

Mastering the Art of PRICING

Αποτελεσματική Τιμολόγηση. Στρατηγική & Τακτικές για ΜμΕ

Διάρκεια Σεμιναρίου: 12 ώρες

Εισηγητής: Ζερίτης Γιώργος | BA Economics, MBA Corporate Strategy & Finance, CJBS – CGMCA International Scale-up Advisor | Executive Coach | Corporate Trainer

Στόχος του Προγράμματος: Πολύ συχνά, η Τιμολόγηση αντιμετωπίζεται από τα στελέχη ως «τακτικό» πρόβλημα χρηματοοικονομικής ανάλυσης ή διοίκησης πωλήσεων. Στην πραγματικότητα, όμως, πρόκειται για ζήτημα «στρατηγικό» που απαιτεί διορατικότητα, ανάλυση και σχέδιο.

- Η Τιμή αποτελεί «τη Στιγμή της Αλήθειας» - το σημείο συνάντησης υποσχέσεων, προσδοκιών και εμπειριών
- Η Τιμή είναι το μόνο στοιχείο του Μείγματος Marketing που παράγει απευθείας Έσοδα, όλα τα άλλα παράγουν Κόστη
- Το Management των Τιμών επιδρά στην Ανάπτυξη και την Κερδοφορία πιο άμεσα και πιο γρήγορα από οποιαδήποτε άλλη στρατηγική απόφαση
- Τιμολογώντας για να καλύψουμε έξοδα μπορεί να Υπονομεύουμε την Κερδοφορία
- Τιμολογώντας για ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μπορεί να Υπονομεύουμε την «Αξία»

Το απόλυτα εξειδικευμένο πρόγραμμα εισάγει τους συμμετέχοντες στον πυρήνα και τα μυστικά της τιμολόγησης, εστιάζοντας στη στρατηγική διαχείριση του «όπλου» της τιμής ως μοχλό κερδοφορίας. Μέσα από εμβάθυνση στις επιμέρους θεματικές ενότητες, παραδείγματα και εκτενή πρακτική εξάσκηση σε real-life σενάρια, θα αποκτήσουν την «οπτική», αναγκαίες γνώσεις και δεξιότητες προκειμένου να:

- υπερασπίζονται ή να αυξάνουν την κερδοφορία των επιχειρήσεών τους, ακόμη και σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές αγορές
- αλλάζουν τις πεποιθήσεις των πελατών τους ως προς την τιμή προς όφελός τους και να «περνούν» τιμές που αντικατοπτρίζουν την πραγματική «Αξία» των προϊόντων-υπηρεσιών τους
- εκτιμούν τις χρηματοοικονομικές επιπτώσεις των αποφάσεων τιμολόγησης και να διαβλέπουν πότε έχει νόημα να ανταγωνίζονται ως προς την τιμή και πότε όχι
- «απαντούν» στον ανταγωνισμό των τιμών μέσω κατάλληλων για το προϊόν και την υπηρεσία τους εναλλακτικών τακτικών

Απευθύνεται:

- Οικονομικούς Διευθυντές
- Στελέχη Οικονομικών Διευθύνσεων & Λογιστηρίων
- Επιχειρηματίες
- Ελεύθερους Επαγγελματίες
- Συμβούλους Διεθνούς εμπορίου
- Εταιρείες εμπορευμάτων
- Στελέχη Εξαγωγικών Πωλήσεων

ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

- Τιμή Vs «Αξία». Είναι μια «Σωστή» τιμή ταυτόχρονα και «Δίκαιη»;
- Value Creation Vs Value Capture. Η δημιουργία Αξίας δεν μιλάει από μόνη της για Κέρδη
- Price Logic & Price Image. Η Τιμή στο κέντρο της Στρατηγικής Marketing
- Συντελεστές Παραγωγής Κερδών. Η Δυναμική της Τιμής ως
- Στόχοι Marketing & Στρατηγικές Τιμολόγησης
- Μέθοδοι Καθορισμού τιμών. Ποια Κόστη εμπλέκονται στην τιμολόγηση
- Market - oriented Pricing. Ο παράγοντας «Ζήτηση» και το «Νεκρό Σημείο»
- Πώς μια Τιμή που καλύπτει τα κόστη μπορεί να «Υπονομεύει» τα Κέρδη;
- Perceived Value. Το «κλειδί» της Εκλαμβανόμενης Αξίας
- Target Pricing Vs Cost - based Pricing. Στόχοι & Margins
- Τιμολόγηση για Παρακίνηση Ζήτησης & Διάθεση Πλεονάσματος
- Προσδιορισμός τιμής βάσει προκαθορισμένου ROI
- Value Pricing. Πώς τα χειροπιαστά Οφέλη οδηγούν σε Υπερκέρδη
- Competition - based Pricing. Τακτικές & Ελιγμοί απέναντι στον Ανταγωνισμό
- Differentiated Pricing. Πως δεν θα ... «αφήσετε χρήματα επάνω στο τραπέζι»
- Product Line Pricing. Συσχετισμοί & Αλληλεξαρτήσεις
- Εργαλεία & Τεχνικές καθορισμού «Τελικών» τιμών
- Πολιτικές Εκπτώσεων. Σημεία Ελέγχου για την αποφυγή Λαθών που κοστίζουν

**Ημερομηνία & Ώρα
Υλοποίησης:**

- Πέμπτη, 12 Οκτώβριος 2023 | 17:00 -21:00
- Τρίτη, 17 Οκτώβριος 2023 | 17:00 -21:00
- Πέμπτη, 19 Οκτώβριος 2023 | 17:00 -21:00

Κόστος Webinar: 350,00€



Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000

Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700

E mail: info@epsilontraining.gr