

**TeSP - Gestão Comercial e Vendas**

Técnico Superior Profissional

Plano: Aviso nº 2367/2016 - 25/02/2016

**Ficha da Unidade Curricular: Merchandising e Promoções**

ECTS: 4; Horas - Totais: 108.0, Contacto e Tipologia, T:15.0; PL:45.0;

Ano | Semestre: 2 | S1

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 600220

Área de educação e formação: Marketing e publicidade

**Docente Responsável**

Paula Bela Rosa Luís Lopes

Professor Adjunto Convidado

**Docente(s)**

Paula Bela Rosa Luís Lopes

Professor Adjunto Convidado

**Objetivos de Aprendizagem**

Explicar como funcionam os canais de distribuição

Expor as diversas ferramentas de merchandising e promoções

Compreender as especificidades de cada canal de distribuição

Organizar o ponto de venda

Relacionar o layout do estabelecimento com o público-alvo, sustentado com um plano de promoções

**Conteúdos Programáticos**

1. Introdução
2. Canais de distribuição
3. Ponto de venda
4. Visual merchandising
5. Promoções

### **Metodologias de avaliação**

Avaliação contínua. Realização de trabalho prático (40%) com apresentação e discussão, (nota mínima de dez valores) e um teste (60%), (nota mínima de nove valores).

Exame: Teste escrito (100%).

### **Software utilizado em aula**

Não aplicável.

### **Estágio**

Não aplicável.

### **Bibliografia recomendada**

- Rodrigues, J. e Lendrevie, J. e Levy, J. e Dionisio, P. (2015). *Mercator da Lingua Portuguesa - Teoria e pratica do marketing* Lisboa: Publicações D. Quixote
- Demetresco, S. (2004). *Vitrinas entre vistas: merchandising visual* Brasil: Senac
- Rosseau, J. (2008). *Manual de Distribuição* Lisboa: Abril/Controljornal
- Ladeira, W. e Santini, F. (2018). *Merchandising & Promoção de Venda* São Paulo, Brasil: Atlas

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

Explicar como funcionam os canais de distribuição (ponto 2 do programa)

Expor as diversas ferramentas de merchandising e promoções (ponto 4 e 5 do programa)

Compreender as especificidades de cada canal de distribuição (ponto 2 do programa)

Organizar o ponto de venda (ponto 3 e 4 do programa)

Relacionar o layout do estabelecimento com o público-alvo, sustentado com um plano de promoções (ponto 2, 3, 4 e 5 do programa)

### **Metodologias de ensino**

O ensino visa promover a leitura e discussão de estudos de caso, a realização de trabalhos de curta e média duração, assim como a exposição de conceitos e o visionamento de casos.

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

A metodologia de ensino tem como objectivo promover a discussão crítica e oferecer ferramentas de trabalho apoiadas num referencial de materiais que permitam a consolidação de competências flexíveis, de acordo com o programa.

**Língua de ensino**

Português

**Pré-requisitos**

Não aplicável.

**Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável.

**Observações**

---

**Docente responsável**

**Paula Bela Rosa Luís  
Lopes**

---

Assinado de forma digital por  
Paula Bela Rosa Luís Lopes  
Dados: 2019.10.31 16:35:45 Z

