

Retail Marketing

Objetivos Gerais

Este curso pretende dotar os participantes de competências ao nível da gestão de marketing dos distribuidores.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão desenvolver campanhas de marketing recorrendo ao mix da distribuição e rentabilizar os recursos de marketing da Organização.

Destinatários

Este Curso destina-se a todos os profissionais envolvidos em marketing de distribuidores, nomeadamente Responsáveis e Técnicos de Marketing de Grossistas e Retalhistas, Gestores e Diretores Comerciais, etc.

Carga Horária

12 H

Conteúdo

1. Logística e distribuição

- Aprovisionamento
- Stock
- A cadeia de valor

2. Métodos e gestão de stocks

- Rotação de stock
- Stock de segurança
- Just in Time
- Kanban
- Compras

3. B2B e B2C

- Relações Business to Business – entre empresas
- Relações Business to Consumer – entre empresa e cliente final

4. Marketing de produto e marketing de serviço

- Marketing-mix da indústria – Product, Price, Placement e Promotion
- Marketing-mix dos serviços – Customer Value, Cost, Communication e
- Convenience.