



# 商品定價策略 - 聰明定價遠離紅海競爭

行銷 4P 中，「定價」是唯一不花錢的行銷因素，但因所涉及的層面相對複雜，定價向來為企業策略中最重要的課題之一，不僅影響全盤行銷策略的規劃，也攸關公司投資最終收益。本課程由顧問級專業講師從定價概念、定價步驟及策略執行進行系統性講解與案例演練，讓學員於課後能將課堂所學之定價技巧應用於個人職場上，期望給予國內企業新的思維，並能因應瞬息萬變的市場狀況調整定價策略，以達到營運效益最佳化！

◆ 課程日期：**112 年 3 月 15 日(三) 9:30~17:30(共 7 小時)**

◆ 課程地點：台南辦事處(台南市中西區成功路 457 號 15 樓)

◆ 課程費用：**新台幣 3200 元** \*現場繳費恕不優惠

\***3 月 9 日(四)前**報名並繳清 享優惠 2900 元/人同公司 2 人(含)以上報名 享優惠 2700 元/人



**講 師：潘文俊，現任 聖米爾顧問 策略總監暨執行長**

**簡 介：**潘總監為「經營管理」及「品牌行銷」領域之專業輔導顧問及講師，在策略規劃、品牌行銷、創新管理與管理教練等領域皆有顯著績效與口碑，參與過跨國及兩岸多家上市櫃公司及中小企業轉型升級，累計二百家以上企業顧問輔導經驗、六百多家企業組織(含 NGO)公開性課程與內部教育訓練，是兼具理論與豐富實戰經驗的顧問講師。

## 課程大綱

- |               |              |             |
|---------------|--------------|-------------|
| 一、價格的意義與角色    | 1.價格的消費心理學   | 2.品牌對顧客的價值力 |
| 二、主要的定價方法     | 1.成本基礎定價法    | 2.競爭基礎定價法   |
| 三、定價目標與影響因素   | 3.顧客基礎定價法    |             |
| 四、定價策略的選擇     | 1.顧客對價值的看法   | 2.考量市場夥伴關係  |
| 五、現有定價自評、案例演練 | 3.分析成本結構     |             |
|               | 1.定價策略方案解析   | 2.數位時代定價法則  |
|               | 3.定價策略關鍵成功因素 |             |

3/15【商品定價策略 - 聰明定價遠離紅海競爭】報名請至 <https://tainan.taiwantrade.com/event/list> 線上報名或填妥下表回傳Fax:(06)229-6615或 e-mail: [renee@taitra.org.tw](mailto:renee@taitra.org.tw)。電話:06-229-6623#23 楊小姐

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:			
請事先繳費	<input type="checkbox"/> 郵政劃撥 (帳號：31373373，戶名：中華民國對外貿易發展協會台南辦事處) *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 (06)229-6615。 <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： 台南市中西區成功路 457 號 15 樓外貿協會台南辦事處 楊小姐收) <input type="checkbox"/> 信用卡付款：卡別: <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> JCB (信用卡扣款將會於開課前1~2天才會進行扣款作業，若您已於早鳥日前繳回繳費資訊，將不影響早鳥優惠) 金額: _____ 卡號: _____ 有效日期: (月/年) _____ 持卡人簽名(親簽): _____						

- 1.本課程招生滿 10 人開課，未達開課人數時，將辦理退款，不便之處尚請見諒。
- 2.因故未能到課，恕不辦理退費，名額可由他人替代。
- 3.本棟樓地下 3 樓備有收費機械式停車場(半天 100 元，全天 150 元；例假日恕不營業)。
- 4.因應個資法，本資料僅做日後貿協發送相關資訊用，如不願收到貿協訊息，或需更正、刪除個人資料，請洽免付費客服專線 0800-506-088 告知