

Unidade Curricular: **Código(s)DaUC - Negociação e Técnicas de Venda em Contexto Internacional**

Ano 1	Semestre 1	Área CNAEF: 000	ECTS:
Tipo de Unidade Curricular: Obrigatória		Modo de Ensino: Presencial	Língua de Trabalho: Português
DOCENTE RESPONSÁVEL: Joaquim Vaz do Rosário Gomes			

TEMPO DE TRABALHO DO ESTUDANTE EM HORAS

HORAS TOTAIS	Horas de Contacto								Horas de Trabalho Autónomo
	Ensino teórico (T)	Ensino teórico-prático (TP)	Ensino prático e laboratorial (PL)	Trabalho de campo (TC)	Seminário (S)	Estágio (E)	Orientação tutorial (OT)	Outra (O)	

Pré-requisitos (se aplicável): Não aplicável

OBJETIVOS EDUCACIONAIS / RESULTADOS DE APRENDIZAGEM

Os objectivos desta unidade curricular (OB) são:

- OB1 Identificar corretamente as etapas de venda.
- OB2 Utilizar as técnicas de negociação e interagir com os clientes.
- OB3 Saber negociar e argumentar em processos de compra e venda
- OB4 Ser capaz de identificar e ultrapassar os principais problemas negociais.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Conceitos e princípios básicos de negociação e vendas;
2. As etapas do processo de venda;
3. Aspectos comportamentais a cuidar no contacto com o cliente em contexto internacional;
4. O perfil, as qualidades e a postura dos agentes negociadores/vendedores;
5. A gestão do processo de negociação e venda: planeamento, organização, direção e avaliação das ações negociais em contexto internacional;
6. O processo de pós-venda atendendo e a fidelização do Cliente;
7. Erros negociais, consequências e como os evitar.

DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DOS CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS COM OS OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Na unidade curricular em análise, todos os conteúdos programáticos estão em coerência com o primeiro objectivo (

OB1 Identificar corretamente as etapas de venda) , visto que todos os tópicos se referem a conceitos fundamentais sobre Vendas. Pretende-se atingir o segundo objectivo sobretudo através do conteúdo programático 2, onde são desenvolvidos as técnicas de negociação e interação com os clientes. O terceiro e quarto objectivo estão relacionados com os tópicos nº 2 e nº 3.

MÉTODOS DE ENSINO E APRENDIZAGEM

A componente teórica consiste em aulas expositivas para apresentação dos tópicos apresentados no programa. A componente prática poderá assumir diferentes perspectivas dependendo dos módulos e.g. exemplificação de metodologias; análise de exemplos; práticas de pesquisa on-line; utilização da plataforma de e-learning "Moodle": utilização de fóruns para contacto com os alunos; testes de auto-avaliação, disponibilização de um glossário on-line sobre a disciplina.

DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DAS METODOLOGIAS DE ENSINO COM OS OBJETIVOS DAS APRENDIZAGENS*

Todos os objetivos de aprendizagem da unidade curricular são explorados com a exemplificação de metodologias e análise de exemplos. Para além dessa componente prática, estes objetivos são consolidados pelos fundamentos teóricos disponibilizados, bem como através das discussões, resolução de exercícios e realização de testes individuais. Como ferramenta de suporte da aplicação destas metodologias é utilizada a plataforma de e-learning "Moodle".

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO

Joaquim Vaz (80% da nota final):

1 trabalho de grupo 25%

2 frequências 45%

Assiduidade 5%

Trabalhos nas aulas 5%

Alice Diniz (20% da nota final)

Trabalho de grupo 20%

Os alunos que não obtenham aprovação em regime de avaliação contínua, serão avaliados em regime de exame:

Época Normal - (Exame- 100%)

Época de Recurso- (Exame - 100%)

BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

ASHTON, R. (2005), Como Vender, Lisboa: Plátano Editora, S.A.

CRESPO DE CARVALHO, J. M. (2004), Negociação, Lisboa: Edições Sílabo

JACKMAN, A. (2005), Como Negociar, Lisboa: Plátano Editora

HOPKINS, T. (2001), Técnicas de Vendas para Totós, Porto: Porto Editora

Ano letivo de entrada em vigor: 2011/2012 | Data de aprovação em Conselho Técnico-Científico: 2015-09-01