

Marketing-Mix: Estratégias de Preço

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes das seguintes competências 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 da ação os participantes saberão:

- 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 necessitem aprofundar os seus conhecimentos sobre a variável do Marketing-Mix : Preço.

Carga Horária

12 horas

Conteúdos

1. O preço como variável do marketing mix
2. Relação entre preço e ciclo de vida do produto
3. Estratégias associadas ao preço
4. Estratégias de negociação de preços
5. Descontos, ofertas e promoções
6. Tipos de financiamento
7. Opções de leasing
8. Aluguer e aluguer com opção de compra