



Escola Superior de Tecnologia
e Gestão de Viseu
A melhor Escola para os
melhores Alunos



Início | Escola ▼ | Estudar ▼ | Ligação ao Exterior ▼ | Investigação ▼ | Internacional ▼ | Viver ESTGViseu ▼ | | | Pesquisar...

Agenda

« Março 2020 »

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Portal Académico

Moodle@ESTGV

Avaliação e Qualidade

IPV

Provedor do Estudante

Publicitação Institucional

Publicitação de Atos
Plano de Gestão de Riscos
de Corrupção e Infrações
Conexas

Ficha Da Unidade Curricular

Informações Gerais

Ano Letivo	201920																
Unidade Curricular	Força de Vendas e Negociação Comercial																
Código	1194																
Departamento/área responsável	Management Department																
Área científica	Marketing																
ECTS	6																
Ano curricular	1																
Semestre curricular	2º Semestre																
Regime de frequência	Obrigatório																
Docentes	Maria Isabel Dias Rodrigues																
Frequência como disciplina isolada?	Não																
Horas de contacto	<table><tr><th>T</th><th>TP</th><th>PL</th><th>TC</th><th>S</th><th>E</th><th>OT</th><th>O</th></tr><tr><td>19,5</td><td>19,5</td><td>19,5</td><td>-</td><td>-</td><td>-</td><td>-</td><td>-</td></tr></table> <p>T - Teórico; TP - Teórico-Prático; PL - Prática e Laboratorial; TC - Trabalho de Campo; S - Seminário; E - Estágio; OT - Orientação Tutoria; O - Outras;</p>	T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	19,5	19,5	19,5	-	-	-	-	-
T	TP	PL	TC	S	E	OT	O										
19,5	19,5	19,5	-	-	-	-	-										
Tempo total de trabalho (horas)	159																

Objetivos / Competências

- Compreender a importância da força de vendas no marketing-mix das organizações.
- Perceber as exigências no desempenho da força de vendas, pois sendo esta a primeira linha de contato entre a empresa e os seus clientes e público em geral, é necessário motivar os vendedores para o desenvolvimento de importantes selling skills.
- Desenvolver o desenho e organização da equipa de vendas de uma empresa.
- Compreender o processo de venda e cada uma das suas etapas.
- Perceber de que forma se realiza a gestão da força de vendas.
- Identificar os diferentes estilos de negociação e negociadores.
- Compreender e caracterizar as principais estratégias e táticas de negociação.

Conteúdos programáticos resumidos

Metodologias de ensino e critérios de avaliação

Bibliografia resumida

Oferta Formativa

Licenciaturas
Mestrados
CTeSP
Pós-Graduações
Erasmus Students
Disciplinas Isoladas
Outras Formações

Candidaturas

Departamentos/Área

Serviços Académicos

Serviços Informática

Biblioteca

Redes Sociais
Facebook e Google+

ESTGV no Facebook

ESTGV no

Início | Escola | Estudar | Ligação ao Exterior | Investigação | Internacional | Viver ESTGViseu

Contatos ▼

