

COMPORTAMENTO CONSUMIDOR ORGANIZACIONAL

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO EM SALA

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

1. Considere a estrutura e a demanda do mercado organizacional. Como diferem do mercado individual?
2. Relacione e descreva os três tipos de situação de compra organizacional.
3. Relacione e descreva os papéis desempenhados pelos participantes do centro de compras em um processo de compra (ilustrar a conceituação).
4. Identificar os principais fatores que influenciam o comportamento de compra organizacional.

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

5. Apresentar e definir os estágios de decisão de compra organizacional.
6. O que é uma venda de sistema? Por que muitas organizações preferem esta abordagem de compra?
7. Compare os mercados institucional e governamental, e explique como os compradores de ambos os mercados tomam as suas decisões de compra.

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

8. Os profissionais de marketing precisam estar conscientes dos fatores culturais que influenciam os clientes organizacionais. Selecione um país e faça uma apresentação considerando os modos e as etiquetas de negócios adequadas, o que inclui aparência, comportamento e comunicação. Utilize um mapa para mostrar a localização do país e descrevê-lo, levando em conta sua demografia, cultura e história econômica.