

---

**Ano Letivo** 2022-23

---

**Unidade Curricular** MARKETING ESTRATÉGICO

---

**Cursos** GESTÃO - Portimão (1.º ciclo)

---

**Unidade Orgânica** Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo

---

**Código da Unidade Curricular** 14201013

---

**Área Científica** MARKETING E PUBLICIDADE

---

**Sigla**

---

**Código CNAEF (3 dígitos)** 342

---

**Contributo para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável - ODS (Indicar até 3 objetivos)** 4,8,13

---

**Línguas de Aprendizagem** Português-PT

---

**Modalidade de ensino**

Presencial.

---

**Docente Responsável**

Maria De Lurdes Correia Da Silva De Sousa

---

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Maria De Lurdes Correia Da Silva De Sousa	OT; TP	TP1; OT1	42TP; 3OT

\* Para turmas lecionadas conjuntamente, apenas é contabilizada a carga horária de uma delas.

---

ANO	PERÍODO DE FUNCIONAMENTO*	HORAS DE CONTACTO	HORAS TOTAIS DE TRABALHO	ECTS
2º	S1	42TP; 3OT	140	5

\* A-Anual;S-Semestral;Q-Quadrimestral;T-Trimestral

---

**Precedências**

Sem precedências

---

**Conhecimentos Prévios recomendados**

Conhecimentos básicos da língua inglesa.

### **Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)**

Pretende-se que os alunos, no final desta unidade curricular, sejam capazes de:

Reconhecer, compreender e pensar de acordo com o marketing concept na definição de estratégias e tomadas de decisão na área comercial das empresas / organizações.

Contextualizar os instrumentos do marketing no seio da empresa/organização.

Diagnosticar e diferenciar as variáveis intervenientes no processo do marketing, estabelecer prioridades e identificar uma estratégia de marketing.

Apresentar uma proposta de pesquisa para resolver um problema de marketing.

Desenhar uma estratégia de marketing e propor etapas e conteúdo para o plano de marketing.

---

### **Conteúdos programáticos**

1. Fundamentos de Marketing
2. Análise Ambiental
  - 2.1. Análise do Macroambiente
  - 2.2. Análise do Microambiente
  - 2.3. Análise SWOT
3. Objetivos
4. Estratégia de Marketing
  - 4.1. Segmentação
  - 4.2. Targeting
  - 4.3. Posicionamento
  - 4.4. Estratégia de Marketing Mix
5. Plano Estratégico de Marketing
6. Tendências do Marketing Contemporâneo

### **Metodologias de ensino (avaliação incluída)**

Exposição com debate dos conteúdos programáticos; trabalhos de grupo e pequenos estudos de caso.

A avaliação da unidade curricular é constituída por uma Componente de Avaliação por Frequência CAF (peso 40%) + Exame (peso 60%).  
Avaliação da CAF: Teste: 60%; Trabalho de grupo: 40%.

A admissão ao exame de época normal: CAF  $\geq$  6 valores.

Dispensa de exame: CAF  $\geq$  12 valores.

Caso seja favorável ao aluno, a nota de exame de época normal pondera com a CAF para o cálculo da nota de admissão a exames posteriores durante o ano letivo de obtenção da CAF. Na época especial de conclusão de curso ou de melhoria de classificação, o resultado do exame corresponde a 100% da nota da UC.

O aluno pode utilizar a CAF obtida no ano letivo anterior na UC, mediante solicitação prévia, por escrito, ao docente.

Em caso de dúvida acerca da nota obtida num dos elementos de avaliação, o docente poderá exigir a realização de uma prova adicional que substituirá o referido elemento de avaliação.

---

### **Bibliografia principal**

HBR (2018). Marketing Estratégico, HBR - 10 artigos essenciais, Lisboa: Actual Editora.

Iacobucci, D. (2018). Marketing Management, 5th Edition, South-Western, Mason - USA: Cengage Learning.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing (17ª ed.). Harlow: Prentice Hall International.

Kotler, P. & Keller, K.L. (2016). Marketing Management (15ª ed.). Harlow: Prentice Hall International.

Lamb, C., Hair, J., McDaniel, C. (2016). Marketing, Student Edition, South-Western, Mason - USA: Cengage Learning.

Lindon, D., Lendrevie, J., Dionísio, P. & Rodrigues, J. (2015). Mercator da Língua Portuguesa - Teoria e prática do marketing (1.ª ed.). Lisboa: Publicações Dom Quixote.

---

**Academic Year** 2022-23

---

**Course unit** STRATEGIC MARKETING

---

**Courses** MANAGEMENT - Portimão (1.º Ciclo)

---

**Faculty / School** SCHOOL OF MANAGEMENT, HOSPITALITY AND TOURISM

---

**Main Scientific Area**

---

**Acronym**

---

**CNAEF code (3 digits)** 342

---

**Contribution to Sustainable Development Goals - SGD (Designate up to 3 objectives)** 4,8,13

---

**Language of instruction** Portuguese-PT

---

**Teaching/Learning modality** Classroom-based.

**Coordinating teacher** Maria De Lurdes Correia Da Silva De Sousa

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Maria De Lurdes Correia Da Silva De Sousa	OT; TP	TP1; OT1	42TP; 3OT

\* For classes taught jointly, it is only accounted the workload of one.

Contact hours	T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
	0	42	0	0	0	0	3	0	140

T - Theoretical; TP - Theoretical and practical ; PL - Practical and laboratorial; TC - Field Work; S - Seminar; E - Training; OT - Tutorial; O - Other

#### Pre-requisites

no pre-requisites

#### Prior knowledge and skills

Basic knowledge of English language.

#### The students intended learning outcomes (knowledge, skills and competences)

At the end of this course, students are expected to be able to:

Recognize, understand, and think according to the marketing concept in the definition of strategies and decision-making in the commercial area of companies / organizations.

Contextualize the marketing instruments within the company/organization.

Diagnose and differentiate the variables involved in the marketing process, establish priorities and identify a marketing strategy.

Present a research proposal to solve a marketing problem.

Design a marketing strategy and propose steps and content for the marketing plan.

## Syllabus

1. Marketing Basics
  2. Environmental Analysis
    - 2.1. Macroenvironment Analysis
    - 2.2. Microenvironment Analysis
    - 2.3. SWOT Analysis
  3. Objectives
  4. Marketing Strategy
    - 4.1. Segmentation
    - 4.2. Targeting
    - 4.3. Positioning
    - 4.4. Marketing Mix Strategy
  5. Strategic Marketing Plan
  6. Trends in Contemporary Marketing
- 

## Teaching methodologies (including evaluation)

Discussion of syllabus should be promoted among students. The assessment of the unit consists of a Continuous Assessment (CA) component (40%) + Exam (60%). The CA component comprises: Test: 60%; Group assignment: 40%. Admission to the exam during the 'época normal' period: a final CA grade of  $\geq 6$  is needed. Students with a final CA grade of  $\geq 12$  are exempt from the exam. If favorable to the student, the exam mark from the 1st exam period calculated with the CA grade will be applied for admission to further exam periods during the same academic year. In the Special Exam Period for concluding the Course, or for improving the final classification, the exam weighting is 100%. The student may use the CA grade obtained in the previous academic year by applying in writing to the course unit teacher. In case of doubt about the mark obtained in one of the elements of assessment, the professor may require the student to carry out a further proof that will replace this element of evaluation

---

## Main Bibliography

- HBR (2018). Marketing Estratégico, HBR - 10 artigos essenciais, Lisboa: Actual Editora.
- Iacobucci, D. (2018). Marketing Management, 5th Edition, South-Western, Mason - USA: Cengage Learning.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing (17<sup>a</sup> ed.). Harlow: Prentice Hall International.
- Kotler, P. & Keller, K.L. (2016). Marketing Management (15<sup>a</sup> ed.). Harlow: Prentice Hall International.
- Lamb, C., Hair, J., McDaniel, C. (2016). Marketing, Student Edition, South-Western, Mason - USA: Cengage Learning.
- Lindon, D., Lendrevie, J., Dionísio, P. & Rodrigues, J. (2015). Mercator da Língua Portuguesa - Teoria e prática do marketing (1.<sup>a</sup> ed.). Lisboa: Publicações Dom Quixote.