

Unidade Curricular	Marketing I		Área Científica	Gestão	
Licenciatura em	Gestão		Escola	Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Bragança	
Ano Letivo	2020/2021	Ano Curricular	3	Nível	1-3
Tipo	Semestral	Semestre	1	Créditos ECTS	6.0
Horas totais de trabalho	162	Horas de Contacto	T - TP 50 PL - TC - S - E - OT 10 O -	Código	9147-707-3102-00-20

T - Ensino Teórico; TP - Teórico Prático; PL - Prático e Laboratorial; TC - Trabalho de Campo; S - Seminário; E - Estágio; OT - Orientação Tutoria; O - Outra

Nome(s) do(s) docente(s) Paula Odete Fernandes, Paulo Jorge Aragao Guimaraes

Resultados da aprendizagem e competências

No fim da unidade curricular o aluno deve ser capaz de:

1. Compreender o papel do marketing na empresa, o sistema de marketing e as dimensões funcionais do marketing;
2. Analisar os clientes à luz das atuais tendências do mercado/consumo, o mercado potencial, a ação da concorrência e as potencialidades da envolvente;
3. Argumentar e aplicar técnicas relacionais e comunicacionais que permitam criar pontos convergentes e de sintonia com o cliente interno e externo;
4. Analisar, compreender e enquadrar o comportamento do consumidor no planeamento de marketing;
5. Identificar e distinguir as políticas do mix de marketing;
6. Definir políticas de gestão recorrendo aos conceitos relativos ao marketing integrado.

Pré-requisitos

Antes da unidade curricular o aluno deve ser capaz de:

1. Aplicar conhecimentos adquiridos em inglês ao nível escrito;
2. Aplicar conhecimentos adquiridos em fundamentos científicos da gestão empresarial;
3. Aplicar conhecimentos adquiridos em análise real, estatística e economia.

Conteúdo da unidade curricular

O Conceito de Marketing e a sua Importância para as Organizações. O Mercado Global e os seus Atores. Compreender o Comportamento do Comprador. A Segmentação de Mercados. Gestão do Marketing-mix. O Plano de Marketing. Novos Horizontes do Marketing.

Conteúdo da unidade curricular (versão detalhada)

1. O conceito de marketing e a sua importância para as organizações
 - Definição de marketing
 - A conceção tradicional e a conceção moderna do marketing
 - As fases do ciclo de marketing
 - A atitude e as técnicas do marketing
2. O mercado global e os seus atores
 - O que é um mercado: definição restrita e alargada
 - Os fatores de evolução dos mercados
 - O estudo dos concorrentes
3. Compreender o comportamento do comprador
 - A análise do comportamento do comprador
 - O sistema de informação em marketing
4. A segmentação de mercados
 - As razões da segmentação
 - Análise da macro segmentação e micro segmentação
 - A segmentação de mercados industriais
 - A realização de uma estratégia de segmentação
5. Gestão do marketing-mix
 - A política do produto
 - A política de preço
 - A política de comunicação
 - A política de distribuição
6. O plano de marketing
 - As razões de ser de um plano de marketing
 - Análise diagnóstica
 - Análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats)
 - Fixação de objetivos SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic e Timebound)
 - Escolha das opções estratégicas
7. Novos horizontes do marketing

Bibliografia recomendada

1. Baynast, A., Lendrevie, J., Lévy, J., Dionísio, P., & Rodrigues, V. (2018). Mercator: 25 Anos - O Marketing na Era Digital (17.ª Edição). Lisboa: Dom Quixote.
2. Bendle, N., Reibstein, D., Pfeifer, P., & Farris, P. (2017). Grandes Métricas do Marketing: Os principais indicadores que todo o gestor deve conhecer. Lisboa: Actual Editora.
3. Kotler, P., Setiawan, I., & Kartajaya, H. (2017). Marketing 4.0: Mudança do tradicional para o digital. Coimbra: Actual Editora.
4. Rodrigues, M., Caetano, J., Marques, H., Ferreira, B., & Rasquilha, L. (2020). Fundamentos de Marketing (3ª Edição). Lisboa: Edições Sílabo.
5. Maças, M. (2019). Marketing estratégico: As Quatro Etapas para Criar Vantagem Competitiva e Melhorar o Desempenho. Lisboa: Actual Editora.

Métodos de ensino e de aprendizagem

- Aulas teórico-práticas onde se apresentam e discutem conceitos, metodologias e técnicas, com recurso a meios audiovisuais. Análise e discussão de situações concretas, estudos de casos, que permitam não só a troca de experiências mas também a prática da tomada de decisões em grupo e que ajudem a consolidar os resultados de aprendizagem. Sessões tutoriais nas horas de contacto.

Alternativas de avaliação

1. Alternativa 1 - (Ordinário, Trabalhador) (Final, Recurso)
 - Trabalhos Práticos - 50%
 - Exame Final Escrito - 50% (Nota mínima de 7 valores em 20.)

Alternativas de avaliação

2. Alternativa 2 - (Ordinário, Trabalhador) (Especial)
 - Exame Final Escrito - 100%
3. ERASMUS Programme - (Ordinário, Trabalhador) (Final, Recurso)
 - Trabalhos Práticos - 50%
 - Apresentações - 25%
 - Discussão de Trabalhos - 25%

Língua em que é ministrada

Português, com apoio em inglês para alunos estrangeiros

Validação Eletrónica

Paula Odete Fernandes	António Borges Fernandes	Paulo Alexandre Vara Alves
01-11-2020	10-11-2020	10-11-2020