



Skuteczna polityka cenowa i rabatowa

Sales Manager's Boot Camp

Szkolenie
Warszawa
20 listopada 2020

Jeżeli:

- zarządzasz działem sprzedaży i jesteś rozliczany z wyników sprzedażowych w swojej firmie,
- poszukujesz praktycznych rozwiązań opartych na wieloletnim doświadczeniu

zapraszamy do udziału w warsztatach, podczas których nasza ekspertka na przykładach z biznesu przedstawi rozwiązania, które z sukcesami wdrożyła w życie.

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie szkolenia:

- dobór strategii cenowej do grupy produktów lub usług
- wpływ kontekstu na postrzeganie ceny
- skuteczne wprowadzanie podwyżek cennika

Uczestnicy:

- dyrektorzy sprzedaży i marketingu
- kierownicy działów marketingu
- menedżerowie sprzedaży
- product managerowie
- e-commerce managerowie
- właściciele firm z sektora MŚP

Korzyści:

- program warsztatów skonsultowany z menedżerami sprzedaży
- praktyczne materiały szkoleniowe
- panel konsultacyjny

Cena szkolenia: tylko **799 zł** netto obejmuje udział w zajęciach, komplet materiałów szkoleniowych, poczęstunki w przerwach, lunch oraz certyfikat uczestnictwa.

Dla prenumeratorów czasopism sprzedażowych cena **699 zł netto od osoby**.

Autor kursu: Małgorzata Warda

Ogólny plan szkolenia:

1. Zasady budowania strategii cenowych
 - Czynniki, które trzeba wziąć pod uwagę, ustalając cenę produktu lub usługi
 - Metody i narzędzia do ustalania polityki cenowej
 - Rola produktu lub usługi, marży i wolumenu w ofercie handlowej i przełożenie tych czynników na cenę
 - Strategia „zbierania śmietanki”, penetracji, cen prestiżowych, cen eliminujących konkurentów – wady i zalety najpopularniejszych strategii cenowych, praktyczne przykłady z biznesu
 - Strategia cenowa a cykl życia produktu i propozycja wartości
 - „Product-line-up” i pozycjonowanie cenowe – praktyczne wykorzystanie na przykładach z biznesu
 - Channel management w polityce cenowej

Ćwiczenie praktyczne oparte na case study: określenie polityki cenowej dla nowej oferty w oparciu o omawiane narzędzia
2. Polityka rabatowa i elementy matematyki biznesowej w polityce cenowo-rabatowej
 - W jaki sposób wykorzystać politykę rabatową do budowania lojalności klientów i wspierania realizacji obranej strategii handlowej
 - Podstawowe elementy matematyki biznesowej w odniesieniu do polityki cenowej – obliczanie marż, narzutów i rabatów
 - Jak skonstruować warunki handlowe, aby wspierały politykę sprzedaży i ograniczały wojny cenowe?

Ćwiczenie praktyczne: obliczanie wpływu dodatkowych rabatów promocyjnych na rentowność
3. Przygotowanie handlowców do pracy z ceną
 - Wysokie upusty a wizerunek produktu/usługi – jak uniknąć błędów przy ustalaniu polityki rabatowej firmy
 - Na ile pozwolić handlowcom przy rabatowaniu produktów/usług, aby ich sprzedaż była zyskowna i nie wpłynęła na zaufanie klienta do firmy
4. Psychologia cen
 - Najczęściej popełniane błędy w realizacji polityki cenowej – przykłady z praktyki prowadzącej
5. Konsultacje z trenerem
 - Podczas panelu trener odpowie na pytania uczestników

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy
prześłać faksem na nr:
lub mailem na adres:

(61) 855 00 78
biuro@explanator.pl

Skuteczna polityka cenowa i rabatowa

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

Warszawa
20 listopada 2020

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

Telefon Faks

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Rabaty:

5% przy zgłoszeniu 2 i 3 osób,
10% dla więcej niż 3 osób.

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: **799 zł netto**

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają Państwo
potwierdzenie jego przyjęcia.
Szczegóły organizacyjne oraz
faktura VAT zostaną wysłane
przed szkoleniem.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
szkoleniu. Rezygnacji doko-
nać można wyłącznie w for-
mie pisemnej najpóźniej na
14 dni kalendarzowych przed
terminem szkolenia.

Niedotrzymanie powyż-
szych warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu szkolenia.

Zmiana może nastąpić na co naj-
mniej 3 dni przed planowanym
terminem. W przypadku odwoła-
nia szkolenia Explanator dokona
zwrotu wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.
Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul.
Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji
o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia
zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl.

WEB/20

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie
wypełniono na
komputerze
pieczętka nie
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa