

抓住顧客心理的定價策略

定價不僅是反映成本、回應競爭，更是企業對客戶傳遞產品定位訊息的重要方式。企業必須擁有宏觀的定價策略與思維，才能在市場上贏得先機，邁向永續生存與發展。

本課程由專業講師從定價概念、定價步驟及執行作法做系統性剖析，助您打造最佳定價策略，跳脫紅海競爭！



潘文俊 執行長

現任聖米爾顧問公司 | 知名經營管理及品牌行銷專家

1 價格的意義與角色

價格的消費心理學 | 品牌對顧客的價值力



2 定價目標與決策步驟

確認經營目標 | 考慮影響因素 | 估計成本 | 選擇定價策略 | 定價方案

3 主要的定價方法

成本導向定價 | 競爭者導向定價 | 顧客導向定價

4 定價策略的選擇

定價策略的改變時機 | 定價策略關鍵成功因素

5 現有定價自評、案例演練

我要報名

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】109年9月9日(星期三) 9:30~16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓(中悅世界中心大樓)

【課程費用】3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價 2,500元 (含稅、午餐)

【聯絡方式】陳小姐 03-356-1836分機11 | yhchen@taitra.org.tw