 (495) 011 82 02 секретариат

(495) 765 71 00 администратор

alfaseminar@bk.ru

www.alfaseminar.ru

**Семинар**

**«Ценообразование: стратегия + маркетинг + финансы»**

Ценообразование является одним из элементов комплексного управления бизнесом и не должно осуществляться самостоятельно, в отрыве от всей системы функционирования предприятия. Стратегия ценообразования формируется на базе корпоративной стратегии, а тактика ценообразования отражает текущее влияние внутренних и внешних факторов.

Курс «Ценообразование: стратегия + маркетинг + финансы» раскрывает взаимосвязь маркетинговых возможностей и структуры расходов предприятия, обучает техникам расчета экономической эффективности, рассматривает вопросы взаимодействия между различными службами предприятия.

Обучение на семинаре даст участникам базовые знания и комплекс практических инструментов по вопросам:

Как рассчитать оптимальные цены? Какой из методов ценообразования эффективен в зависимости от отрасли? Как выбрать оптимальную для бизнеса стратегию позиционирования и ценообразования? Как обеспечить стабильный рост доходов и прибыли?

**Целевая аудитория**

Курс «Ценообразование: стратегия + маркетинг + финансы» разработан для руководителей и сотрудников финансового и коммерческого департаментов.

**Цели курса**

* Сформировать понимание важности ценообразования и позиционирования как составляющих стратегии развития предприятия;
* Объяснить, как достичь конкурентных преимуществ, повысить доходы и прибыль;
* Научить слушателей делать расчеты и проводить экономический анализ;
* Определить роль и взаимодействие ответственных служб при установлении цен.

**Программа семинара**

* Конкурентное преимущество. Дифференцированное предложение потребительской ценности. Конкурентные стратегии как результат позиционирования и целей компании.
* Методы ценообразования в зависимости от отрасли, типа рынка и целей. Ценообразование на основе себестоимости. Ценообразование на основе ценности для потребителя. Ценообразование на основе действий конкурентов. Современный подход: целевая калькуляция затрат.
* Отраслевые особенности ценообразования. Ценообразование на производственном предприятии. Стратегии ценообразования. Ценообразование в торговле. ABC-XYZ анализ. Ценообразование услуг.
* Влияние налогового законодательства на ценообразование. Закон о трансфертном ценообразовании.
* Организация работы по ценообразованию на предприятии. Ценовая политика.
* Система сбалансированных показателей. Разработка плана мероприятий по повышению привлекательности для клиентов и роста прибыли для компании.

**Практикум:**

* *Расчет точки безубыточности, определение целесообразности запуска проекта*
* *SWOT-анализ для принятия финансовых решений*
* *Определение объема выпуска и цены при выводе нового продукта*
* *Расчет рентабельности взаимодействия с клиентом*
* *Анализ рентабельности капитала и управление затратами*
* *Стратегические карты, целевые показатели и план действий, направленные на рост ценности для акционеров (финансы) и клиентов (маркетинг).*

**Методика обучения**

* Обучение ведется в интерактивном режиме;
* Обучение сочетает современную теорию и практику ведущих компаний;
* На семинаре используется передовой международный опыт и знания преподавателей высокого уровня с большим практическим опытом;
* Участники семинара обсуждают с преподавателем вопросы из собственной практики;
* Семинар сопровождается специальными материалами и шаблонами для дальнейшего использования участниками в своей работе.

**Преподаватель курса:** Уварова Алла Александровна. Опыт работы в финансах 20 лет, в том числе финансовым директором ведущих российских компаний – 8 лет.

**Продолжительность курса:** 2 дня, или 16 академических часов

**Время и место проведения:** с 9-00 до 16-30.

Учебный центр PM Expert: м. «Красные ворота», ул. Каланчевская, 15, подъезд 1, этаж 2

**Стоимость:** 28 000 руб.

**Скидки и акции:** При оплате за 30 дней – скидка 20%.

При участии двух слушателей от одной компании – участие третьего в подарок!