

Marketing-Mix: Estratégias de Preço

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes de competências e conhecimentos mais profundos apenas sobre uma das variáveis do Marketing Mix - a variável "Preço".

O modelo do Marketing-Mix (conhecido também como 4P's) é usado pelos marketeers como uma ferramenta muito útil para suporte à execução da estratégia de comercialização dos produtos, tentando obter a máxima resposta do mercado como uma otimização destas 4 variáveis (Product; Price; Placement; Promotion).

Objetivos Específicos

No final do Curso os participantes ficarão aptos a:

- Compreender a importância do Preço como variável de Marketing;
- Compreender a relação entre Preço e ciclo de vida do produto;
- Conhecer as diferentes estratégias de negociação do Preço;
- Conhecer as diferentes fases, técnicas e objetivos da negociação.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais de Marketing que queiram e/ou necessitem aprofundar os seus conhecimentos sobre a variável do Marketing-Mix: Preço.

Carga Horária

12 Horas

Conteúdos Programáticos

Módulo I - O Preço como Variável do Marketing Mix

Módulo II - Relação entre Preço e Ciclo de Vida do Produto

Módulo III - Estratégias Associadas ao Preço

Módulo IV - Estratégias de Negociação de Preços

Módulo V - Descontos, Ofertas e Promoções

Módulo VI - Tipos de Financiamento

Módulo VII - Opções de *Leasing*

Módulo VIII - Aluguer e Aluguer com Opção de Compra