

Cadeira de Marketing Operacional

Ano Lectivo 2011/2012

**Aula Guest Speaker - Preço**



Docente: Carmen Lages Discente: Jennifer Henriques

nº 38289

GB1

Na passada quinta-feira, 17 de Novembro de 2011 pelas 13 horas, os alunos de Gestão assistiram a uma conferência cujo tema era o Preço, presidida pelo Dra. Rita Cameira, Gestora de preço na Sonae Distribuição.

O objectivo desta conferência seria conciliar a parte teórica que é leccionada nas aulas de Marketing Operacional, com a sua componente real, ou seja, a nível do mercado.

A Dra. Rita Cameira iniciou a sua apresentação, abordando a importância do preço, tanto na influência na decisão no acto da compra, como o posicionamento que a empresa adopta e nomeadamente o impacto directo no rendimento desta mesma empresa.De seguida falou-nos dos diferentes tipos de estratégias de preço, em que podem ser lineares, tendo em consideração os preços de mercado, a negociação feita com o(s) fornecedor(es) e as fases de recuperação de margem; e também podem ser promocionais, baseadas em campanhas promocionais, no lançamento de produtos e na redução de stock. Deu especial importância à hierarquia dos produtos, em que por ordem ascendente tem-se a marca primeiro preço, a marca de distribuidor, a marca do fornecedor e a marca premium. Tentou sempre acompanhar a parte teórica com exemplos reais, nomeadamente as práticas adoptadas pelas empresas por saber e posicionar-se no mercado competitivamente em relação aos preços.

A conferência na sua globalidade correu bem. Na minha opinião, gostei imenso da forma como a Dra. Rita orientou a sua apresentação, direccionada aos alunos, de uma forma mais interactiva e dinâmica e finalizando a sua apresentação com um exercício que demonstra o que anteriormente tinha apresentado.

Apenas tenho um ponto desfavorável a referir que foi o facto da preparação relativamente ao exercício apresentado, uma vez que, por vezes, não sabia como solucionar o problema.

Adorei a experiência…