

7. Pricing Policies

Grup tinta:

Pentru acest training, sunt vizati ca si grup tinta persoanele care lucreaza la strategia de pret din cadrul unei organizatii. De obicei, aceasta responsabilitate revine departamentului de marketing impreuna cu departamentul financiar, dar poate sa difere de la o companie la alta, in functie de obiectivele strategice ale companiei.

Obiectiv:

Familiarizarea cu notiunile specifice ale politicii de pret, dezvoltarea unor strategii competitive in acest domeniu, precum si conturarea unei imagini despre obiectivele urmarite prin politica de pret dezvoltata pe termen mediu si lung.

Durata trainingului:

Trainingul se intinde pe o perioada de 2 zile.

Tematica de parcurs a trainingului:

- a) **Politica de pret – element al mixului de marketing**
- b) **Pretul si identitatea business-ului**
- c) **Factorii care stau la baza stabilirii pretului**
- d) **Factorii influentati de catre pret**
- e) **Dezvoltarea unei structuri de pret**
- f) **Adoptarea unei anumite strategii de pret**
- g) **Principalele obiective de pret**

Oferta completa pentru participanti:

Let's get to know each other

Participarea la training – 2 zile, Jocuri de rol, Work-shop-uri

Cazare si masa

Coffee Break – 3 pauze

Suport de curs

Certificat de absolvire a cursului respectiv