

**Caracterização da Unidade Curricular / Characterization of the Curricular Unit**

**Designação da Unidade Curricular (UC) / Title of Curricular Unit (CU):** Gestão Estratégica e Comercial 4.0

/ Strategic and Commercial Management 4.0

**Área científica da UC / CU Scientific Area:** Gestão e Administração / Management and Administration

**Semestre / Semester:** 2º

**Número de créditos ECTS / Number of ECTS credits:** 6

**Carga horária por tipologia de horas / Workload by type of hours:** TP: 45; OT: 6; O: 9

**Carga letiva semanal / Weekly letive charge:** 3h

**Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

1. Compreensão dos Fundamentos da Gestão Estratégica.
2. Integração entre Estratégia e Operações Comerciais.
3. Desenvolvimento de Competências para Enfrentar Desafios Empresariais.
4. Aplicação Prática de Estratégias de Comercialização.

**Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**

1. Understanding the Fundamentals of Strategic Management.
2. Integration between Strategy and Commercial Operations.
3. Developing Skills to Face Challenges Business.
4. Practical Application of Marketing Strategies.

**Conteúdos programáticos:**

**1. Fundamentos da Gestão Estratégica 4.0**

- 1.1. Introdução à Gestão Estratégica
- 1.2. Análise do Ambiente Organizacional
- 1.3. Formulação de Estratégias

**2. Integração entre Estratégia e Operações Comerciais**

- 2.1. Alinhamento Estratégico
- 2.2. Operações Comerciais Eficientes
- 2.3. Métricas de Desempenho Estratégico

**3. Desenvolvimento de Competências para Enfrentar Desafios Empresariais**

- 3.1. Tomada de Decisões Estratégicas

3.2. Adaptação a Mudanças no Ambiente de Negócios

**4. Aplicação Prática de Estratégias de Comercialização**

- 4.1. Estratégias de Marketing 4.0.
- 4.2. Estudos de Caso e Simulações Práticas.

**Syllabus:**

**1. Fundamentals of Strategic Management 4.0**

- 1.1. Introduction to Strategic Management
- 1.2. Organizational Environment Analysis
- 1.3. Strategie formulation

**2. Integration between Strategy and Operations Commercial**

- 2.1. Strategic Alignment
- 2.2. Commercial Operations Efficient
- 2.3. Performance Metrics Strategic

**3. Developing Skills to Face Challenges Business**

- 3.1. Strategic Decision-making
- 3.2. Adaptation to Changes in the Business Environment

**4. Practical Application of Marketing Strategies**

- 4.1. Marketing strategies 4.0
- 4.2. Case Studies and Practical Simulations