

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.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

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

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.