



Pós-Graduação

Gestão da Distribuição e Logística

8ª Edição

2010/2011

idefe

Instituto Superior de Economia e Gestão
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA



Gestão da Distribuição e Logística





Coordenação Científica

Prof. Doutor J. Augusto Felício

Natureza do curso e perfil da formação

A evolução rápida e profunda da actividade comercial nas últimas décadas, fruto da mudança económica, social e tecnológica, transpôs a imagem “passiva” do comércio para uma imagem “activa”, tornando-o num dos sectores mais dinâmicos e competitivos do mercado global.

O Curso de Pós-Graduação em Gestão da Distribuição e Logística pretende formar gestores que dominem em profundidade os conceitos, os princípios e as técnicas fundamentais da moderna distribuição, assim como levá-los ao domínio de instrumentos de análise e de decisão. Nesta perspectiva, o curso pretende contribuir para a formação avançada dos recursos humanos das empresas e para o desenvolvimento do sector.

Organização e responsabilidade

A Direcção Científica é do Prof. Doutor J. Augusto Felício.

A Direcção Executiva é do IDEFE (Instituto para o Desenvolvimento e Estudos Económicos, Financeiros e Empresariais) através de um conjunto de personalidades que inclui o Dr. José António Rousseau (APED – Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição) e a Dra. Beatriz Imperatori (CIP – Confederação da Indústria Portuguesa).

Objectivos

Formar profissionais habilitados com sólida preparação e capacidade técnica nos domínios da Distribuição e Logística;

Facultar o conhecimento específico, aprofundado e integrado dos métodos e técnicas aplicadas à Gestão da Distribuição e Logística.

Destinatários

Gestores e quadros técnicos de empresas dos sectores da Distribuição e Logística.

Plano Curricular

1º SEMESTRE

Unidade curricular	Corpo Docente	Horas de Contacto	Créditos
Introdução à Distribuição e Logística	Dr. José António Rousseau	21	4,5
Gestão da Produção e Operações	Prof. Doutor José Miguel Soares	21	4,5
Gestão da Cadeia de Abastecimento	Dr. Carlos Louro Santos	21	4,5
Regras de Concorrência	Prof. Doutor Cruz Vilaça	15	3
Gestão Financeira	Dr. Vítor Castro	21	4,5
Circuitos de Distribuição e Sistemas de Transporte	Prof.ª Doutora Mª Clara Santos e Dr. Costa Faria	21	4,5
Sistemas de Informação de Gestão	Prof. Doutor Mário Caldeira	21	4,5

2º SEMESTRE

Unidade curricular	Corpo Docente	Horas de Contacto	Créditos
Estudos de Mercado	Prof.ª Doutora Helena Gonçalves	15	3
Comportamento do Consumidor	Prof.ª Doutora Margarida Duarte	15	3
Gestão de Marcas	Dr. Carlos Oliveira	21	4,5
Gestão Estratégica da Distribuição e E-business	Prof. Doutor Vítor Gonçalves	21	4,5
Gestão de Categorias	Dr. Luís Borges	15	3
Marketing da Distribuição e Logística	Prof. Doutor J. Augusto Felício	21	4,5
Gestão Comercial da Distribuição e Logística	Dr. Vítor Santos	21	4,5
Negociação e Decisão	Dr. João Pargana	15	3
Total		285	60

Conteúdos Programáticos

Introdução à Distribuição e Logística

Noção, funções e circuitos de distribuição. Evolução do aparelho comercial. Sectores e conceitos comerciais. Análise estática, dinâmica e tipologia do ponto de venda. Consumidores, marcas e categorias.

Gestão da Produção e Operações

Tópicos especiais sobre gestão de stocks. Tópicos especiais sobre gestão de projecto. Sequenciamento. Filas de espera. *Just in time*.

Gestão da Cadeia de Abastecimento

A importância da logística na economia e nas organizações. Serviço ao cliente. Tecnologias e sistemas de informação. Custos logísticos. Gestão da cadeia de abastecimentos. A implementação da gestão da cadeia de abastecimento. Análise de cadeia de abastecimento.

Regras de Concorrência

Princípios gerais sobre mercados e concorrência. Fundamentos da política de concorrência (comunitária e nacional). Noções gerais sobre práticas comportamentais colusivas e abusivas. Regras de concentração de empresas. A intervenção do Estado na vida económica. Distorções de concorrência. Questões práticas de aplicação das regras de concorrência à distribuição e logística.

Gestão Financeira

A gestão financeira e equilíbrio financeiro da empresa. A gestão de tesouraria. O planeamento e o controlo de gestão financeira de curto prazo. A avaliação do desempenho.



Circuitos de Distribuição e Sistemas de Transporte

Enquadramento teórico da distribuição, da logística e dos sistemas de transporte. Tipologia de plataformas logísticas: sua caracterização e importância. O sistema de transporte associado às plataformas logísticas. Dimensão estratégica, tática e operacional dos transportes; Elementos e envolventes dos sistemas de transporte; Caracterização dos diversos modos de transporte e requisitos da escolha modal; Mecanismos de cálculo de custos no transporte rodoviário de mercadorias. Os transportes no sector da distribuição.

Sistemas de Informação de Gestão

Modelos de planeamento estratégico de sistemas de informação. A arquitectura de sistemas e tecnologias de informação. Sistemas e tecnologias da informação. Factores de sucesso. Impacto do comércio electrónico no sector da distribuição. Estudo de casos.

Estudos de Mercado

Enquadramento, definição e processo dos estudos de mercado. Elaboração da proposta. Definição do problema e abordagem a utilizar na pesquisa. Formulação do plano de pesquisa. Recolha e análise de dados. Relatório final.

Comportamento do Consumidor

Porque estudar o comportamento dos mercados?. Como o estudar? - Paradigmas: abordagem qualitativa versus abordagem quantitativa. O que estudar para desvendar a mente do mercado? - Consumidores como indivíduos: percepção; aprendizagem & memória; motivação, envolvimento e valores; e auto-imagem; Consumidores como decisores: tomada de decisão a nível individual, de grupo e familiar. Tirar partido do conhecimento do cliente para desenvolver marcas fortes e estratégias de marketing ganhadoras.

Gestão de Marcas

Marcas e rankings. Posicionamento da marca como resposta às expectativas dos consumidores. Estratégias e gestão da marca. Experiência de marca e fidelização de clientes. Avaliação das marcas.

Gestão Estratégica da Distribuição e E-Business

Gestão estratégica; conceito, fundamentos e prática. Análise estratégica. Competitividade da empresa. E-Business na distribuição e decisões estratégicas. O comércio electrónico e modelos de negócio. Gestão estratégica em empresas de distribuição.

Gestão de Categorias

Classificação de categorias. Comportamento do consumidor. Perspectiva estratégica do produtor e distribuidor. *Efficient consumer response*.

Marketing da Distribuição e Logística

Sistema logístico e marketing. Marketing da logística. Marketing da distribuição. Teorias da distribuição e logística. *E-commerce*.

Gestão Comercial da Distribuição e Logística

A gestão de vendas. Teorias e técnicas de venda. O *sales-mix*. A gestão e organização da força de vendas.

Negociação e Decisão

Quando e como negociar? As condições de sucesso de uma negociação: PAC! A negociação comercial: os 6 Cs. Comunicação e comportamentos em negociação. Estratégias de negociação: o contacto e a outra parte (negociador). Os objectivos e as consequências. Factores condicionantes da decisão. Liderança e decisão.



CORPO DOCENTE

Dr. José António Rousseau

Licenciado em Direito pela Universidade de Direito Lisboa; Ex-Director Geral da APED.

Prof. Dr. José Miguel Soares

Doutor em Gestão (Univ. De Kent, Reino Unido); Mestre em Gestão e MBA-Gestão Estratégica e Planeamento (ISEG); Professor do ISEG.

Dr. Carlos Louro Santos

Licenciado em Organização e Gestão de Empresas pelo ISCTE; Mestrado em Logística; Director de Operações e Logística.

Prof. Doutor José Luís Cruz Vilaça

Doutoramento em Economia Internacional pela Universidade de Paris; Professor Universitário; Advogado, sócio da PLMJ. "Antigo Presidente do Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias".

Dr. Vítor Castro

Licenciado em Organização e Gestão de Empresas pelo ISE; CPO da Tagusparque, SA.

Prof.ª Doutora Mª Clara Santos

Doutorada em Gestão pelo ISEG; Professora do ISEG.

Dr. Costa Faria

Licenciado em Filosofia pela Faculdade de Letras da Universidade do Porto; Business Development Director da DHL EXCEL SUPPLY CHAIN.

Prof. Doutor Mário Caldeira

Professor Catedrático e Vice-Presidente do ISEG. Doutor em Gestão (Univ. Cranfield - Reino Unido). Director do Programa de Doutoramento em Gestão do ISEG.

Prof.ª Doutora Helena Gonçalves

Doutora em Organização e Gestão de Empresas (Marketing) pelo ISEG, Universidade Técnica de Lisboa Especialista em Marketing Research Professora do ISEG.

Prof.ª Doutora Margarida Duarte

Doutora em Gestão (Marketing) pela Manchester Business School, University of Manchester (UK). Professora Associada do ISEG.

Dr. Carlos Oliveira

Licenciado em Economia pelo ISEG; Presidente da Associação Portuguesa dos profissionais de Marketing; Director Editorial revista da Marketeer.

Prof. Doutor Vítor Gonçalves

Vice Reitor da UTL. Doutor em Gestão pela Universidade de Sevilha. Professor Catedrático do ISEG.

Dr. Luís Borges

Licenciado em Economia pela Universidade Autónoma; Pós-Graduado em Marketing pela Universidade Católica; Director Comercial da Viborel.

Prof. Doutor J. Augusto Felício

Doutorado em Gestão pelo ISEG; Professor do ISEG; Presidente do Centro de Estudos de Gestão.

Dr. Vítor Santos

Mestrado em Economia Internacional pelo ISEG; Doutorando em Gestão; Director de Marketing e Vendas em multinacionais do sector da distribuição e dos serviços.

Prof. Dr. João Pargana

Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Técnica de Lisboa – (ISEG). Managing Partner da Dynargie, Presidente da Hand Team & Associados e da Bonding, S.A. Professor convidado do ISEG.



INFORMAÇÕES GERAIS

Organização geral do curso e diploma

O Curso de Pós-Graduação em Gestão da Distribuição e Logística reparte-se por dois semestres. No final de cada semestre, para avaliação dos participantes no curso, serão realizados testes (com ponderação mínima de 50% na classificação da unidade curricular) que poderão ser complementados com a realização de trabalhos individuais ou de grupo. Terão aprovação nas unidades curriculares os alunos que obtenham pelo menos 10 valores.

A classificação final resultará da média ponderada obtida do total das unidades curriculares do plano de estudos.

Condições de Candidatura

Serão consideradas candidaturas de detentores de grau académico superior nacional ou estrangeiro equivalente ao 1º ciclo de Bolonha. Podem ser admitidas candidaturas de não licenciados com um CV profissional relevante. Os candidatos seleccionados serão seriados com base na classificação final do 1º ciclo, na análise do Currículo profissional, relevando-se a experiência no âmbito das actividades ligadas ao sector da distribuição e da logística; Apoio da candidatura efectuada por organização do sector da distribuição e da logística ou pela Universidade.

Calendário

O Curso de Pós-Graduação em Gestão da Distribuição e Logística terá início em Setembro de 2010 e funcionará em regime pós-laboral.

Candidaturas e Propinas

As candidaturas encontram-se abertas até 12 de Julho de 2010.

As propinas do curso, no total de 4.900€, repartem-se da seguinte forma:

Matrícula

(a pagar até 22 de Julho de 2010)	500€
1ª Propina (até 14 de Setembro de 2010)	2.200€
2ª Propina (até 29 de Janeiro de 2011)	2.200€

Pré-inscrição em: www.idefe.pt

PARA MAIS INFORMAÇÕES: Secretaria do IDEFE
Telefone: 213 925 888/9; 213 958 274 . Fax: 213 958 275 . e-mail: idefe@iseg.utl.pt
ISEG/IDEFE - Rua do Quelhas, 6, 4ºPiso . 1200-781 Lisboa
www.idefe.pt

