**Escola Superior de Gestão de Tomar** **Ano letivo:** 2022/2023

**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**
Sílvio Manuel Valente da Silva
Professor Adjunto

**Docente(s)**
Sílvio Manuel Valente da Silva
Professor Adjunto

**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 um trabalho de avaliação que terá uma ponderação de 100% na avaliação final. Os alunos obterão aprovação com classificação igual ou superior a 9,5 valores.
Avaliação por Exame - Época Normal: Prova escrita. Serão considerados aprovados à disciplina os alunos com classificação igual ou superior a 10 (dez) valores.
Avaliação por Exame - Época Recurso: Prova escrita. Serão considerados aprovados à disciplina os alunos com classificação igual ou superior a 10 (dez) valores.
.

**Software utilizado em aula**

Não aplicável.

**Estágio**

Não aplicável.

**Bibliografia recomendada**

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

**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**

Sílvio Silva

Assinado de forma digital por Sílvio Silva
Dados: 2023.03.15 14:45:00 Z

---