



هشتمین دوره آموزشی

روش های قیمت گذاری

۱۸ آبان ۱۳۹۴ / اتاق آینده مرکز توسعه اطلاعات کاربردی

آنچه خواهید آموخت:

- آشنایی با قیمت تمام شده و نحوه محاسبه
- ارزش و مفهوم آن برای مشتری
- و برآورد آن
- بررسی تاثیر عوامل اقتصادی و عرضه و تقاضا بر روی قیمت
- عوامل موثر بر انتخاب قیمت نهایی
- بررسی چرخه عمر محصول
- تحلیل نقطه سر به سر
- قیمت گذاری کالاهای جدید
- مارکتینگ و جایگاه قیمت در آمیخته بازاریابی
- سیاست های تعدیل قیمت فروش، انواع تخفیف ها و کسورات قیمتی
- مراحل قیمت گذاری
- واکنش های تعدیلات قیمت رقبا
- عوامل موثر بر قیمت گذاری
- جنگ قیمت ها
- الگوی رفتار خریدار

مخاطبان دوره:

مدیران ارشد / مدیران اجرایی / کارشناسان ارشد / صاحبان کسب و کار

اگر شما مدیر هستید که همواره در خصوص تعیین قیمت فروش مناسب برای موقعیتهای مختلف کالاهای خود و شرایط بازار با تردید در تصمیم گیری و عدم اطمینان از سیاستهای خود مواجه می شوید می توانید از این دوره حداکثر استفاده را ببرید.

درباره دوره:

مدرس که خود مدیریت یکی از واحدهای موفق صنعتی کشور را بر عهده دارد و از تجارب ارزنده ای در مدیریت و نیز ارائه مشاوره به سازمانهای مختلف خدماتی و تولیدی برخوردار است در این دوره آموزشی بیش از ۳۰ نوع از سیاستها و خط مشی ها و استراتژی های مختلف قیمت گذاری را مورد بررسی قرار داده و به نقاط قوت و ضعف هر یک میپردازد تا مخاطبان بتوانند با تسلط بر این روشها با اتخاذ مناسبترین سیاست قیمت گذاری منافع کسب و کار خود را حداکثر نموده و در شرایط مختلف تجاری آنها را به طور مناسب تری تعدیل نمایند. اگر شما مدیری هستید که همواره در خصوص تعیین قیمت فروش مناسب برای موقعیتهای مختلف کالاهای خود و شرایط بازار با تردید در تصمیم گیری و عدم اطمینان از سیاستهای خود مواجه میشوید می توانید از این دوره حداکثر استفاده را ببرید.

دکتر علیرضا مجاهد

- دکتری دوره عالی مدیریت کسب و کار DBA
- کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی با گرایش بازاریابی EMBA
- کارشناسی مدیریت صنعتی BA
- بنیانگذار و مدیر عامل موسسه ابرستان ارائه دهنده خدمات نرم افزاری مبتنی بر رایانش ابری، سایت ساز و فروشگاه ساز اینترنتی www.abrestan.com
- رئیس کمیته بازرگانی و بازاریابی انجمن مدیریت ایران
- بنیانگذار و مدیر عامل سابق شرکت واگذار شده رادان تحریر تولید کننده کاغذهای کاربن لس، فرم های بهم پیوسته کامپیوتری و رول های حرارتی
- مدرس دروس تفکر سیستمی، کارآفرینی، مدیریت استراتژیک، مدیریت خدمات، مدیریت سازمان های پیچیده، بازاریابی و بازاریابی الکترونیکی مقاطع MBA و Post MBA و DBA و دوره های تخصصی کوتاه مدت
- بیش از ۲۲ سال سابقه مدیریت، مشاوره و تدریس دوره های تخصصی مدیریت و تالیف مقالات مختلف در مجلات و بولتن های تخصصی مدیریت، تالیف کتب مدیریتی

نحوه ثبت نام و حضور در کارگاه

- پرداخت هزینه ثبت نام طبق جدول هزینه ها به شماره کارت: ۵۱۸۵۰۳۳۷۰۳۳۷۹۱۰۲۲۲۹۱ به نام امیرآقایی.
- اعلام اسامی شرکت کنندگان بوسیله سربرگ سازمان / شرکت و ارسال آن به دبیرخانه مرکز توسعه اطلاعات کاربردی.

جدول هزینه ثبت نام

شرکت کننده	پرداخت هزینه قبل از دوره	پرداخت هزینه بعد از دوره
هر نفر	۱۹۰ هزار تومان	۲۰ هزار تومان

◎ تخفیف ثبت نام زود هنگام در صورتی اعمال خواهد شد که هزینه ثبت نام قبل از زمان مورد نظر پرداخت و فیش آن به نمابر مرکز توسعه اطلاعات کاربردی ارسال گردد.

◎ پس از گذشت تاریخ ثبت نام زود هنگام، به هیچ عنوان، تخفیف اعلام شده در جدول فوق اعمال نخواهد شد.

هزینه ثبت نام شامل خدمات ذیل است:

- حضور در دوره
- پذیرایی ناهار
- نسخه الکترونیکی مطالب دوره
- پذیرایی در اوقات میان برنامه
- گواهینامه پایان دوره

مرکز توسعه اطلاعات کاربردی

تلفن: ۸۸۸۴۴۹۷۴-۸۸۸۴۴۹۷۳-۸۸۸۳۲۶۸۱-۰۲۱ نامبر: ۸۸۸۳۲۸۹۹-۰۲۱