



marketing

Seja Bem Vindo! Curso Estratégia de Comercialização

Carga horária: 35hs

Dicas importantes

- Nunca se esqueça de que o objetivo central é aprender o conteúdo, e não apenas terminar o curso. Qualquer um termina, só os determinados aprendem!
- Leia cada trecho do conteúdo com atenção redobrada, não se deixando dominar pela pressa.
- Explore profundamente as ilustrações explicativas disponíveis, pois saiba que elas têm uma função bem mais importante que embelezar o texto, são fundamentais para exemplificar e melhorar o entendimento sobre o conteúdo.
- Saiba que quanto mais aprofundaste seus conhecimentos mais se diferenciara dos demais alunos dos cursos. Todos têm acesso aos mesmos cursos, mas o aproveitamento que cada aluno faz do seu momento de aprendizagem diferencia os “alunos certificados” dos “alunos capacitados”.
- Busque complementar sua formação fora do ambiente virtual onde faz o curso, buscando novas informações e leituras extras, e quando necessário procurando executar atividades práticas que não são possíveis de serem feitas durante o curso.
- Entenda que a aprendizagem não se faz apenas no momento em que está realizando o curso, mas sim durante todo o dia-a-dia. Ficar atento às coisas que estão à sua volta permite encontrar elementos.

Introdução.....

10 Conhecendo a Estrutura do Manual

..... 11 Como os Aspectos Externos Impactam a Demanda dos seus Produtos..... 12

1. Fatores Econômicos.....

13 2. Fatores Mercadológicos.....

16 3. Fatores Comportamentais.....

19 Como Elaborar um Diagnóstico para sua Empresa..... 22

Como Estabelecer Estratégias Empresarias..... 28

Como Agregar Valor à sua Oferta de Produtos e Serviços..... 34

1. Prestação de Serviços.....

34 2. Como Agregar Valor aos Produtos e Serviços.....

obrigado