

Quanto Vale o Seu Produto Serviço para o seu Cliente?

Objetivos Gerais

Este Curso pretende dotar os participantes das seguintes competências: uma estratégia de preço fundamentada no valor que o produto/serviço representa para o cliente, e não no seu custo, é o resultado de um trabalho que permite perceber em que é que esse produto/serviço vai aumentar a produtividade, reduzir os custos operacionais e contribuir para uma vantagem competitiva do cliente, sendo possível constituir uma fórmula de preço baseada em ganhos para as partes envolvidas no processo de venda.

Objetivos Específicos

Pretende-se atingir os seguintes objetivos:

- Perceber a natureza e as limitações duma política de preços convencional;
- Perceber o conceito de VALOR e de como reconhecê-lo;
- Análise do conceito 'Economic Value to Customer' e de como incluí-lo na definição do preço;
- Perceber o papel do lucro e do valor nas transações de negócio atualmente;
- Rever as aproximações ao 'Value Pricing' e de como utilizá-las;
- Identificar técnicas de venda com base no valor.

Destinatários

Este Curso destina-se a Gestores de marca e/ou produto, Analistas de Marketing, Gestores de Vendas, Gestores de Contas e a todos aqueles que, numa organização, tenham responsabilidade na definição de preços dos produtos/serviços.

Carga Horária

6 Horas

Conteúdos

Módulo I - Abordagens de Preço Convencionais

Módulo II - O que é VALOR e Porque é Importante

Módulo III - Definir o Valor Adequado dos Produtos/Serviços aos Clientes

Módulo IV - Calcular o 'Economic Value to Customer'

Módulo V - Desenvolver Flexibilidade e Opções para Definição de Preços

Módulo VI - Diferentes Abordagens a 'Value Pricing'

Módulo VII - Vender uma Proposta Baseada no Valor

Módulo VIII - Apresentar o Valor em Termos Emocionais e Económicos

Módulo IX - Perceber e Aplicar os Pressupostos Adequados ao Processo de Venda

Módulo X - Definir Preços Proveitosos num Ambiente Competitivo

Módulo XI - Conseguir Perceber o Valor Económico do Produto/Serviço para o Cliente

Módulo XII - Selecionar as Táticas mais Adequadas para Constituição de Preço com Base no Valor