

Marketing para PME's

Destinatários:

Pequenos e médios empresários que pretendam adquirir novos conhecimentos na temática do Marketing; A todos os interessados.

Objectivo Geral:

Sensibilizar e dar a conhecer a importância crescente do Marketing e do Plano de Marketing na pequena e média empresa, com vista à adequação da empresa a um mercado específico e ao aumento das vendas.

Objectivos Específicos:

No final desta acção de formação, o formando deverá ser capaz de:

1. Identificar a importância do Marketing no âmbito da empresa;
2. Identificar o mercado e a concorrência da empresa;
3. Reconhecer a vital importância do cliente e consumidor;
4. Definir Marketing Mix e caracterizar as suas variáveis;
5. Reconhecer a importância da estratégia de orientação para o cliente;
6. Elaborar um Plano de Marketing.

Carga Horária:

35 horas

Preço:

210€

Modalidade:

Contínua/Actualização

Organização:

A Distância

Conteúdos Programáticos:

1. Princípios Básicos de Marketing
 - 1.1. Noção e Evolução;
 - 1.2. Funções do Marketing;
 - 1.3. Marketing nas empresas;
2. Mercado
 - 2.1. Noção, Características e Variáveis;
 - 2.2. Estudos de mercado (Definição, Âmbito e Fontes);
 - 2.3. Etapas de Comercialização (Produção, Vendas e Marketing);
 - 2.4. Noção de Concorrência;
 - 2.5. Segmentação;
 - 2.6. Ciclo de Vida do Mercado (Lançamento, Crescimento, Maturação, Declínio);
3. Comportamento do Consumidor
 - 3.1. Processo de tomada de decisão;
 - 3.2. Tipologia de Clientes
4. Marketing-Mix
 - 4.1. Definição
 - 4.2. Variáveis (Produto ou Serviço, Preço, Distribuição, Comunicação);
5. Centralidade no Cliente
 - 5.1. Noção de cliente e consumidor;
 - 5.2. O Vendedor como parceiro negocial;
 - 5.3. Elementos decisórios da compra (Famílias e Organizações);
 - 5.4. Ciclo de vida da família;
6. Plano de Marketing
 - 6.1. Noção;
 - 6.2. Etapas.

Metodologias:

1. Exposições teórico-práticas;
2. Utilização de meios audiovisuais e tecnologias de informação e comunicação por intermédio de uma plataforma e-learning www.sagabivirtual.com;
3. Realização de actividades e trabalhos individuais.

Avaliação:

Contínua efectuada em cada módulo em função dos parâmetros definidos: Capacidade de Aprendizagem, Organização, aptidão para a Comunicação, Iniciativa, Pontualidade, Assiduidade, Participação nas actividades promovidas pelo formador, Execução e Pontuação de testes e trabalhos entregues nos prazos estipulados.

Marketing para PME's

Recursos e Materiais Pedagógicos:

Plataforma e-learning através de internet.
Manuais em formato digital desenvolvidos pelo formador.

Localização:

www.sagabi.pt

Requisitos Técnicos:

Computador com ligação à internet

Próximas Acções:

⇒ 1SET08/2OUT08 ⇒ 15OUT08/16NOV08 ⇒ 29OUT08/29NOV08 ⇒ 12NOV08/13DEZ08

