****

**讓顧客Say Yes的定價策略**

 商品訂價從來不是件簡單的事，不只是給商品一個數字而已，其中還包括：了解「顧客的心理層面」、「競爭者的價格」、「團隊運作效能」等因素，接續分析客層消費偏好、持續經營好客戶，並滿足顧客知覺價值與需求，同時創造商品價值，最終才能使商業活動與顧客的購買行為連結起來。本課程由擁有多年業務實務經驗講師，教您藉由相關資訊，如：公司核心商品市佔率、客戶活動參與率、老客戶續訂率、新客戶退訂率等，作為策略依據，及實戰價格策略方法，如：異業結合分享價、最適價格訂價法等，引導學員學以致用，習得理論與實務，制定一套完整定價策略。

【時 間】：**110年 4月 21 日 (三)，09:30 ~ 16:30（共6小時，中午休息1小時）**

【地 點】：外貿協會高雄辦事處 (高雄市民權一路28號4-5樓)

【費 用】：新台幣$ 3,000元(含學費、講義、午餐)。

 △**4/14 (三)前報名享早鳥優惠$ 2,700元，同公司2人(含)以上報名優惠價$ 2,500元**△

|  |  |
| --- | --- |
| **課程大綱** | **講師** |
| **1、市場價格訂定的關鍵思考因素**●顧客關係經營的競爭力 ●競爭者的價格策略影響 **2、顧客關係之商品定價的教戰守則**●做好服務再訂價格 ●找對目標客戶做價值銷售**3、顧客關係維護商品訂價應參考的數據分析**●核心商品市佔率 ●老客戶續訂率與新客戶退訂率**4、實戰價格策略**●芒果冰+哈根達斯訂價法●主角+配角套裝訂價法 | 聶繼承 老師🡪方惟企業管理顧問有限公司負責人，淡江大學企管系畢，曾任神腦國際副總、聯強國際業務協理、富士康大陸子公司數碼捷豹、紅利多數碼量販兩家公司總經理。在業務開發、談判議價、通路營運採購、門市經營拓展、業務管理等領擁有近30年經驗，實戰經驗豐富。 |  |
| ▲適合對象：企業負責人、高階主管、經理人、業務、行銷人員等，及對本課程有興趣者。 |

* 報名請請至[**kh.taiwantrade.com.tw**](http://kh.taiwantrade.com.tw/index.jsp)線上報名填妥下表回傳Fax：(07)336-3118或

或E-mail: nina114@taitra.org.tw。連絡電話：(07)336-3113 #15 胥小姐

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 公司名稱 |  | 統一編號 |  |
| 產業/產品 |  |
| 地 址 |  | 電話 |  | 手機 |  |
| 參加者姓名 |  | 職稱 |  | E-mail: |
| 參加者姓名 |  | 職稱 |  | E-mail: |
| 事先繳費 | ❑ 郵政劃撥 (帳號：42142243，戶名：中華民國對外貿易發展協會高雄辦事處)  \*請於劃撥單上註明參加課程、公司名稱與參加者姓名，劃撥後傳真至07-336-3118。❑ 即期支票/匯票(抬頭：財團法人中華民國對外貿易發展協會，掛號郵寄至:高雄市苓雅區民權一路28號4 樓外貿協會高雄辦事處胥小姐收)❑ 信用卡付款： 卡別: ❑ Visa ❑ Master ❑ JCB 金額: 卡號: 有效日期: (月/年) 持卡人簽名 :  |