

FICHA DE UNIDADE CURRICULAR (UC)



											Agraria de Elvas	
Atualizado a	2021/09/28											
Ano Lectivo / Periodo	2021/22 / S1											
Curso	Agronomia											
Unidade Curricular	Marketing e Técnicas de Comunicação											
Língua de ensino	Português											
ECTS/tempo de trabalho (horas)	ECTS Total Horas de contacto semestral											
			Т	TP	PL	s	тс	E	0	ОТ	EC	
	3	80		32	16							
	T - Teóricas; TP - Teórico-práticas; PL - Prática-laboratorial; S - Seminário; OT - Orientação tutorial; TC - Trabalho de campo; E - Estágio; EC - Ensino Clínico; O* - Outras horas caraterizadas como Ensino Clínico ao abrigo da Diretiva po 77/453/CFF de 27 Junho adaptada pela Diretiva 2005/36/CF:											
Docente Responsável/Carga letiva (consentido RGPD) [Nome completo, contacto de email]	Clínico ao abrigo da Diretiva nº 77/453/CEE de 27 Junho adaptada pela Diretiva 2005/36/CE; Paulo Jorge Silveira Ferreira / pferreira@ipportalegre.pt											
Pré-requisitos												
[unidades curriculares que lhe devem preceder ou competências à entrada]												
Objetivos de aprendizagem [Descrição dos objetivos gerais e/ou específicos] [Conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes]	E objectivo da Unidade Curricular transmitir uma visão particular e crítica sobre o Marketing e as Técnicas de Comunicação ao serviço de profissionais, através das quais é possível comunicar com o consumidor e conduzi-lo à decisão de compra e consequentemente à compra e ao consumo de produtos e serviços das mais variadas naturezas. Pretende-se ainda como objetivos de aprendizagem que os alunos dominem os conceitos e as técnicas de Marketing e de Comunicação; identifiquem, descrevam e percebam a utilização das mesmas; enquadrem o Marketing no âmbito mais alargado da Comunicação; reconheçam a crescente importância do Marketing nos âmbito mais alargado da Comunicação; reconheçam a crescente importância do Marketing nos sociedades modernas; reconhecer a importância do Marketing no contexto organizacional, desenvolvendo as competências de planear e executar projectos que impliquem orientações de Marketing e de Comunicação em ambientes profissionais e desenvolvam a criatividade, o espírito crítico e a resolução de problemas propondo soluções adequadas à prática profissional em questão.											
Conteúdos Programáticos [estrutura de conteúdos a desenvolver para o total de horas previsto]	MÓDULO 1.1. Introd 1.1. Conce 1.2. Evolu 1.2. Segm 2.1. Merca 2.2. Targe 2.3. Posici 1.3. Variáv 1.3.1. Variáv 1.3.2. Variáv 1.4. Ciclo 1.5. Marke 1.6. Estrut 1.7. Marke MÓDULO 2.1. A hist 2.2. O que 2.3. A evo 2.4. O pro 2.5. O mix 2.6. Etapa 2.7. Tipos 2.8 Press	ução ao leitos de M ção do M centação o ado Alvo ting ionament veis do M áveis do de Vida o eting Sect tura para eting Ten lução dos cesso de da comus s de uma de Comus de Comu	Marketing arketing de Mercaro o arketing-l Marketing Marketing Marketing de um Metorial um Plancidências promunicação o comunicação o estratégunicação o estratégunicaçõe o estratégunicaçõe o estratégunicaçõe o estratégunicaçõe o estratégunic	do Mix g Mix Pro g Mix Ser rcado/Pro o de Marko oara o Fut ão e comunic ação ia de com (juntos do	rviços duto/Ser eting turo cação e s unicação s público	sua utilida) s e das c	organizaç	ões)				

2.8. Press Release, Press Kit e Press Clipping na comunicação de uma empresa







FICHA DE UNIDADE CURRICULAR (UC)



	2.9. As R.P e a comunicação online e nas nas redes sociais 2.10. O Plano de Comunicação							
	1 - Metodologias de ensino							
Metodologias de ensino (avaliação incluída)	As metodologias serão baseadas em sessões de enquadramento teórico, debate e reflexão sobre os conteúdos programáticos, apresentação de exemplos demonstrativos e sua crítica; resolução de problemas; elaboração de trabalhos e de grupo e sua discussão; estudo de casos com apresentação à turma dos resultados e planeamento de projetos de intervenção.							
[indicar os produtos, critérios e pesos de avaliação] (máx1000 carateres)	2 - Avaliação por frequência							
	Trabalho de grupo (50% da nota) e teste escrito final (50%).							
	3 - Avaliação por Exame							
	Exame sobre todo o programa (100%).							
	1 - Bibliografia Principal							
	Lendrevie, J., Baynast, A., Emprin, C., Dionísio, P., Rodrigues, J. Belch, (2010). Publicitor. 7ª ed. Publicações D. Quixote. Belch, G. &Belch, M. (2011). Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective. 9ª ed McGraw-Hill/Irwin. New York. Lindon, D. et al. (2004) Mercator XXI, 10ª Edição, Dom Quixote Caetano, Joaquim, Rasquilha, Luís (co-autor) (2007), Gestão e Planeamento da comunicação,							
Bibliografia	Quimera. Castro, João P. (2007). Comunicação de Marketing. 2ª edição, Edições Sílabo. Lisboa.							
	2 - Bibliografia Complementar							
	Ries, Al, Ries, Laura, (2005), A origem das marcas: as leis de Darwin aplicadas à inovação de produtos e à sobrevivência do seu negócio, Cruz Quebrada: Casa das Letras, Editorial Notícias Kotler, P. (2000). Marketing para o Século XXI, Lisboa: Editorial Presença Shimp, Terence A. (2009). Advertising promotion: supplemental aspects of integrated marketing communications 8ª ed Fort Worth: The Dryden Press. New York. Wells, W.; Burnett. J. & Moriarty, S. (2005). Advertising: principles and practice. Prentice Hall. New Jersey							
	1 - Avaliação por frequência - Estudantes com Estatuto Especial							
Situações especiais	Para o alunos de regimes especiais será efetuada a necessária adaptação conforme o regulamentado							
[estudantes com estatuto especial]	2 - Avaliação por exame - Estudantes com Estatuto Especial							
	Para o alunos de regimes especiais será efetuada a necessária adaptação conforme o regulamentado							



