



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 ESTGViseu ▼ | | | 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	201920																
Unidade Curricular	Distribuição e Merchandising																
Código	1188																
Departamento/área responsável	Management Department																
Área científica	Marketing																
ECTS	5																
Ano curricular	2																
Semestre curricular	2º Semestre																
Regime de frequência	Obrigatório																
Docentes	José Luis Mendes Loureiro Abrantes Maria Isabel Dias Rodrigues																
Frequência como disciplina isolada?	Não																
Horas de contacto	<table><tr><td>T</td><td>TP</td><td>PL</td><td>TC</td><td>S</td><td>E</td><td>OT</td><td>O</td></tr><tr><td>-</td><td>19,5</td><td>39</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	39	-	-	-	-	-
T	TP	PL	TC	S	E	OT	O										
-	19,5	39	-	-	-	-	-										
Tempo total de trabalho (horas)	132,5																

▼ Objetivos / Competências

Compreender função económica e empresarial da distribuição comercial numa organização. Entender os diferentes canais de distribuição. Caracterizar as possíveis formas de integração do comércio. Analisar as relações de poder e de conflito num canal de distribuição. Planear, executar e controlar a política de distribuição de uma organização. Compreender a importância das decisões inerentes à gestão do Retail Marketing. Identificar a relação do merchandising com a gestão do ponto de venda e o ciclo de vida do produto. Perceber a importância da concepção, gestão e animação espaço de venda no desenvolvimento do negócio retalhista. Elaborar a imagem de espaços de venda para um determinado produto.

► 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

Contactos ▼

