácticos

Casos de estudo
Bibliografia recomendada
Exercícios
Apresentações em powerpoint

21. Palavras Chave

Gestão comercial
Gestão de equipas e força de vendas
Cliente
Concorrência

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

22. Bibliografia Principal

Autor(es):	Schwab, L.		
Titulo:	Gestão de vendas		
Edição:	1ª	Ano:	2021
Local:	Lisboa		
Editora:	Actual Editora		

Autor(es):	Bertuzzi, T.		
Titulo:	The sales development playbook		
Edição:	1ª	Ano:	2016
Local:	Hudson		
Editora:	Moore-Lake		

Autor(es):	Weinberg, M.		
Titulo:	Sales management. Simplified.: The straight truth		
Edição:	1st	Ano:	2015
Local:	New York		
Editora:	AMACOM		

23. Bibliografia Complementar

Autor(es):	Magaldi, S.		
Titulo:	Vendas 3.0		
Edição:	1ª	Ano:	2009
Local:	Rio de Janeiro		
Editora:	Elsevier		

Autor(es):	Gitomer, J.		
Titulo:	O livro vermelho das vendas		
Edição:	1ª	Ano:	2019
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 2022/2023
Autor	Prof. Doutor PEDRO MIGUEL ARAÚJO RODRIGUES
Classificação	-
Descritores	-
Colaborador(es)	-
Data/Hora	02-03-2023 20:18:00
Formato de dados	Texto, PDF
Estatuto de utilização	Acesso público
Relação	Versão 1,0

(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2023

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