
Ano Letivo 2020-21

Unidade Curricular MARKETING MANAGEMENT

Cursos GESTÃO EMPRESARIAL (2.ºCiclo)

Unidade Orgânica Faculdade de Economia

Código da Unidade Curricular 15511017

Área Científica MARKETING

Sigla

Línguas de Aprendizagem Português - PT

Modalidade de ensino Presencial (e/ou à distância)

Docente Responsável Nelson Tavares da Silva

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Nelson Tavares da Silva	O; OT; T; TP	T1; TP1; OT1; LO1	9T; 9TP; 18OT; 3O

* 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
1º	S2	9T; 9TP; 18OT; 3O	168	6

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

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

Não aplicável

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

Nesta unidade curricular pretende-se que os estudantes desenvolvam as competências necessárias à compreensão e análise, I) do conceito e do ambiente de Marketing; II) do processo de decisão de compra e do comportamento dos consumidores; III) dos mercados em geral, de forma a estimular e orientar a tomada de decisões estratégicas e objetivos de marketing, assim como; IV) de estratégias de Marketing a nível da política do produto e marca, do preço, da distribuição e da comunicação, que garantam o sucesso na condução dos negócios.

Conteúdos programáticos

- 1-Evolução do conceito de Marketing;
- 2-Ambiente de Marketing;
- 3-Estudos de Mercado;
- 4-Comportamento do Consumidor;
- 5-Segmentação, Targeting e Posicionamento;
- 6-Objetivos de Marketing;
- 7-Estratégias de Produto e Gestão de Marcas;
- 8-Estratégias de Preço;
- 9-Estratégias de Distribuição;
- 10-Estratégias de Comunicação.

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

As aulas terão uma abordagem teórico-prática. Os alunos serão convidados a analisar, debater e propor soluções no âmbito de casos práticos sobre temas dos conteúdos programáticos da unidade curricular. Os alunos serão desafiados para a leitura e interpretação de artigos de interesse para as temáticas em estudo.

Avaliação:

Componente 1 - Exame individual escrito (obrigatório) ponderação 60%;

Component 2 - Trabalho de grupo (opcional) ponderação 40%. O trabalho apenas é contabilizado se beneficiar a nota final do aluno.

Para que o aluno seja aprovado neste modelo de avaliação, a nota do exame individual escrito tem que ser no mínimo de 8 valores e a média ponderada das duas componentes terá de ser igual ou superior a 9,5 valores em 20 valores.

Caso contrário, o exame individual escrito valerá 100% da nota final do aluno. A nota para aprovação é de 10 em 20 valores.

Bibliografia principal

Ferreira, M., Reis, N., e Serra, F. (2009). *Marketing para Empreendedores e Pequenas Empresas*, Lisboa, Lidel.

Kotler, P. and Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing*, 14 th edition, NY, Pearson Prentice Hall.

Kotler, P. and Keller, K. (2016). *Marketing Management*, 15th Edition, Pearson

Lendrevie, J., Lévy, J., Dionísio, P., e Rodrigues, J. V. (2015). *Mercador da Língua Portuguesa: Teoria e Prática do Marketing*, 16ª ed., Lisboa, Publicações Dom Quixote.

Academic Year 2020-21

Course unit

Courses BUSINESS MANAGEMENT

Faculty / School THE FACULTY OF ECONOMICS

Main Scientific Area

Acronym

Language of instruction Portuguese - PT

Teaching/Learning modality Presential (and/or distance)

Coordinating teacher Nelson Tavares da Silva

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Nelson Tavares da Silva	O; OT; T; TP	T1; TP1; OT1; LO1	9T; 9TP; 18OT; 3O

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

Contact hours

T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
9	9	0	0	0	0	18	3	168

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

N/A

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

It is intended that the students acquire/develop the skills necessary to the comprehension and analysis of the: I) concept and environment of marketing; II) decision-making process and consumer behavior; III) markets in general, informing strategic decisions and marketing objectives; and IV) marketing strategies related to product and brand, price, place, and promotion leading to business success.

Syllabus

- 1-The evolution of the concept of marketing;
- 2-Marketing environment;
- 3-Market studies;
- 4-Consumer behavior;
- 5-Segmentation, targeting and positioning;
- 6-Marketing objectives;
- 7-Product strategies and brand management;
- 8-Price strategies;
- 9-Placement strategies;
- 10-Promotion strategies.

Teaching methodologies (including evaluation)

The classes follow a theoretical/practical approach. Students will be asked to analyze, discuss and propose solutions in the framework of case studies focusing on topics of the curricular unit syllabus. Students will be challenged to read and interpret articles of interest to the topics of the curricular unit syllabus.

Evaluation:

Component 1 - An individual written exam (mandatory) weights 60%;

Component 2 - A group work (optional) weights 40%. The group work is only considered if it benefits the student's final grade.

To approve through this model of evaluation, the student needs to have, at least, 8 out of 20 values in the written individual exam and have a weighted average of the two components equal or superior to 9,5 values out of 20.

Otherwise, the written individual exam is weighted 100% in the student's final grade. The passing grade is 10 out of 20.

Main Bibliography

Ferreira, M., Reis, N., e Serra, F. (2009). *Marketing para Empreendedores e Pequenas Empresas*, Lisboa, Lidel.

Kotler, P. and Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing*, 14 th edition, NY, Pearson Prentice Hall.

Kotler, P. and Keller, K. (2016). *Marketing Management*, 15th Edition, Pearson

Lendrevie, J., Lévy, J., Dionísion, P., e Rodrigues, J. V. (2015). *Mercador da Língua Portuguesa: Teoria e Prática do Marketing*, 16ª ed., Lisboa, Publicações Dom Quixote.