

CÓMO FIJAR PRECIOS PARA AUMENTAR NUESTRAS VENTAS

14 y 19 de octubre – 16.00 a 19:00 horas

OBJETIVOS:

- Mejorar el margen y rotación del producto a través de una mejor política de fijación de precios.
- Ser capaces de realizar una mejor defensa del precio tanto en mercados industriales y ante compradores profesionales, como en mercados generalistas y de consumo.
- Aprender a componer precios dinámicos y aceptables.

DIRIGIDO A:

Responsables comerciales, responsables de marketing, gerentes de empresa y pymes que quieran sacar el máximo partido del variable precio y deseen aprender a hacer una defensa del margen más allá de los mecanismos convencionales.

IMPARTIDO POR:

Javier Moreno Oto. Durante los últimos 15 años, Javier Moreno Oto ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 15.000 profesionales y directivos en el área de ventas, comunicación y marketing internacional. Javier Moreno Oto ha ocupado puestos directivos en empresas de primera línea dentro del campo de la investigación de mercados, la distribución comercial, la gerencia de compras, el marketing y la compra internacional. Es además colaborador y ponente habitual en multitud de Cámaras de Comercio e instituciones a nivel nacional e internacional.

PROGRAMA:

- Mis costes y su incidencia en la composición de precios.
- Costes fijos, variables, directos, indirectos, equilibrio y contribución.
- Sistemas clásicos de fijación de precios y nuevos enfoques
- Precios lógicos frente a precios psicológicos
- Precios de marketing frente a precios psicológicos
- Cómo calcula y compara precios un jefe de compras.

- Matriz de ponderación precio- valor de un jefe de compras
- Técnicas para que el cliente acepte un precio
 - a. En mercado industrial
 - b. En mercado consumo: precio racional vs. irracional
- Técnicas de negociación del precio: errores, sesgos y cómo evitarlos
- Composición lógica, semántica, fonética, visual y numérica del precio
- Errores típicos en la fijación de precios y alternativas
- Puntos de anclaje en la negociación del precio.
- Tratamiento de descuentos, ventajas e intercambiables
- Plan de acción

CALENDARIO, HORARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Fechas: 14 y 19 de octubre de 2020

Duración: 6 horas

Horarios: De 16.00 a 19:00 h.

Lugar: Formación On line

PRECIO E INSCRIPCIONES:

Precio: 85 € + IVA

(Bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo)

Inscripciones: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Palencia

979 165 051 – formacion@cocipa.es

FORMA DE PAGO:

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

-Transferencia bancaria