

Curso: <b>2º CICLO; 120 ECTS</b> <b>MESTRADO EM MARKETING</b> Curso Nº: <b>9314</b> Nº de Registo:	Unidade Curricular: <b>LOGÍSTICA COMERCIAL</b> Código:
--	--

Ano: 1º	Créditos ECTS:	Tipo: TP	Tempo de Trabalho (Horas)	
Semestre: 2º	6	Teórico-Prática	Total: 160	Contacto: 40
Área Científica: <b>Ciências do Marketing</b> Código: <b>CM</b>			Regente: <b>José António Pereira Rousseau, Prof. Auxiliar Convidado Equip.</b>	
<b>Competências a Adquirir:</b> Os alunos deverão compreender a logística como uma forma de parceria estratégica entre produtores e distribuidores ao longo da cadeia de valor e ficar a conhecer todas as ferramentas de gestão utilizadas no âmbito logístico.				
<b>Descrição do Programa:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Relações entre produtores e distribuidores</li> <li>2. O pensamento logístico</li> <li>3. Ciclos e actividades da logística</li> <li>4. Custos logísticos</li> <li>5. Operadores logísticos</li> <li>6. Normalização e codificação</li> <li>7. Logística e tecnologias de informação</li> <li>8. Os elementos estratégicos das empresas de distribuição</li> <li>9. Principais tendências da cadeia de valor</li> </ol>				
<b>Metodologia:</b> As sessões de contacto, para além da componente teórica, revestem-se igualmente de uma importante vertente prática, pelo que se recomenda aos alunos um uniforme acompanhamento da matéria ao longo do período lectivo. As sessões de contacto terão sempre o suporte de projecções apresentadas com recurso a equipamento de <i>data show</i> .				
<b>Avaliação:</b> Esta unidade curricular é do tipo Investigação. A avaliação inclui as componente de teste (50%), assiduidade e participação nas aulas (10%), e apresentação e defesa de trabalhos individuais e/ou de grupo (40%).				
<b>Bibliografia:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1/ Rousseau, José António, Manual de Distribuição, Principia, 2008</li> <li>2/ Moura, Benjamim, Logística, Centro Atlântico, 2006</li> <li>3/Crespo de Carvalho, José mexia, Logística, Sílabo, 1996</li> </ol>				