 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR	MODELO PED.008.02
--	--	--------------------------

Curso	Marketing			Ano letivo		2018-2019	
Unidade Curricular	Modelos de Simulação de Marketing			ECTS		7	
Regime	Obrigatório						
Ano	3º	Semestre	2º sem	Horas de trabalho globais			
Docente (s)	Catarina Afonso Alves			Total	196	Contacto	155
Coordenador da área disciplinar	Professor Coordenador Amândio Baia						

GFUC previsto

1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Em termos pedagógicos pretende-se que através da simulação e utilização de ferramentas informáticas, o estudante aprenda um conjunto de conceitos teóricos provenientes de diversas unidades curriculares do curso de Marketing. Pôr em prática, de uma maneira tão concreta quanto possível, os conceitos e mecanismos de gestão de uma empresa no contexto concorrencial. Além de sensibilizar os alunos para uma realidade aproximada do mundo dos negócios, permite a aquisição e/ou melhor domínio das diferentes técnicas de gestão, de marketing e estratégia adquiridas ao longo do curso nas diversas UC

2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

A unidade curricular utiliza um programa informático de simulação (*Shadow Manager*), licenciado à ESTG-IPG, que permite criar um ambiente concorrencial de “simulação” da tomada de decisões dos gestores de uma empresa. Inicialmente, a empresa produz e comercializa um conjunto limitado de produtos (mercado atual). Posteriormente, o simulador prevê o lançamento de novos produtos. Os conteúdos programáticos distribuem-se em 3 etapas:


Os conteúdos programáticos são ministrados em 3 módulos :

Módulo 1 – Plano estratégico e operacional (30 horas)

1. Funcionamento, missão e objetivos da organização
2. Produtos produzidos e /ou comercializados
3. Análise da oferta e da procura de mercado
4. Gestão dos recursos humanos: MOD e força de vendas
5. Gestão das operações: produção, subcontratação, compras
6. Marketing: oferta, preço de venda, qualidade, orçamento de comunicação e comercial, distribuição, crédito
7. Análise SWOT
8. Elaboração mapas previsionais, demonstração de resultados, tesouraria e custo da produção.

Módulo 2 – Simulação Empresarial (30 horas)

1. Preparação da tomada de decisão Ano n (com n= 1,...,5)
2. Tomada de decisão Ano n (com n= 1,...,5)

 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</p>	<p>MODELO PED.008.02</p>
--	---	---------------------------------

3. Entrega de resultados (quadros de bordos, economicos e financeiros) com n= 1,...,5) e análise de resultados
4. Estudo de caso (avaliação individual)

Módulo 3 – Relatório de gestão/atividade (30 horas)

1. Análise económica
2. Análise da concorrência
3. Perspetiva futuras
4. Portefólio da UC
5. Apresentação do relatório de gestão e dos resultados do trabalho de campo.

3. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DOS CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS COM OS OBJETIVOS DA UC

Esta unidade curricular através dos conteúdos programáticos desenvolvidos, visa contribuir para a formação integral do estudante como pessoa e futuro profissional da área do marketing. Para tal, o conteúdo apresentado ajuda à formação e preparação do estudante sensibilizando-o para a necessidade do saber ser, saber-estar e do saber fazer, no domínio operacional e instrumental das diversas variáveis de uma empresa em contexto simulado. Pretende-se que o estudante obtenha conhecimentos para desenvolver competência operacional e instrumental. No final, o estudante deverá ser capaz, de forma autónoma, de poder vir a participar e desenvolver a sua atividade nomeadamente ao nível da organização, desenvolvimento e aplicação de fundamentos de gestão nas empresas e organizações onde venha a estar integrado.

4. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

Alves, Catarina (2019), Manual do Aluno - Manual do participante, tradução do “Manuel du Participant desenvolvido por Georges Bessis, disponível no SM50 do Shadow Manager.

Alves, Catarina (2018), Guiões de trabalho do “Jogo-Empresa”, disponível no SM50 do Shadow Manager.

Ferreira, M., Santos, J., Reis, N. e Marques, T. (2010), Gestão Empresarial, Lidel – Ed. Técnicas, Lda.. Lisboa.


Ferreira, P., Agapito, D. (2017), Manual de Gestão de Marketing – da teoria à ação. Sílabas & Desafios, Faro.

Lévy et al. (2015), Mercator da Língua Portuguesa – teoria e prática do marketing, 16ª edição, Ed. Dom Quixote.

Rasquilha, L., Caetano, J. (2010). Gestão de Marketing. Escolar Editora, Lisboa.

Apontamentos/bibliografia recomendada das seguintes unidades curriculares da licenciatura em marketing: Organização e gestão; Introdução ao marketing; Fundamentos de Contabilidade de Gestão; Sistemas de apoio à decisão em marketing; Análise e gestão estratégica.

5. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)

 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</p>	<p>MODELO PED.008.02</p>
--	---	---------------------------------

Metodologia: Lição expositiva; Trabalho de grupo/individual; Debate; Trabalho de campo; Resolução de problemas; Pesquisa individual.

Avaliação: exclusivamente de caráter contínuo: o estudante obtém aprovação quando a classificação for \geq dez valores, obtida através da média ponderada da Ativ1(25%)+Ativ2(25%)+miniteste(25%)+Ativ3(25%). O miniteste tem **nota mínima 8 (oito) valores**. A **assiduidade** às aulas é de **caráter obrigatório** para aprovação à UC (à exceção do aluno em regime de TE). A ativ.1 é a elaboração de um plano operacional, a ativ.2 consiste na tomada de decisões na gestão de uma empresa em ambiente concorrencial simulado, o miniteste consiste na resolução de um caso prático e a ativ.3 na redação do relatório final com apresentação/defesa em sala de aula. **A avaliação final é exclusivamente a avaliação contínua, metodologia submetida para apreciação dos órgãos competentes da ESTG-IPG, conforme o Regulamento em vigor.**

6. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DAS METODOLOGIAS DE ENSINO COM OS OBJETIVOS DA UNIDADE CURRICULAR

Para se atingirem os objetivos propostos, a metodologia na unidade curricular assenta em princípios de formação teórico-prática, tutoria individual e de prática laboratorial com a instrumentação e aplicação de técnicas específicas, recorrendo a um ambiente concorrencial obtido pelo uso de um simulador empresarial.

Os métodos e técnicas pedagógicas a aplicar durante as aulas serão: (a) Método afirmativo com interligação entre a técnica expositiva e demonstrativa; (b) Método de integração grupal com recurso à técnica de role play, cabendo ao docente a responsabilidade do reforço da aprendizagem e da coordenação das diversas ações e tarefas de simulação da técnica operacional e profissional. A metodologia pretende dar a oportunidade para a aprendizagem e o desenvolvimento da técnica e da habilidade profissional para o exercício da tomada de decisão na área da gestão.

7. REGIME DE ASSIDUIDADE

Avaliação Contínua: o estudante é obrigado a assinar, em cada aula/tutoria, uma folha de assiduidade. Dado que a maior parte do trabalho é acompanhado em aula ou por tutoria, estas têm caráter obrigatório, pelo que não será concedida aprovação no ano letivo, a quem ultrapassar o limite máximo de três faltas não justificadas (tutorias inclusive).

Trabalhador-estudante: não está abrangido por este regime de assiduidade. O aluno trabalhador-estudante deverá cumprir (individualmente) com todos os outros requisitos das regras de avaliação estabelecidos no ponto 5 do GFUC.

8. CONTATOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO

Docente da UC


Catarina Alves (calves@ipg.pt)

Gabinete: 28 da ESTG; Telef: +351 271 220 165 (VoIP 1228)

Horário de atendimento: .

Coordenador da Área Disciplinar:

Amândio Baia; Email: baia@ipg.pt;

 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</p>	<p>MODELO PED.008.02</p>
--	---	-------------------------------------

Telefone (351) 271 220 120 (VoIP. 1241); **Gabinete:** 41 da ESTG

9. OUTROS

Não aplicável.

Data: 15 de janeiro de 2019

Assinaturas da docente e coordenador da área disciplinar:

Coordenador da área disciplinar:

Docente:
