
Ano Letivo 2023-24

Unidade Curricular MARKETING DO ALOJAMENTO

Cursos TURISMO (2.º ciclo)
RAMO MARKETING TURÍSTICO

Unidade Orgânica Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo

Código da Unidade Curricular 17841011

Área Científica MARKETING E PUBLICIDADE

Sigla

Código CNAEF (3 dígitos) 342

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

Línguas de Aprendizagem Português-PT / Inglês-EN

Modalidade de ensino

Presencial

Docente Responsável

Carla Sofia Guerreiro Machado

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Carla Sofia Guerreiro Machado	OT; TP	TP1; OT1; OTING	24TP; 13OT

* 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	24TP; 4OT	130	5

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

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

não se aplica

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

O alojamento turístico é um subsetor importante dos destinos turísticos evidenciando um grau de complexidade muito peculiar. A unidade curricular que se apresenta visa analisar as características deste negócio no âmbito do marketing, utilizando abordagens muito operacionais, de modo a capacitar os estudantes para um desempenho de excelência tendo em vista o equilíbrio ótimo entre preço, taxa de ocupação e o resultado operacional que garanta as mais elevadas taxas de satisfação e fidelização dos clientes. Pretende-se analisar e avaliar as especificidades de cada uma das componentes do marketing aplicadas ao negócio do alojamento e praticar com ferramentas de gestão tática e estratégica que podem ser utilizadas para melhor alcançar os resultados acima descritos. Esta unidade curricular irá utilizar estudos de caso de empresas na área do turismo e hotelaria, nacionais e internacionais que permitam avaliar um conjunto de políticas e técnicas aplicáveis a esta área de negócio.

Conteúdos programáticos

1. MARKETING HOTELEIRO

- 1.1. Tendências na Hotelaria e o novo consumidor
- 1.2. Marketing e Branding
- 1.3. Marketing de serviços
- 1.4. Plano de Marketing
- 1.5. Estratégias diferenciadoras

2. POLÍTICAS DE MARKETING APLICADAS AS OPERAÇÕES HOTELEIRAS

- 2.1. Políticas de produto
- 2.2. Políticas de preço
- 2.3. Políticas de distribuição
- 2.4. Políticas de comunicação
- 2.5. Pessoas, Processos e Parcerias

3. REVENUE MANAGEMENT E AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Debate, englobado na exposição dos conteúdos programáticos; visualização de vídeos, palestras, um trabalho de grupo e estudos de caso.

Avaliação da UC:

- Componente de Avaliação por Frequência CAF (peso 40%) + Exame (peso 60%)
- Avaliação da CAF: Trabalho individual ou grupo (50% relatório escrito + 50% discussão oral);
- Dispensa de exame: CAF $\geq$ 10 valores
- O estudante tem de cumprir com o dever de assiduidade, não podendo faltar a mais do que 25% das horas de contacto previstas
- 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 fraude ou plágio aplica-se o disposto no n.º 15 do Regulamento de Avaliação da UALG

Bibliografia principal

Baynast, A., Lendrevie, J., Levy, J., Dionísio, P. e Rodrigues, J. V. (2021). Mercator 25 anos - o marketing na era digital (18ª ed. atualizada), Lisboa: Publicações Dom Quixote;

Celeste, P. & Moniz, L. B. (2021). Marketing Performance - 80 métricas de marketing e vendas, Clube do autor

David C. Bojanic, Robert D. Reid (2016). Hospitality Marketing Management, (6th. ed). New Jersey: John Wley & Sons

Kotler, P. & Armstrong, G. (2020). Principles of Marketing (18th ed.). Pearson Education limited

Kotler, P., Bowen, J. T., Makens, J. C. & Baloglu, S. (2020). Marketing for Hospitality and Tourism, 8th ed. New Jersey: Pearson Prentice Hall

Kotler, P., Kartajaya, H. & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0 - Technology for Humanity. Actual Editora

Westood, J. (2019). How to Write a Marketing Plan (6th edition). Kogan Page

Sarmiento, E. M., Abranja, N., Carvalho, R.V. (2022); Plano de Marketing e Marketing Digital na Hotelaria e no Turismo. Lisboa: Lidel.

Material de apoio a fornecer pela docente.

Academic Year 2023-24

Course unit MARKETING OF LODGING OPERATIONS

Courses TOURISM (2nd cycle)

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 / English-EN

Teaching/Learning modality Presential

Coordinating teacher Carla Sofia Guerreiro Machado

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Carla Sofia Guerreiro Machado	OT; TP	TP1; OT1; OTING	24TP; 13OT

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

Contact hours	T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
	0	24	0	0	0	0	4	0	130

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

NOT APPLICABLE

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

The tourist accommodation is an important subsector of tourist destinations showing a peculiar degree of complexity. This curricular unit aims to analyze the characteristics of this business within the marketing scientific body of knowledge, using very operational approaches in order to empower students for excellency of performance in view of the balance that has to exist between price, occupancy rate and operating results that guarantee the highest rates of satisfaction and loyalty of customers. It is intended to analyze and evaluate the specificities of each of the components of the marketing mix applied to the lodging business practice with tactical and strategic management tools that can be used to better achieve the results described above. This curriculum unit will use case studies of several national and international hotels and tourism companies to assess a set of policies and techniques applicable to this business area.

Syllabus

1. HOTEL MARKETING

- 1.1. Trends in Hospitality and New Consumers
- 1.2. Marketing and Branding
- 1.3. Services marketing
- 1.4. Strategic Marketing Planning
- 1.5. Differentiating strategies

2. MARKETING POLICIES APPLIED TO HOTEL OPERATIONS

- 2.1. Product Policies
- 2.2. Pricing Policies
- 2.3. Place Policies
- 2.4. Communication policies
- 2.5. Process. People and Partnerships

3. REVENUE MANAGEMENT AND PERFORMANCE EVALUATION

Teaching methodologies (including evaluation)

Debate, encompassed in the exhibition of the syllabus; videos, group work and case studies.

- Continuous Assessment (CA) component (40%) + Exam (60%)

The CA component comprises: A individual paper (50% oral presentation+ 50% written paper)

- Students with a final CA grade of ≥ 10 are exempt from the exam

- The student must comply with the duty of assiduity, and cannot miss more than 25% of the hours of contact provided.

- 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 fraud or plagiarism, the provisions of paragraph 15 of the UALG Assessment Regulations apply

Main Bibliography

Baynast, A., Lendrevie, J., Levy, J., Dionísio, P. & Rodrigues, J. V. (2018). Mercator 25 anos - o marketing na era digital, Lisboa: Publicações Dom Quixote

Celeste, P. & Moniz, L. B. (2021). Marketing Performance - 80 métricas de marketing e vendas, Clube do autor

David C. Bojanic & Robert D. Reid (2016). Hospitality Marketing Management (6th. Ed). New Jersey: John Wiley & Sons

Kotler, P. & Armstrong, G. (2020). Principles of Marketing (18th ed.). Pearson Education limited

Kotler, P., Bowen, J. T., Makens, J. C. & Baloglu, S. (2020). Marketing for Hospitality and Tourism (8th ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall

Kotler, P., Kartajaya, H. & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0 - Technology for Humanity, Actual Editora

McDonald, M. & Wilson, H. (2015). Marketing plans: how to prepare them, how to use them (7th edition). Wiley

Westood, J. (2019). How to Write a Marketing Plan (6th edition). Kogan Page

Material de apoio a fornecer pela docente.