

CURSO: Técnico/a de Vendas | Ação N.º01

UFCD: 0375 | Mercado e Análise de Mercado

O(A) Formador(a): Lúgia Martinho

Mercado e análise de mercado

50 horas


1ª SESSÃO FORMAÇÃO

On-line

Pequenos esclarecimentos

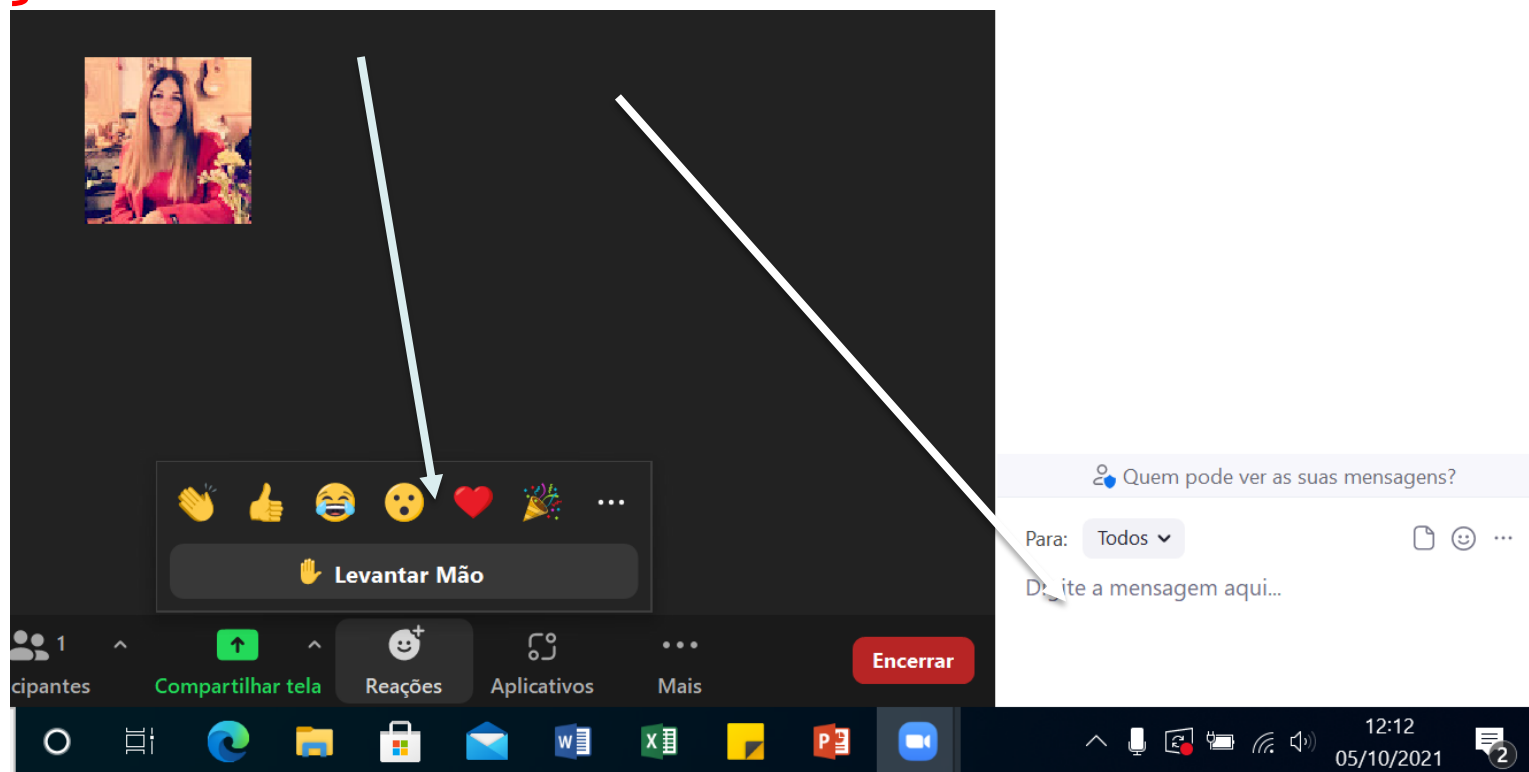
Desligar o microfone- para não causar ruído de fundo/interferência que perturbe a formação, por questões de privacidade vossa e por respeito pela vez de cada um falar, mantenham os microfones desligados quando não estiverem a participar oralmente.

Pequenos esclarecimentos

Cam!  – os fundos de ecrã foram desativados de modo que apareça apenas a cara do formando, por questões de privacidade. Contudo não é obrigatório mantê-la ligada, desde que mantenham presença, respondam as questões colocadas ou sejam participativos.

Pequenos esclarecimentos

Participação na sessão



Pequenos esclarecimentos

- Podem colocar questões, avisos, notas, etc no chat de formação.
- **Exemplo: quando constituem um grupo de trabalho podem escrever o vosso grupo. Assim partilhamos a informação com todos.**
- Se quiserem dirigir a mensagem a alguém em particular, por favor utilizem uma forma privada de o fazer, para não poluir o chat da formação e tornar difícil a leitura de mensagens importantes ou duvidas.

Apresentação





Objetivo

Descrever as técnicas de análise de mercado



Estabelecendo um plano de pesquisa à concorrência



Conteúdos programáticos

1. Estudos de mercado
2. Etapas de um processo de pesquisa
3. Tipos de pesquisa
4. Fontes de dados
5. Amostragem
6. Tratamento e apresentação da informação
7. Análise da concorrência
8. Conceito de concorrente direto/indireto
9. Plano de análise

1º Exercício

Como fazer uma análise de mercado

- Link para assistir ao vídeo no youtube:
 - <https://youtu.be/BvhK6aOkGZM> (2:26m)
- Exercício:
- Retirar 10 ideias chave que considere úteis/importantes.
- Sugere-se que assista 2 vezes ao vídeo, para facilitar a recolha, sintetização e esquematização de ideias.



2º Exercício

Dinâmica grupo - Venda impossível

- A apresentação deve ser completa, com definição de preços, criação de slogans, promoções, benefícios, entre outros fatores, que deixem o produto verdadeiramente atrativo e chame a atenção do consumidor.
- O que se deve observar é capacidade de persuasão e negociação de cada membro da equipe, verificando o quão criativos podem ser na hora de vender algo que consideram impossível.
- Assim se estimula e desenvolve, cada vez mais, estas grandes habilidades de vendas nos profissionais.

Para venda

- Medo
- Odio
- Procrastinação
- Preguiça
- Orgulho
- Risco



Indecisão

- Vaidade
- Inveja
- Agressividade
- Mentira
- Iusão

