



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



Área do Utilizador



Início Escola Estudar Ligação ao Exterior Investigação Internacional Viver ESTGV Viseu Pesquisar...

Agenda

« Setembro 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			

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 2019/20
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
Paula Sofia Neta Vasconcelos Pinheiro

Frequência como disciplina isolada? Não

Horas de contacto

T	TP	PL	TC	S	E	OT	O
19,5	19,5	19,5	-	-	-	-	-

T - Teórico; TP - Teórico-Prático; PL - Prática e Laboratorial; TC - Trabalho de Campo; S - Seminário; E - Estágio; OT - Orientação Tutoria; O - Outras;

Tempo total de trabalho (horas) 159

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



▼ 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

Início | Escola | Estudar | Ligação ao Exterior | Investigação | Internacional | Viver ESTGV Viseu

Contactos

