

Planos de aula para educadores/professores/formadores adultos que serão utilizados para o PACOTE EDUCATIVO FINE2WORK

Nome do Módulo: Literacia Financeira	
Tópico 1 Título: Registro empresarial	
Plano de aula 8 – Estratégias de preço	
Duração: 60 minutos	
Objetivos	O principal objectivo deste plano de lições é fornecer toda a informação necessária aos alunos adultos sobre os princípios básicos das estratégias de Preços.
Grupo Alvo	Adultos (especialmente mulheres)
Local/Equipamentos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala de aula • Acesso à Internet • Projetor • Quando Branco
Ferramentas/ Materiais	<ul style="list-style-type: none"> • Papel A3 • Posts- its • Documento de apoio 1
Tarefas Principais	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tarefa 1: Compreender as noções básicas de estratégias de Preços como preços de desconto, preços de líder perdedor, e preços de âncora. <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Explicar aos aprendentes as seguintes definições: (20 mins) (ver Folha de Apoio 1) 2. Tarefa 2: Dar tarefa individual para que todos escrevam em notas adesivas as estratégias de preços que pensam ter para o início do seu negócio e as razões pelas quais escolhem esta estratégia. <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Dividir a turma para trabalhar em equipa. As equipas devem ser formatadas a partir de 2-3 pessoas. (5 mins) 2.2 Forneça aos seus alunos o papel A3. Precisam de fazer corresponder as notas adesivas semelhantes com a razão (ver Folha de Apoio 1) (15 min.)

	3. Tarefa 3: Conclusão (10 mins)
--	---

DOCUMENTO DE APOIO 1: Entender a estrutura de custos

Definição:	Descrição:
Preços com desconto	<p>O desconto é uma estratégia em que os artigos são inicialmente marcados artificialmente ou começam por um preço mais elevado, mas são depois oferecidos para venda a um custo que parece ser reduzido para o consumidor.</p>
Preço de líder perdedor	<p>Semelhante ao preço com desconto em estratégia, o preço com desconto toma uma abordagem um pouco mais arriscada para atrair os compradores.</p> <p>De acordo com a Inc. "O estabelecimento de preços com desconto é uma estratégia agressiva de preços em que uma loja vende mercadorias seleccionadas abaixo do custo, a fim de atrair clientes que, de acordo com a filosofia do loss-leader, compensarão as perdas em produtos destacados com compras adicionais de mercadorias rentáveis".</p>
Preço de âncora	<p>Anchor Pricing é onde mostra o seu preço "regular" e depois baixar visivelmente o preço desse artigo nas lojas ou online. Funciona tão bem porque o ajuda a criar uma imagem na mente dos compradores que estes estão a obter um negócio incrível. Mal sabem eles que o preço normal foi inventado em primeiro lugar!</p>