UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

Programa da Unidade Curricular
GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS

Ano Lectivo 2025/2026

1. Unidade Orgânica

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa

2. Curso

MARKETING

3. Ciclo

1º

4. Unidade Curricular

GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS (V1029)

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 - https://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 ECTS

6,00

10. Coordenador da Área Cientifica

11. Regente

Prof. Doutor PEDRO MIGUEL ARAÚJO RODRIGUES

12. Assistentes

Prof. Doutora MÓNICA MONTES MENDES ROCHA FERREIRA

13. Língua de Ensino

Português

14. Objetivos 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. Objetivos Específicos

1.Promover o conhecimento e a compreensão da gestão comercial e das vendas em especial no planeamento, acompanhamento e gestão e das vendas;
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. Aplicar princípios de gestão comercial na construção e estruturação de uma força de vendas;
2. Avaliar a necessidade de formação, motivação e gestão global da força de vendas;
3. Executar técnicas de venda adaptadas a diferentes contextos profissionais;
4. Planear e coordenar equipas de vendas e processos de gestão comercial.

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.

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 - https://www.lis.ulusiada.pt

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 Didáticos

Casos de estudo
Bibliografia recomendada
Exercícios
Apresentações em powerpoint

21. Objetivos de Sustentabilidade

ODS 8- Trabalho digno e crescimento económico: a gestão comercial e das vendas constitui factor determinante para dinamizar a economia e gerar emprego qualificado. ODS 9- Indústria, inovação e infra-estruturas: aplicação de técnicas de vendas inovadoras e utilização de processos de modernização tecnológica. ODS 10- Reduzir as desigualdades: promoção de práticas comerciais inclusivas e de oportunidades equilibradas no mercado.

22. 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 - https://www.lis.ulusiada.pt

23. Bibliografia Principal

Autor(es): Schwab, L.
Título: Gestão de vendas
Edição: 1ª Ano: 2021
Local: Lisboa
Editora: Actual Editora
Codigo ISBN: 9789896943134

Autor(es): Bertuzzi, T.
Título: The sales development playbook
Edição: 1ª Ano: 2016
Local: Hudson
Editora: Moore-Lake
Codigo ISBN: 0692622039

Autor(es): Weinberg, M.
Título: Sales management. Simplified.: The straight truth
Edição: 1st Ano: 2015
Local: New York
Editora: AMACOM
Codigo ISBN: 9780814436431

24. Bibliografia Complementar

Autor(es): Magaldi, S.
Título: Vendas 3.0
Edição: 1ª Ano: 2009
Local: Rio de Janeiro
Editora: Elsevier
Codigo ISBN: 9788535227314

Autor(es): Gitomer, J.
Título: O livro vermelho das vendas
Edição: 1ª Ano: 2019
Local:
Editora: Gestão Plus
Codigo ISBN: 9789898820099

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 - https://www.lis.ulusiada.pt

UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

Ficha técnica MIP / MIP Datasheet	
Título / Title	Programa da unidade curricular 'GESTÃO COMERCIAL E DAS VENDAS': Ano Lectivo 2025/2026
Autor / Author	Prof. Doutor PEDRO MIGUEL ARAÚJO RODRIGUES
Classificação / Classification	-
Descritores / Descriptors	-
Colaborador(es) / Colaborator(s)	-
Data Hora / Date Time	22-01-2026 10:33:00
Formato de dados / Data Format	Texto / Text, PDF
Estatuto de utilização / Usage	Acesso público / Public Access
Relação / Relation	Versão 1,0

(c) Universidade Lusíada, 2026

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 - https://www.lis.ulusiada.pt