

Obiectiv: Prezentarea relațiilor dintre consumator și nevoile sale în termeni de calitate a produsului

Abilități dezvoltate: Înțelegerea tipurilor de nevoi și comportamentul consumatorului; aflarea părerii consumatorului despre un anumit produs; identificarea nevoii pe care un produs trebuie să o îndeplinească; exprimarea unui produs prin funcțiile pe care le îndeplinește; identificarea nemulțumirilor față de un produs

Condiții de înscriere: Studii medii și/sau superioare

Grup Țintă : Persoanele care doresc să-și deschidă o afacere, sau care au deja una pentru a o dezvolta

Rezultate: Dezvoltarea capacității de analiză, dar și a capacității de a înțelege noi concepte

Conținut:

1. Calitatea – abordare pragmatică și sistemică
2. Identificarea nevoii consumatorului

- tipuri de nevoi ale consumatorului
- factori ce influențează comportamentul consumatorului
- valoarea produsului la consumator
- luarea deciziei de cumpărare

3. Analiza nevoii apariției unui produs

- Înțelegerea nevoii
- Enumerarea nevoii

- Validarea nevoii

4. Analiza funcțională a unui produs

- Identificarea funcției
- Caracterizarea funcției
- Validarea nevoii

Durată: 1 zi - 8 ore

Limbă: Română, Engleză

Cuvinte cheie: Valoarea produsului, nevoi, consumator

Detalii de contact: info@helponestopshop.com