

### Utilizar o Conceito de Valor para Conceber uma Estratégia de Marketing Eficaz

#### Objetivos Gerais

Este Curso tem como objetivo orientar os participantes na elaboração de ações detalhadas e direcionadas ao seu mercado de atuação que possibilitem a captação de clientes, o aumento das vendas e da lucratividade do seu negócio. Com uma estratégia bem definida o objetivo é trazer o conceito de Valor de forma a desenhar uma estratégia de Marketing bem definida e consonância com a área de Vendas aumentando a eficácia de comunicação com o Cliente.

#### Objetivos Específicos

No final do Curso os participantes estarão aptos a:

- Perceber a importância central do Valor nas atividades de marketing e vendas;
- Perceber o papel da criatividade e inovação nos produtos e/ou serviços;
- Desenvolver cadeias de valor cliente-fornecedor com base em parcerias;
- Conceber estratégias de Marketing com base no Valor;
- Perceber os pontos fracos das estratégias definidas para conseguir evitá-los;
- Reconhecer a importância de uma abordagem integrada para a criação de Valor;
- Conhecer técnicas de construção de preço com base no Valor para o cliente.

#### Destinatários

Este Curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam adquirir as competências necessárias em Marketing e Comunicação, quer para progressão de carreira nesta indústria, quer para o exercício de uma atividade em outros setores, cujos conhecimentos em Marketing são uma mais-valia.

#### Carga Horária

18 Horas

#### Conteúdos Programáticos

**Módulo I - O que é Valor e Porque é Importante**

**Módulo II - Garantir a Melhor Adequação Entre a Organização e os seus Mercados**

**Módulo III - Garantir que o Valor é 'Embutido' no Produto/Serviço Desde uma Fase Embrionária**

**Módulo IV - Preço Baseado no Valor do Produto/Serviço**

**Módulo V - Desenvolvimento de Estratégias de Marketing Baseadas no Valor**

**Módulo VI - Vender uma Proposta de Valor**

**Módulo VII - Construir Valor Através da Marca e das Políticas de Marca**