



價值導向的商品定價策略

顧客買的不只是價格，而是產品帶來的價值！本課程由行銷專家親自授課，帶你用簡單的方法學會如何定出讓顧客願意買單的價格。透過實用案例和清楚步驟，教你提升產品價值感、抓住市場需求，並靈活調整價格策略，幫助你提升業績，讓產品賣得又快又好！

對象： 行銷業務、市場開發、產品專案經理、新創公司

【時間】： 2025 年 5 月 26 日(一) 9:30~17:30 (共 7 小時，午休 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\$ 3,500 元(含稅、學費、講義、午餐、電子版上課證明)

開課前 10 天完成報名者享早鳥價\$3,000 元，同公司 2 人(含)以上報名每人優惠價\$2,800 元

講師：潘文俊老師

現任：聖米爾顧問公司之策略總監暨執行長，知名經營管理及品牌行銷專家，也是在人文管理、領導統御、創新議題上極具啟發性的演說家。曾輔導過上百家企業，包含跨國公司、中小型企業、新創事業體，擔任其經營管理教練及品牌行銷顧問，協助企業挑戰其經營關鍵或發展瓶頸，創造企業成長提升競爭力。同時獲聘為國家文官學院、外貿協會、資策會、國防部等法人組織講座顧問，是企業客戶持續多年指定邀請的培訓講師。

課程大綱

一、企業競爭力與價值提升

1. 數位經濟下之商業環境
2. 商業模式分析
3. 效益與價值分析

二、價格的意義與角色

1. 顧客對價值的看法
2. 定價程序及步驟
3. 成本結構分析

三、主要的定價方法

1. 成本基礎定價法
2. 競爭基礎定價法
3. 顧客基礎定價法

四、價值競爭力

1. 以創新力提升企業競爭力
2. 品牌企業經營架構
3. 品牌價值之構成要素

五、定價策略的選擇

1. 定價步驟自評
2. 數位時代定價法則
3. 定價策略關鍵成功因素

【報名方式】 ① 掃描 QR code 至官網線上報名


② 傳真：(07) 336-3118

③ e-mail 至：dorischu@taitra.org.tw

④ 電洽：(07) 336-3113 #15 高雄貿協 邱經理

公司名稱	連絡電話	統一編號
地址	E-mail	
參加者姓名	職稱	手機號碼

★ 滿 10 人開班，請收到開課通知後再進行繳費，謝謝您 ★

繳費方式	<input type="checkbox"/> 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) <input type="checkbox"/> 電匯帳號：第一銀行高雄分行 (代號:007) 701-10-098693 戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會 <input type="checkbox"/> 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 邱小姐收 <input type="checkbox"/> 信用卡付款： <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> JCB 有效日期：____月____年 卡號：_____—_____—_____—_____。 (信用卡扣款將會於開課前 1~2 天才會進行扣款作業)	 持卡人親簽：
	繳費金額	