



QUESTÕES PARA DISCUSSÃO – COMPRADOR ORGANIZACIONAL

- 1) Definir o mercado organizacional e diferenciá-lo do mercado individual? O que são demanda inelástica; demanda derivada e demanda oscilante no mercado organizacional?
- 2) Quais são as diferenças entre os processos de decisão de compras individual e organizacional?
- 3) Relacione e descreva os três tipos de situação de compra organizacional.
- 4) Relacione e descreva os papéis desempenhados pelos participantes do centro de compras em um processo de compra (ilustrar a conceituação).
- 5) O que é uma venda de sistema? Por que muitas organizações preferem esta abordagem de compra? Exemplifique.
- 6) Compare os mercados institucional e governamental, e explique como os compradores de ambos os mercados tomam as suas decisões de compra.

7) 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.