

**TeSP - Gestão Comercial e Vendas**

Técnico Superior Profissional

Plano: Despacho n.º 12803/2021 - 29/12/2021

**Ficha da Unidade Curricular: Gestão e Estratégia Comercial**

ECTS: 6; Horas - Totais: 162.0, Contacto e Tipologia, T:14.0; PL:42.0; OT:14.0;

Ano | Semestre: 1 | S2

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 600214

Área de educação e formação: Gestão e administração

**Docente Responsável**

Bruno Manuel de Almeida Santos

Assistente Convidado

**Docente(s)**

Bruno Manuel de Almeida Santos

Assistente Convidado

**Objetivos de Aprendizagem**

-Pretende-se que o aluno,compreenda o papel da análise estratégica,incluindo a análise do meio envolvente,dos stakeholders e a sua influência na análise interna das organizações.

-Perceber contratos comerciais,emitir documentação e adquirir conhecimento

**Objetivos de Aprendizagem (detalhado)**

-Pretende-se que o aluno, compreenda o papel da análise estratégica, incluindo a análise do meio envolvente, dos stakeholders e a sua influência na análise interna das organizações.

-Perceber contratos comerciais, emitir documentação e adquirir conhecimento

-Relacionar gestão e estratégia comercial com o 12º Objetivo de Desenvolvimento Sustentável, Produção e Consumo Sustentáveis, preconizado pelas Nações Unidas.

**Conteúdos Programáticos**

1-Análise estratégica.

2-Formulação da estratégia.

- 3-O comércio.
- 4-Contratos de comércio
- 5-Operações bancárias.
- 6-Outras operações financeiras.

### **Conteúdos Programáticos (detalhado)**

- 1. Análise estratégica
  - 1.1. Introdução ao processo da gestão estratégica
  - 1.2. Análise do meio envolvente
    - 1.2.1. Meio envolvente contextual;
    - 1.2.2. Meio envolvente transaccional;
    - 1.2.3. O Modelo das cinco forças de Michael Porter
  - 1.3. Análise da empresa
    - 1.3.1. Recursos da empresa;
    - 1.3.2. Análise SWOT;
    - 1.3.3. Cadeia de valor
- 2. Formulação da estratégia
  - 2.1. Missão, objectivos;
  - 2.2. Estratégias alternativas;
  - 2.3. Organização e implementação da estratégia
- 3. Introdução
  - 3.1. O comércio
  - 3.2. Atos de comércio
  - 3.3. Comerciantes
- 4. Contratos de comércio
  - 4.1. Contratos de compra e venda
    - 4.1.1. Condições de Compra de compra e venda
    - 4.1.2. Documentação e respetivos requisitos
      - 4.1.2.1. Regras de preenchimento;
      - 4.1.2.2. Imposto sobre o Valor Acrescentado
    - 4.1.3. Quantidade e qualidade
    - 4.1.4. Preço
      - 4.1.4.1. Descontos comerciais;
      - 4.1.4.2. Margens de comercialização
    - 4.1.5. Pagamento
      - 4.1.5.1. Adiantamentos;
      - 4.1.5.2. Formas de pagamento;
      - 4.1.5.3. Descontos financeiros
  - 4.2. Contratos de transporte
  - 4.3. Arrendamentos, alugueres e locação (leasing)
- 5. Operações Bancárias
  - 5.1. Tipos de contas Bancárias;
  - 5.2. Tipos de Operações
  - 5.3. Documentos utilizados
  - 5.4. Títulos de crédito
- 6. Outras Operações Financeiras

- 6.1. Factoring
- 6.2. Confirming
- 6.3. Outros

### **Metodologias de avaliação**

Avaliação contínua:

Realização de trabalho prático (40%) e um teste (60%). Os alunos ficam aprovados com classificação igual ou superior a 9,5 (nove e meio) (média entre o teste e trabalho).

Exame normal:

Exame escrito (100%).

### **Software utilizado em aula**

Não aplicável.

### **Estágio**

Não aplicável.

### **Bibliografia recomendada**

- Serens, M. (2015). *Código das sociedades comerciais* . 31ªed, Almedina. Lisboa
- Santos, A. (2001). *O factoring e a gestão* . 1ª Ed, Publicações Europa América. Mem Martins
- Thompson Jr., A. e Strickland III, A. e Gamble, J. (2008). *Administração estratégica* . 15ªEd, McGraw Hill Interamericana do Brasil Ltda. Brasil
- Thompson Jr., A. e Strickland III, A. e Gamble, J. (2008). *Administração estratégica* . 15ªEd, McGraw Hill Interamericana do Brasil Ltda. Brasil
- Teixeira, S. (2011). *Gestão estratégica* . Ed reimp 2015, Escolar Editora. Lisboa
- Thompson Jr., A. e Strickland III, A. e Gamble, J. (2008). *Administração estratégica* . 15ªEd, McGraw Hill Interamericana do Brasil Ltda . Brasil

### **Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos**

Na unidade curricular de Gestão e Estratégia Comercial são abordados todos os conteúdos associados ao fenómeno da Gestão, e o seu contributo para enfrentar os desafios que se colocam actualmente ás empresas,na formulação de estratégias que possibilitem a obtenção e sustentação da vantagem competitiva.

### **Metodologias de ensino**

Aulas teórico-práticas com apoio de quadro e meios audiovisuais.Resolução de casos práticos.

### **Coerência das metodologias de ensino com os objetivos**

O acompanhamento dos temas expostos, os exemplos e a realização de um relatório de uma

empresa real, com dados obtidos pelos alunos, permite perceber toda a envolvente empresarial, e a respectiva gestão, nomeadamente a gestão comercial. E ainda perceber de que modo as empresas gerem os seus contratos e a respectiva documentação comercial.

### **Língua de ensino**

Português

### **Pré-requisitos**

Não aplicável

### **Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável

### **Observações**

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável:

4 - Garantir o acesso à educação inclusiva, de qualidade e equitativa, e promover oportunidades de aprendizagem ao longo da vida para todos;

---

### **Docente responsável**

---