**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**