Questionário 2 - ABM

|  |
| --- |
| 1. O que significa obter uma vantagem competitiva? Qual o papel do sistema de gestão estratégica de custos em atingir essa meta? |
| 1. O que é valor para o cliente? Como o valor para o cliente se relaciona com uma estratégia de liderança em custo? E com uma estratégia de diferenciação? |
| 1. Explique o que são ligações internas e ligações externas. |
| 1. O que significa explorar ligações internas e externas? |