

商品定價策略實務班

~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！



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

2.競爭基礎

3.顧客基礎

三、目標與影響因素

1.顧客對價值看法

2.考量市場夥伴關係

3.分析成本結構

四、定價策略選擇

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

講師：潘文俊/聖米爾企業管理顧問公司策略總監暨執行長

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。

【日期】2023.5.24 【時間】9:30~17:30 (7 小時課程)

【地點】外貿協會新竹辦事處(新竹市光復路二段 287 號 6 樓-科技財經大樓)

【費用】NT\$ 3,500 元(含學費、稅、講義、餐點)

早鳥優惠：5/12 前報名繳費 3,200 元/人；團報 2 人(含)以上報名 3,000 元/人。

立即報名：<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1120216f>

備註：1.外貿協會(本會)保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震、疫情等)，將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息或中央、地方政府相關指示為準。2.本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT\$300 之行政處理手續費。3.若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4.因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後本會發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。5.本課程若未達一定人數即取消辦理，請留意本處相關通知或繳費信件。