

**Mestrado em Analítica e Inteligência Organizacional**

Mestrado, 2º Ciclo

Plano: Despacho n.º 11262/2016 - 19/09/2016

**Ficha da Unidade Curricular: Planeamento, Implementação e Controlo de Gestão**

ECTS: 8; Horas - Totais: 216.0, Contacto e Tipologia, T:20.0; TP:20.0; PL:12.0; OT:32.0; S:4.0; O:10.0;

Ano | Semestre: 1 | A

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 39321

Área Científica: Ciências Empresariais e Sociais

**Docente Responsável**

Luís António Antunes Francisco

Professor Adjunto

**Docente(s)**

Olinda Maria dos Santos Sequeira

Professor Adjunto

Luís António Antunes Francisco

Professor Adjunto

José Manuel Lopes Farinha

Professor Adjunto

Eduardo Fontão MontAlverne Brou

Professor Adjunto

Oliva Maria Dourado Martins

Professor Adjunto Convidado

Renato Heitor Correia Domingues

Professor Adjunto Convidado

Sílvio Manuel Valente da Silva

Professor Adjunto Convidado

**Objetivos de Aprendizagem**

Explicar e utilizar instrumentos de: 1. Empreendedorismo, gestão estratégica e planeamento. 2. Projetos de investimento e financiamento. 3. Gestão financeira de curto prazo. 4. Informação e

controlo de gestão. 5. Marketing, e-commerce. 6. Gestão comercial. 7. Inovação. 8. Internacionalização.

### **Conteúdos Programáticos**

a) Empreendedorismo, Gestão Estratégica e Planeamento  
b) Contabilidade Financeira e de Gestão  
c) Análise Financeira e Cálculo Financeiro  
d) Projetos de Investimento e Financiamento  
e) Gestão Financeira de Curto Prazo  
f) Sistemas de Controlo de Gestão  
g) Marketing Relacional  
h) Técnicas de Captação e Fidelização  
i) Marketing  
j) Gestão da Rede Comercial de Vendas  
k) Inovação  
l) Internacionalização

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

a) Empreendedorismo, Gestão Estratégica e Planeamento  
b) Contabilidade Financeira e de Gestão  
c) Análise Financeira e Cálculo Financeiro  
d) Projetos de Investimento e Financiamento  
e) Gestão Financeira de Curto Prazo  
f) Sistemas de Controlo e de Apoio à Decisão  
g) Marketing Relacional  
h) Técnicas de Captação e Fidelização (CRM)  
i) Digital Marketing  
j) Marketing Global e Gestão da Rede Comercial de Vendas  
k) Digital Business e Processo de Inovação  
l) Internacionalização de Empresas

### **Metodologias de avaliação**

O método de avaliação consiste na realização de provas escritas e na realização de trabalhos práticos, a repartir pelos diversos conteúdos programáticos e atendendo aos diversos docentes que irão lecionar a unidade curricular.

### **Software utilizado em aula**

SAP ERP, CRM, Cognos/BO/BPC

### **Estágio**

Não aplicável.

### **Bibliografia recomendada**

- Anthony, R. e Govindarajan, V. (2006). *Management Control Systems* Boston, EUA: Mc Graw-Hill /Irwin  
- Horngren, C. e Datar, S. e Rajan, M. (2012). *Cost Accounting - A Managerial Emphasis* Boston,

EUA: Prentice Hall

- Ghoshal, S. e Quinn, J. e Lampel, J. e Mintzberg, H. (2003). *The Strategy Process: Concepts, Contexts, Cases* London, UK: Pearson Education

- Kaplan, R. e Norton, D. (1996). *The Balanced Scorecard: translating strategy into action* Boston, EUA: Harvard Business School Press

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

Objetivo 1: Conteúdo a)

Objetivo 2: Conteúdo c) e d)

Objetivo 3: Conteúdo e)

Objetivo 4: Conteúdo b), c) e f)

Objetivo 5: Conteúdo g), h) e i)

Objetivo 6: Conteúdo j)

Objetivo 7: Conteúdo k)

Objetivo 8: Conteúdo l)

### **Metodologias de ensino**

Sessões teórico-práticas nas quais são lecionados os conteúdos programáticos previstos, usando-se material de apoio, apresentações "power point", bem como de exercícios práticos de aplicação dos conceitos adquiridos.

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

Nesta unidade curricular são ministradas aulas teóricas nas quais se procede à exposição dos conteúdos programáticos que permitem alcançar os objectivos definidos para a mesma. As aulas fazem a ligação com o contexto real empresarial e o uso de aplicações SAP - Strategic Management, Cognos/BO/BPC - Business, Plan & Consolidation, Profitability & Cost Management, ERP, CRM. Serão promovidos workshops relativos aos conteúdos programáticos e seminários que farão a ligação entre os conceitos teóricos e as aplicações informáticas a usar.

### **Língua de ensino**

Português

### **Pré-requisitos**

Não aplicável.

### **Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável.

### **Observações**

---

**Docente responsável**

---